

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ENSEÑANZA DE CHALANERIA, ORIENTADO
A NIÑOS DEL MUNICIPIO DE SILVIA CAUCA.

MARIA ISABEL QUIJANO CASSO

JANNIER ALBERTO CASTRO

CORPORACION UNIVERSITARIA COMFACAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CONTADURIA PUBLICA

POPAYAN - CAUCA

2021

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ENSEÑANZA DE CHALANERIA, ORIENTADO
A LOS NIÑOS DEL MUNICIPIO DE SILVIA CAUCA.

MARIA ISABEL QUIJANO CASSO

JANNIER ALBERTO CASTRO

Tutor

ESP. FABIAN ANDRES IDROBO HERNANDEZ

CORPORACION UNIVERSITARIA COMFACAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CONTADURIA PUBLICA

POPAYAN

2021

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma director

Firma del jurado

Firma del jurado

Popayán, mayo de 2021

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mis padres Maritza y Julián y especial a mi abuelita Aida quienes han sido el mayor ejemplo de que con perseverancia y dedicación cualquier cosa es posible, por siempre estar pendiente de mí en todos los aspectos y haberme ayudado a ser la persona que soy con todo su cariño y preocupación; a mi hermana María Paula quien ha sido la principal motivación para culminar esta tesis, ya que han sido quienes me han apoyado y han estado junto a mí desde el inicio, han visto todo el esfuerzo y sacrificio que conlleva llegar hasta aquí, son mi mayor orgullo y quienes siempre todos y cada uno de mis logros serán dirigidos.

A Dios porque cada paso que doy está a mi lado y ser que cada cosa que ha ido pasando ha sido por una razón.

Dedico mi tesis a mis padres los cuales me ayudaron al principio de mi carrera ellos me apoyaron en las buenas y en los malos momentos, para seguir adelante.

A mi novio amado Julián Muñoz que me apoyo en el fin de este reto, ayudándome con su sabiduría y paciencia, que con el amor que me brinda me ayuda a no darme por vencida nunca.

María Isabel Quijano Casso

Primero que todo dedicar este proyecto a Dios porque siempre ha estado conmigo en las buenas y malas, se ha encargado de guiarme por el camino del bien, me mostro que por más oscuro que se vea el panorama siempre va a ver una pequeña luz de esperanza, al igual quiero dedicar este proyecto a unas personas muy importantes en mi vida, las cuales son mis padres Mariela cajas y Sandro castro, también a mi hermana Nicol Daniela los cuales desde el principio de mi carrera siempre estuvieron apoyándome, ayudándome, regañándome, haciéndome ver realmente que es lo importante en la vida y que todos tenemos un propósito en ella, que lo más importante es que nunca debemos darnos por vencidos sin importar que tal difícil sea el camino.

Jannier Alberto Castro

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer y cada una de las personas que estuvieron presentes durante todo este proceso de aprendizaje, mis compañeros de aula, profesores, compañeros de trabajo y de manera especial a mi familia, compañero de tesis y director de tesis, sin los cuales esto no hubiera sido posible, ya que con su apoyo, ayuda, consejos, risas y llantos han sido parte fundamental de este proceso de aprendizaje universitario; siempre estarán presentes todos y cada una de las personas que hicieron que llegar hasta aquí haya sido más sencillo y de la manera que fue, estere eternamente agradecida.

Un reto era acabar la universidad y lo he logrado gracias a la instrucción de mis profesores, personas de gran sabiduría que me han formado y quienes me han ayudado a lograr el primero de mis objetivos profesionales.

María Isabel Quijano Casso

Me gustaría agradecer primero que todo a Dios, a todos y todas las personas que me acompañaron durante esta meta, la cual un día cualquiera me lo propuse y el objetivo era graduarme, agradezco a mis compañeros, amigos, docentes, compañera de tesis, director de tesis, a mi familia en especial y a cada persona que agrego un pequeño pedacito de su tiempo y espacio para colaborarme en cumplir mi meta, porque gracias a todos y cada uno de ellos es que el día de hoy estoy culminando mi sueño por lo cual voy a estar eternamente agradecido toda mi vida.

Jannier Alberto Castro

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	14
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1. Descripción del problema.....	15
1.2. Formulación del problema	16
2. JUSTIFICACION	17
3. OBJETIVOS	18
3.1. Objetivo general	18
4.1. Producto	19
4.1.1. Clases de equitación	20
4.1.2. Paso Fino	20
4.1.3. Trocha pura.....	20
4.1.4. Trotón Galopero	20
4.2. Encuesta de factibilidad para la enseñanza de chalanería, orientado a los niños del Municipio de Silvia Cauca.	21
4.3. Muestreo.....	24
4.4. Procesamiento de la información	26
4.4.1. Análisis de Resultados.....	26
4.4.2. Conclusiones de los resultados de la encuesta.....	33
4.5. Estimación de la Demanda de mercado	33
4.5.1. Proyección de la demanda	36
4.6. Oferta de mercado	38
4.7. Precios e ingresos para el primer año.....	38
4.8. Proyección de ingresos durante cinco años.....	39

4.9. Comercialización canales de distribución	40
4.10. Publicidad o propaganda	40
5. ESTUDIO TÉCNICO	42
5.1.1. Dimensiona y características del mercado	42
5.1.2. Maquinaria necesaria.	42
5.2. Localización	43
5.2.1. Macrolocalización	44
5.2.2. Micro localización	45
5.3. Ingeniería del proyecto.....	46
5.3.1. Tipo de servicio	46
5.3.2. Tamaño y ubicación de las instalaciones.....	46
5.3.3. Diseño de la infraestructura.....	46
5.3.4. Área de desembarque.....	49
5.3.5. Área de Pesebres.....	49
5.3.6. Área de abastecimiento.....	50
5.4. Tecnología el proceso productivo	53
5.4.1. Tecnología en los huesos del caballo.....	53
5.4.2. Cubierta de protección	54
5.5. Área administrativa	54
5.6. Costos del proyecto	55
5.7. Flujo grama de trabajo.....	57
6. STUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL	59
6.1. Personal tecnico requerido	59
6.2. Misión.....	61
6.3. Visión.....	61

6.4.	Objetivos	61
6.5.	Valores	61
6.6.	Aspectos legales	61
6.6.1.	Seguridad	62
6.6.2.	Impacto ambiental.....	62
7.	ESTUDIO FINANCIERO.....	64
7.1.	Datos iniciales	64
7.2.	Inversiones	64
7.3.	Inversión Inicial.....	65
7.4.	Activos	65
7.5.	Costos.....	68
7.6.	Gastos administrativos	68
7.7.	Financiación por crédito bancario	69
7.8.	Proyección de ventas.....	69
7.9.	Estados financieros.....	70
7.10.	Evaluación financiera del proyecto con financiación.....	72
8.	CONCLUSIONES.....	75
9.	RECOMENDACIONES	76
10.	BIBLIOGRAFIA	77

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Parámetros de estimación de la muestra	25
Tabla 2. Estimación de la muestra	25
Tabla 3. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio de chalanería	34
Tabla 4. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio	34
Tabla 5. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio	35
Tabla 6. Estimación de la demanda en el año inicial	37
Tabla 7. Estimación de la demanda en el año inicial	37
Tabla 8. Estimación de ingresos primer año	39
Tabla 9. Costos pre operativos	55
Tabla 10. Costos maquinaria y equipo	56
Tabla 11. Estimación de costos del servicio	58
Tabla 12. Personal técnico requerido- descripción de cargos	60
Tabla 13. Datos iniciales de proyección	64
Tabla 14. Inversión inicial	65
Tabla 15. Inversión en propiedades	65
Tabla 16. Inversión en equipos de oficina	66
Tabla 17. Inversión en equipos de cómputo	66
Tabla 18. Inversión en maquinaria y equipo	67
Tabla 19. Inversión en otros activos	67
Tabla 20. Costos del servicio	68
Tabla 21. Gastos por ventas	69
Tabla 22. Financiación del proyecto	69
Tabla 23. Proyección de ingresos	70
Tabla 24. Estado de resultados	70
Tabla 25. Flujo de efectivo	70
Tabla 26. Balance general	71
Tabla 27. Flujo neto de caja con financiación	72

Tabla 28. Tasa de interés de oportunidad con financiación.....	72
Tabla 29. Cálculo del costo promedio ponderado del capital con financiación	72
Tabla 30. Evaluación del proyecto.....	72
Tabla 31. Flujo neto de caja sin financiación	73
Tabla 32. Tasa de interés de oportunidad sin financiación.....	73
Tabla 33. Evaluación del proyecto.....	73
Tabla 34. Ratios para la evaluación financiera	74

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Práctica de la chalanería	21
Figura 2. Rango de edad	26
Figura 3. Ocupación.....	26
Figura 4. Género	27
Figura 5. Rango de ingresos.....	27
Figura 6. Conocimiento acerca de la chalanería	28
Figura 7. Tenencia de hijos.....	28
Figura 8. Rango de edad de los hijos	29
Figura 9. Interesados en que sus hijos reciban clases de chalanería.....	29
Figura 10. Horarios preferidos para la práctica de la chalanería	30
Figura 11. Temporada preferida para practicar la Chalanería	30
Figura 12. Precio dispuesto a pagar por la enseñanza	31
Figura 13. Tipo de enseñanza equina dispuesto a aprender	31
Figura 14. Disposición a convertirse en jinete profesional	32
Figura 15. Gusto por participar en eventos equinos en el municipio de Silvia.....	32
Figura 16. Creencia sobre promoción de la cultura, desarrollo social y económico a raíz de la escuela de chalanería.....	33
Figura 17. Distribución porcentual de personas dispuestas a utilizar el servicio de chalanería ...	34
Figura 18. Distribución de personas según disposición a pagar	35
Figura 19. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio	36
Figura 20. Estimación de la demanda en el año inicial.....	38
Figura 21. Canal de distribución.....	40
Figura 22. Canal de distribución.....	43
Figura 23. Sistema de riesgo, para las pistas.	43
Figura 24. Macrolocalización del proyecto	44
Figura 25. Microlocalización del proyecto plaza de toros de Silvia.....	45
Figura 26. Entrada de la plaza de toros de Silvia.....	45
Figura 27. Diseño de la infraestructura.....	47
Figura 28. Normas señalización de seguridad	48

Figura 29. Drenaje y planta de olores	48
Figura 30. Diagramas y planes funcionales	51
Figura 31. Proceso de construcción pesebreras	52
Figura 32. Máquina de ondas físicas.....	53
Figura 33. Cubierta tridimensional	54
Figura 34. Flujograma de trabajo.....	57
Figura 35. Organigrama técnico	59
Figura 36. Descomposición del heno.....	63

RESUMEN

El objetivo de este trabajo de titulación fue realizar un estudio de factibilidad para implementar una enseñanza de chalanería en el municipio de Silvia Cauca. Se realizó una investigación mixta a expertos al tema, en la parte cuantitativa se realizó 193 encuestas a padres de familia que tengan niños entre 6 a 18 años de edad, con el fin de conocer las apreciaciones y las necesidades sobre la enseñanza de chalanería.

El resultado de esta investigación indica que la población del municipio de Silvia si estarían interesados por enviar a sus hijos a una enseñanza de chalanería por lo cual sería factible en lugar donde se les propuso.

ABSTRACT

The objective of this degree work was to carry out a feasibility study to implement a chalanería teaching in the municipality of Silvia Cauca. A mixed investigation was carried out with experts on the subject, in the quantitative part, 193 surveys were carried out with parents who have children between 6 and 18 years of age, in order to know the appreciations and needs about the teaching of chalanería.

The result of this investigation indicates that the population of the municipality of Silvia would be interested in sending their children to an education in chalanería, which is why it would be feasible in the place where it was proposed.

INTRODUCCION

El tema a tratarse en la tesis es la creación de una enseñanza de chalanería en el municipio de Silvia Cauca, la misma que estará dedicada a enseñar chalanería a socios y alumnos externos. Adicionalmente brindara el servicio de manutención entrenamiento de caballos.

El arte de la chalanería se basa en mantener el control preciso sobre un caballo, así como los diferentes modos de manejarlo, implica también los conocimientos para cuidar del caballo y el uso del equipo apropiado llamado atalaje. Existe un tipo de chalanería básica, donde lo principal es aprender a montar caballo.

Esta disciplina donde se va a enfocar la enseñanza, consiste en un acontecimiento sincronizado juzgando la capacidad del caballo y del jinete la coordinación sobre la montada, en un orden dado. Esta disciplina es una de las más populares en la chalanería y la más usada por los jinetes hoy en día, además es la más moderna especializada en la chalanería, que ha convertido a la enseñanza clásica de la chalanería es una enseñanza de espectáculo. Cabe recalcar que este es la única enseñanza en el cual niño y la niña compiten por igual.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

A lo largo de la historia, el caballo fue usado como medio de transporte para el trabajo diario, hoy en día es usado como un medio de recreación, deporte y enseñanza.

Esto se da a través de la creación de enseñanza equinas a lo largo y ancho del país, las cuales promueven la enseñanza de esta nueva disciplina equina, conocida comúnmente como Chalanería y hace dos años cambió su nombre a Equitación del Caballo de Paso.

La Equitación del Caballo de Paso es un deporte reglamentado por CONFEPASO, la Confederación Internacional de Caballos de Paso, el cual actúa como ente rector de todas las actividades equinas a nivel internacional y es el encargado de reglamentar los criterios de juzgamientos tanto en las competencias de caballos de paso como en los concursos de jinetes y amazonas. CONFEPASO es la entidad que agrupa las federaciones y asociaciones equinas de los países miembros, para el caso de Colombia contamos con la Federación Colombiana de Asociaciones Equinas FEDEQUINAS y sus respectivas asociaciones.

Nuestro Caballo Criollo Colombiano es catalogado como el más suave del mundo y se mueve a través de cuatro aires o andares definidos, en las exhibiciones o exposiciones equinas se evalúa teniendo en cuenta la modalidad del ejemplar de acuerdo a su andar y su juzgamiento se basa únicamente en el desempeño del equino o ejemplar. Para el caso de la Chalanería se puede resumir como el arte de la buena conducción del caballo donde el jinete y el ejemplar forman un binomio perfecto, la sincronización,

la coordinación, la técnica, la compenetración y sobre todo la afinidad entre el caballo y el jinete son las bases de esta enseñanza que cada día cobra más afición. Su juzgamiento se realiza teniendo en cuenta el estilo, el ritmo y la manera de conseguir el mejor desempeño posible del ejemplar, mantener un balance estético y de postura que realce la apariencia y la armonía del binomio.

Esta enseñanza se practica en 12 países donde actualmente se crían los caballos criollos colombianos y cada dos años se realizan eventos mundiales con la participación de estos doce países afiliados a CONFEPASO. Colombia fue campeón mundial hace dos años en Pereira.

Un buen jinete o amazona es aquel que mantiene en todo momento el dominio, la seguridad y la concentración montando en su caballo, aplica ayudas sutiles pero efectivas donde realza las virtudes de su ejemplar y de la misma manera disimula sus limitaciones, sacando el mejor provecho

de su caballo, haciendo una prueba individual impecable como lo manifiesta el reglamento y de la misma manera manteniendo una perfecta posición de su asiento, espalda, brazos, manos, piernas y pies.

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es la viabilidad de crear una enseñanza de chalanería para los niños del municipio de Silvia Cauca?

2. JUSTIFICACION

La chalanería dentro del país tomó fuerza en el año de 1920, año en el cual fue creada. El estudio para la enseñanza de chalanería en el municipio de Silvia Cauca, se convierte en una idea de negocio, con el interés de invertir en algún tipo de empresa (CONFEPASO) que participe en el progreso de la región y llegue a posicionarse dentro de las competencias equinas.

Después de analizar diversas alternativas de negocio nos encontramos con que el campo equino de los caballos y chalanés son importantes para determinar una sabiduría equina, dando como resultado una opción sumamente interesante y de grandiosas posibilidades, Fue así donde nace la idea y el interés de fomentar la enseñanza de chalanería; teniendo una excelente disciplina y con un valor favorable.

El proyecto propuesto está encaminado a brindar una alternativa diferente para aquellas personas o escuelas que desean aprender del caballo criollo colombiano.

3. OBJETIVOS

Los siguientes son los objetivos que orientan esta investigación

3.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad técnica y financiera de una enseñanza de chalanería en el municipio de Silvia Cauca.

3.2. Objetivos específicos

3.3.

- Fomentar el Respeto a los equinos.
- Desarrollar la chalanería en espacios de recreación y lúdicas.
- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda del mercado objetivo.
- Formalización de chalanes y amazonas en las diferentes modalidades.

4. ESTUDIO DE MERCADO

La importancia de mercado radica en minimizar riesgos y aprovechar oportunidades. Gracias a este estudio podemos conocer la respuesta de los posibles clientes y hacer un análisis de nuestra enseñanza, sus características, precio, como se va realizar la distribución y como se trazará el plan de marketing.

De este estudio hace parte también la demanda y su clasificación, la oferta encaminada al producto o servicio y su precio; teniendo en cuenta la micro localización de la enseñanza de chalanería. A partir del análisis se realizan las proyecciones de costos e ingresos; en fin, como resultado de este; podemos definir si es viable o factible el proyecto objeto de investigación.

La recopilación de datos para el desarrollo de este proyecto, se realizó mediante la técnica cualitativa de recolección de datos, encuesta; en donde, el entrevistador interactúa con el entrevistado, para obtener opiniones, hechos o respuestas a diferentes variables. Todo esto con el fin, de conocer las percepciones y acciones de los encuestados hacia la enseñanza de chalanería en municipio de Silvia Cauca.

4.1. Producto

La enseñanza se llamará “Enseñanza de Chalanería” haciendo referencia al sector en donde se encuentra y como una asociación a la calidad y prestigio.

Ofrecerá un servicio de calidad, donde la meta fundamental será la satisfacción del cliente, logrando así, un sentimiento de fidelidad por parte del cliente hacia la enseñanza. En otras palabras, se podría decir que se debe formar una familia de equina dentro de la enseñanza.

Se brindará un servicio fundamental para la práctica de esta enseñanza (coordinación, postura y manejo).

Se fomentará la constante capacitación y formación de los profesores y para frenos de la enseñanza, ya que esta enseñanza es de constante evolución.

Se brindará un servicio adicional, la grabación de los cursos por parte de la enseñanza, así los alumnos podrán ver y corregir sus errores. Dentro de la enseñanza se brindará un servicio, el cual lo vamos a detallar a continuación:

4.1.1. Clases de equitación

Se brindará clases de chalanería para socios y alumnos externos, depende mucho el nivel de habilidades de la persona que va tomar clases de chalanería, se procura enseñar a montar a caballo en un aproximado de 30 clases, para que aprenda a montar necesitara un mínimo de 60 clases. A continuación, el detalle de los primeros conocimientos que van a aprender los alumnos en la enseñanza de chalanería

Conocimiento del Caballo y Cuidado Elemental: Parte del atalaje, Aprender cómo se limpia un caballo, Aprender cómo se ensilla un caballo

Dentro de esta primera etapa, se enseñará a los alumnos como mantener un caballo limpio, a continuación, se les indica todas las partes del atalaje (cabezal, a lo que se le denomina ensillar).

Primeras acciones al paso: Asiento, Confianza- equilibrio, Conducción del caballo del paso, Círculos, Vueltas y Medias vueltas.

Los primeros acercamientos de los jinetes nuevos con lo caballos son muy importantes, ya que dentro de estos se deberá desarrollar una profunda confianza entre los dos individuos. Después se buscará desarrollar el asiento y el equilibrio para que el jinete aprenda a seguir el movimiento del caballo. Posteriormente la conducción del mismo.

Primeras acciones al trote: Aprendizaje de trote levantado, Círculos, Vueltas, Terreno (Paseo). El caballo tiene tres modalidades de paso que continuación se les mencionará.

4.1.2. Paso Fino

Forma de andar característica de la raza de Caballos conocida como Paso Fino, en la cual los ejemplares se desplazan con movimientos derivados de la ambladura caracterizados por sus avances laterales.

4.1.3. Trocha pura

Forma de andar característica de algunos equinos, considerada como un aire, disociado en cuatro batidas no isocrónicas, que ejecutan rítmica y cadenciosamente los cuatro tiempos, e identificados por la sonoridad producida por sus cuatro batidas al ejecutar la secuencia de su ciclo. Auditivamente, se expresión sonora es la siguiente: tras, tras, tras, tras.

4.1.4. Trotón Galopero

Es un movimiento de avances diagonales ejecutado en tres tiempos como sigue: un primer tiempo caracterizado por el impulso de una extremidad posterior, un segundo tiempo caracterizado por la llegada al piso del posterior contrario al que inició el impulso y su anterior diagonal, y un

tercer tiempo marcado por la llegada al suelo de una extremidad anterior contraria a la extremidad posterior que inició el impulso. La expresión sonora del galope es: catorce, catorce, catorce, catorce. El jinete deberá aprender a montar en estas tres modalidades, así podrá aprender a utilizar sus tres ayudas (asiento, piernas y las manos).

Figura 1. Práctica de la chalanería



Fuente: archivo fotográfico de la investigación

4.2. Encuesta de factibilidad para la enseñanza de chalanería, orientado a los niños del Municipio de Silvia Cauca.

Responda las siguientes preguntas para conocer la Información General del encuestado.

Nombre y Apellido:

Rango edad:

- A) De 20 a 29.
- B) De 30 a 39.
- C) De 40 a 49.
- D) Mayores de 50.

Municipio de residencia:

Ocupación:

- A) Empleado.
- B) Independiente.
- C) Pensionado.

Género:

- A) FEMENINO
- B) MASCULINO

Rango de Ingresos:

- A) De 1 a dos salarios mínimos.
- B) De 2 a tres salarios mínimos.
- C) De tres a cuatro salarios mínimos.

1) ¿Sabe usted que es la Chalanería?

- A) SI
- B) NO

2) ¿Tiene hijos(as)?

- A) SI
- B) NO

SI RESPONDIÓ SI, CONTINÚE CON LA ENCUESTA.

3) ¿En qué rango de edad se encuentra?

A) De 0 a 4.

B) De 5 a 9.

C) 10 a 14.

D) 14 a 16.

E) Mayores de 17.

4) ¿Estaría interesado en que su hijo(a) practicara la Chalanería?

A) SI

B) NO

5) ¿En qué horarios practicaría la Chalanería?

A) lunes 9am – 12pm miércoles 2pm – 5pm

B) miércoles 2pm – 5pm viernes 9am – 12pm

C) viernes 9am – 12pm sábado 9am – 12pm

6) ¿Qué día, meses o tiempo se le facilitaría, poder practicar la Chalanería?

A) En semana.

B) Fines de semana.

C) Vacaciones de verano.

7) ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar mensual, por la enseñanza?

A) 500000 – 150000

B) 150000 – 250000

C) 250000 - 350000

9) ¿Qué tipo de enseñanza equina le gustaría aprender?

- A) Posición corporal correcta.
- B) Dominio del caballo.
- C) Tener buen pulso.
- D) Tener firmeza en las piernas.
- E) Todas las anteriores.

10) ¿Le interesaría volverse jinete profesional en la Chalanería?

- A) SI.
- B) NO.

11) ¿Le gustaría participar en eventos equinos en el municipio de Silvia?

- A) SI.
- B) NO

12) ¿Cree que este tipo de eventos o actividades ayudarían al municipio dentro de la parte cultural, social y económica?

- A) SI.
- B) NO.

4.3. Muestreo

Este proyecto de investigación, se llevó a cabo en el Municipio de Silvia Cauca, y se tomó como población el número de habitantes (cabecera).

El tipo de muestreo realizado es el muestro aleatorio simple.

Llamamos muestreo aleatorio simple al procedimiento de obtención de la muestra que garantiza que todos los elementos muestrales tienen la misma probabilidad de ser seleccionados para pasar a formar parte de la muestra.

Según información de la Alcaldía de Silvia y el DANE, se encontraron 38063 habitantes pertenecientes de la cabecera, el cual, corresponde a la población total (de esta población se toman personas en edades comprendidas entre los 20 y 50 años para la realización de la encuesta.)

Para el cálculo de la muestra, se procede mediante la técnica de Muestreo Aleatorio estratificado, con una probabilidad de éxito (P) y de fracaso (Q) del 50%, un error máximo estimado (E) del 5% y un nivel de confianza (Z) del 95%. Para ejecutar el cálculo se aplicará, la siguiente formula.

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{((N - 1) * (E^2)) + (Z^2 * P * Q)}$$

El nivel de confianza (Z) se obtiene de la siguiente tabla:

Tabla 1. Parámetros de estimación de la muestra

NC	%	Z
	90%	1,64
	95%	1,96
	99%	2,57

Fuente: elaboración propia

De esta manera, se obtiene el valor de la muestra.

Tabla 2. Estimación de la muestra

CALCULO DE TAMAÑO DE MUESTRA		
POBLACION	N	6815
ERROR MAX EST.	E	0,06
PROB DE ÉXITO	P	0,5
PROB DE FRACASO	Q	0,5
NIVEL DE CONFIANZA	Z	1,96
TOTAL, DE N° ENCUESTAS		191

Fuente: elaboración propia

Se realizaron 191 encuestas para cubrir y satisfacer nuestra población (6815 registros).

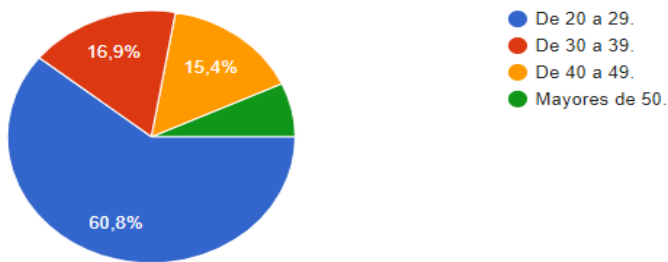
4.4. Procesamiento de la información

El procesamiento de la información, se llevó a cabo mediante formatos digitales de Google, las personas encuestadas principalmente son los habitantes de Silvia Cauca (cabecera municipal).

4.4.1. Análisis de Resultados

A continuación, se presentan resultados obtenidos de la aplicación de la ENCUESTA DE FACTIBILIDAD PARA LA ENSEÑANZA DE CHALANERÍA, ORIENTADO A LOS NIÑOS DEL MUNICIPIO DE SILVIA CAUCA, teniendo en cuenta las tres secciones realizadas: Información general, Hijos y Creación de la enseñanza de chalanería.

Figura 2. Rango de edad



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 60,8% tiene entre (20 – 29) años, seguido del 16,9% tiene entre (30-39) y el 15,4% que tiene (40- 49) años.

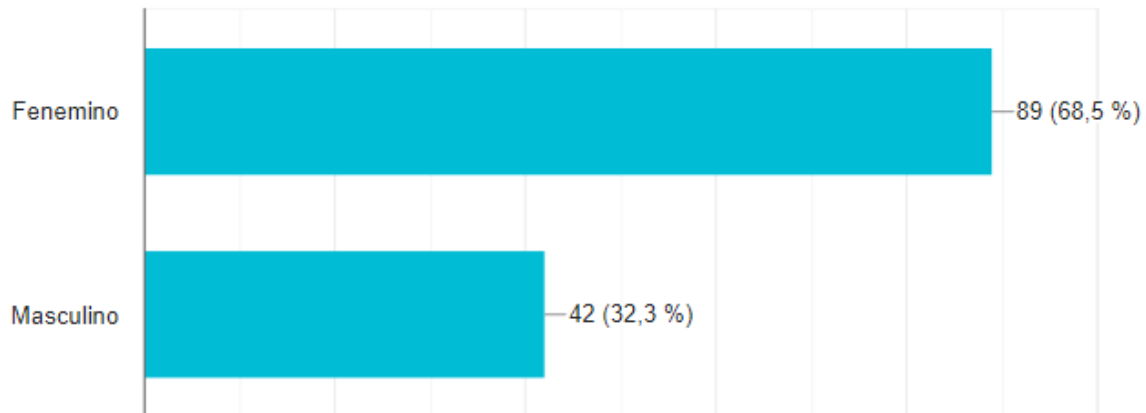
Figura 3. Ocupación



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 46,9% son empleados, seguido del 50,8% son independientes y el 2,3% son pensionados.

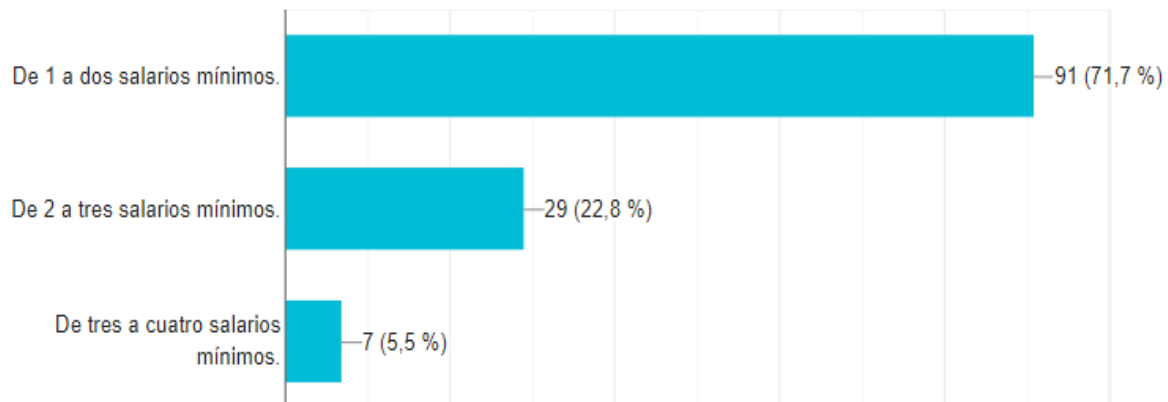
Figura 4. Género



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 68,5% son mujeres, y el 32,2% son hombres.

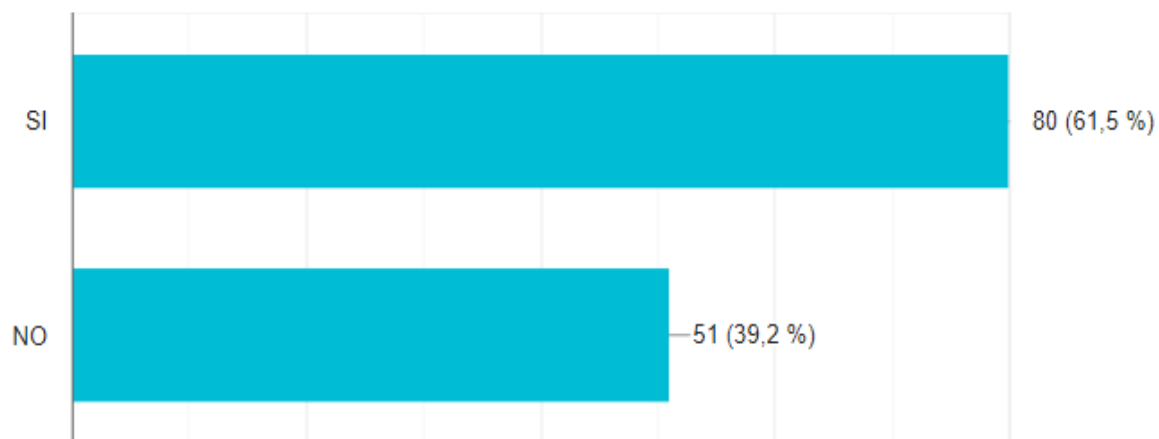
Figura 5. Rango de ingresos



Fuente: elaboración propia

Los ingresos mensuales de las familias de las personas encuestadas tienen un 71,1% en 1 a dos salarios mininos, seguido de 2 o 3 seguido del 22,8% de 2 a tres salarios mínimos y el 5,5% de 3 a cuatro salarios mínimos.

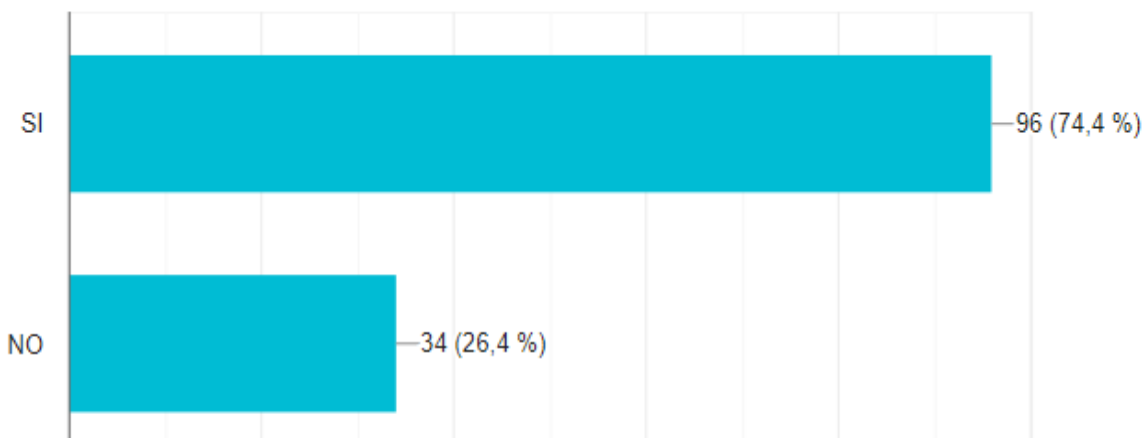
Figura 6. Conocimiento acerca de la chalanería



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 61,5%, saben que es la chalanería y el 39,2%, no saben que es la chalanería.

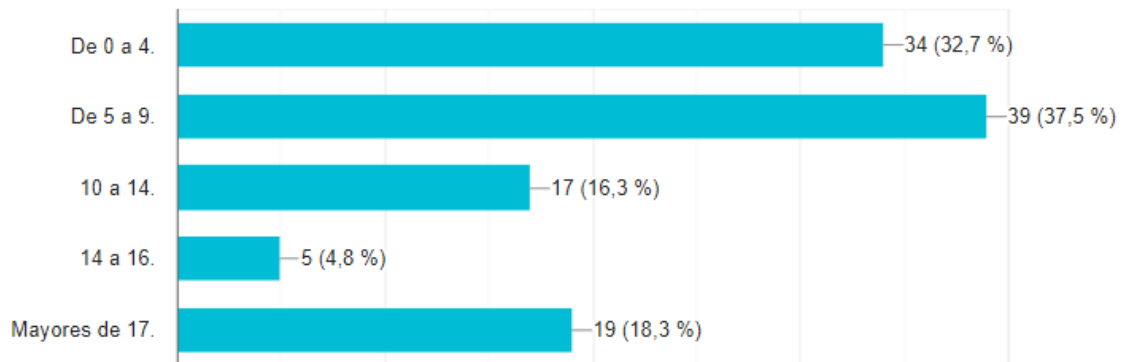
Figura 7. Tenencia de hijos



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 74,4%, tienen niños y el otro 26,4%, no tienen niños.

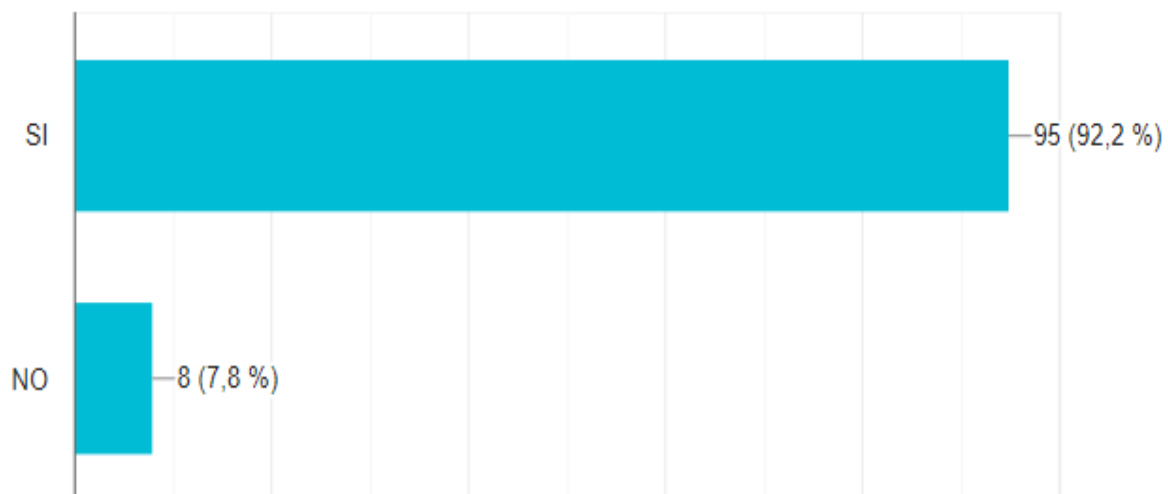
Figura 8. Rango de edad de los hijos



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 32,7% tienen niños de (0-4) años, seguido de 37,5% tiene niños de (5-9) años, 16,3% tiene niños de (10-14) años, 4,89% tienen niños de (14-16) años y el 18,3% tiene hijos mayores de 17 años.

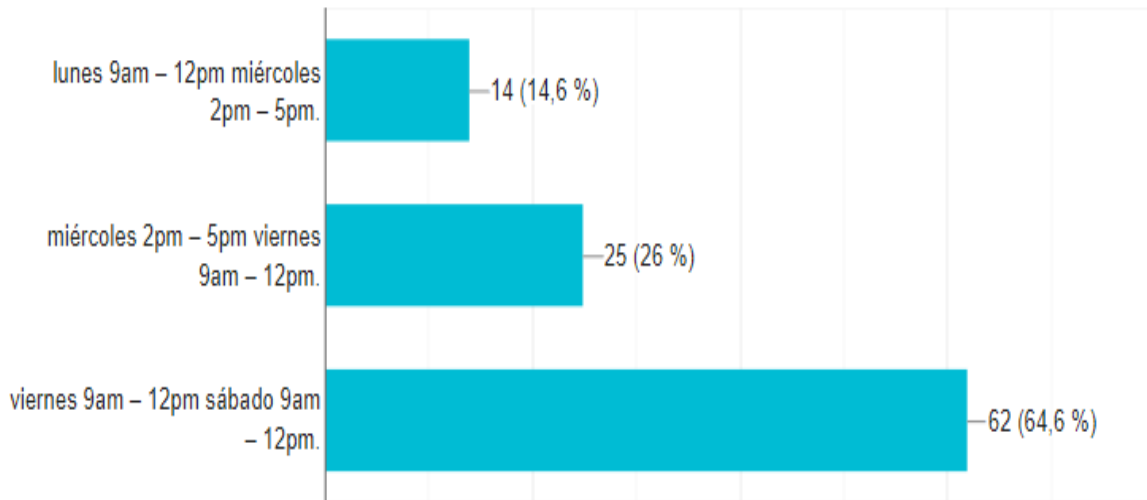
Figura 9. Interesados en que sus hijos reciban clases de chalanería



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta dice que el 92,2% si esta interesado en practicar la chalanería y el 7,8% no le gustaría.

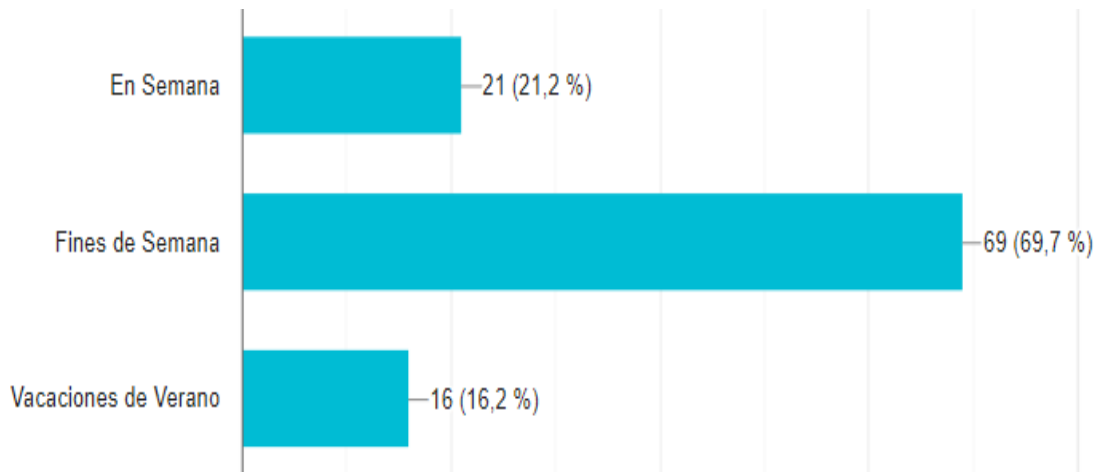
Figura 10. Horarios preferidos para la práctica de la chalanería



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 14,6% le gustaría practicar la chalanería de lunes a miércoles, seguido del 26% les gustaría de miércoles a viernes y el 64,6% le gustaría practicar los viernes y sábados.

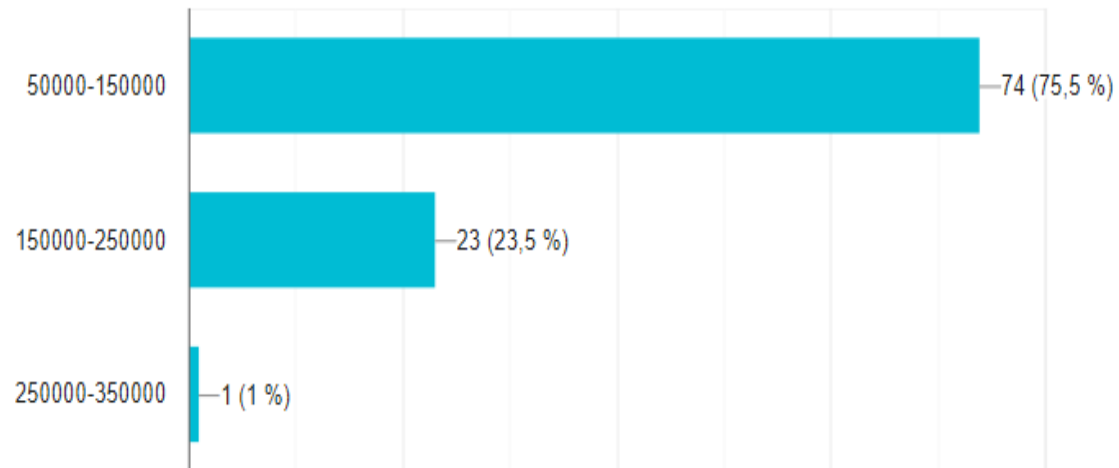
Figura 11. Temporada preferida para practicar la Chalanería



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 21,2% le gustaría practicar en semana, seguido del 69,7% en fines de semana y el 16,2% en vacaciones de verano.

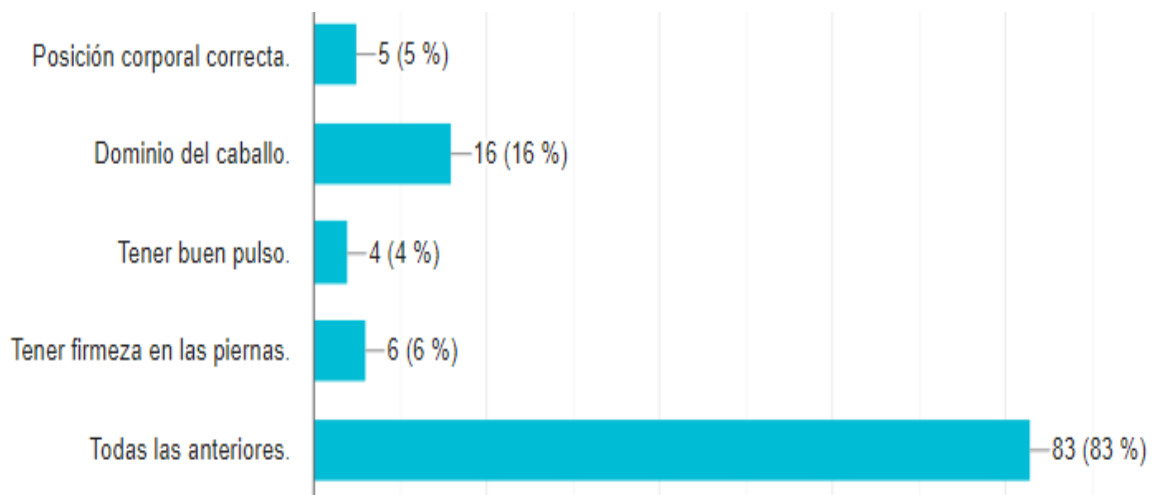
Figura 12. Precio dispuesto a pagar por la enseñanza



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 74,5% está dispuesto a pagar 50000- 150000, seguido del 23,5% pagaría 150000-200000 y el 1% estaría dispuesto a pagar 250000-350000.

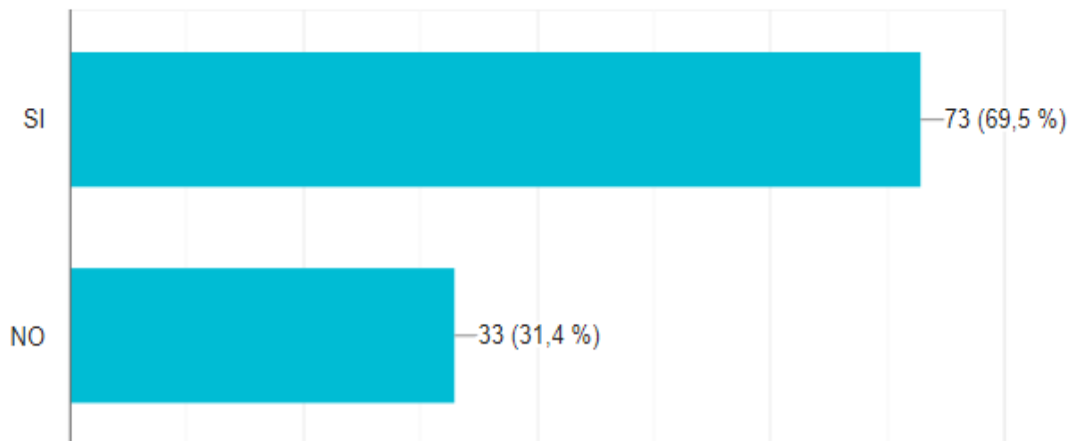
Figura 13. Tipo de enseñanza equina dispuesto a aprender



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 5% le gustaría aprender la posición, seguido del 16% dominio, 4% buen pulso, 6% firmeza y el 83% desea aprender todo.

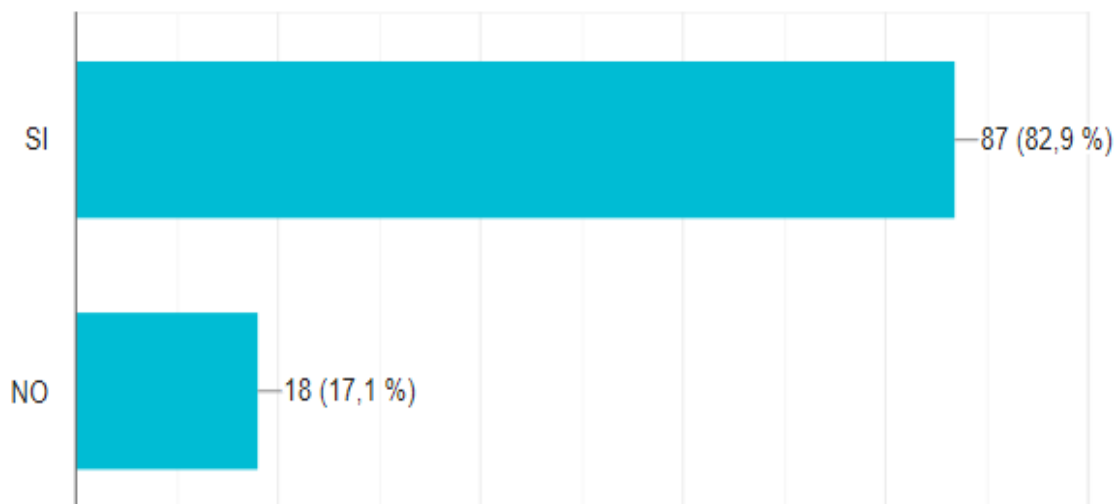
Figura 14. Disposición a convertirse en jinete profesional



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 69,5% le gustaría volverse jinete profesional y el 31,4% no les gustaría practicar.

Figura 15. Gusto por participar en eventos equinos en el municipio de Silvia



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 81,9% le gustaría participar en eventos del municipio y el otro 17,1% no le gustaría.

Figura 16. Creencia sobre promoción de la cultura, desarrollo social y económico a raíz de la escuela de chalanería



Fuente: elaboración propia

Del total de la población encuesta el 99,1% ayudara al municipio dentro de lo económico social y económico y el 0,1% dice que no.

4.4.2. Conclusiones de los resultados de la encuesta

- El 82,2% de los encuestados les gustaría practicar en eventos del municipio.
- El 69,7 de encuestados manifiestan esta práctica los fines de semana.
- Al 83% de los encuestados les gustaría practicar todas las posiciones de la chalanería (posición, firmeza, etc.)
- Al 69,5 de los encuestados les gustaría practicar y volver jinetes profesionales
- Como grado de aceptación de la encuesta se tiene un grado de aceptación de la practica en la chalanería del 92,2%.

4.5. Estimación de la Demanda de mercado

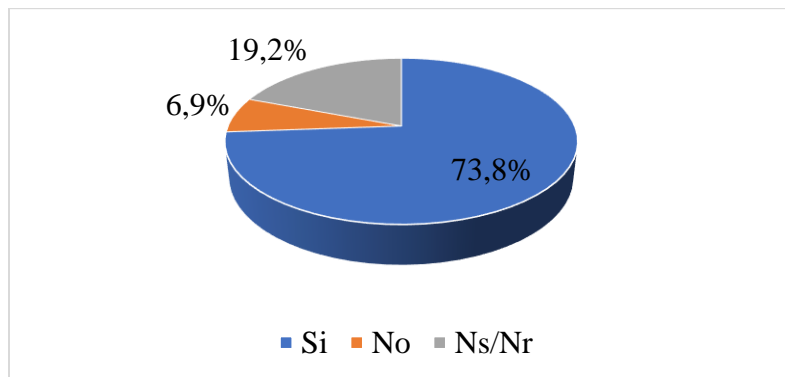
Teniendo en cuenta la información obtenida a partir de la encuesta a la población objetivo, puede observarse que, de la muestra de 130 personas, 96 que corresponden al 73,8% estarían dispuestos a adquirir los servicios de chalanería. Solo el 6,9% afirma no estar dispuestas, mientras que el 19,2% no contestó la encuesta.

Tabla 3. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio de chalanería

Disposición	No. personas	Participación %
Si	96	73,8%
No	9	6,9%
Ns/Nr	25	19,2%

Fuente: elaboración propia

Figura 17. Distribución porcentual de personas dispuestas a utilizar el servicio de chalanería



Fuente: elaboración propia

A partir de los datos anteriores, podría inferirse que de la población de personas que se encuentran en el rango de edad de los 6 a 18 años que corresponde a 8078, el 73,8% estaría dispuesta a obtener los servicios de la escuela de chalanería, es decir, 5961 potenciales usuarios.

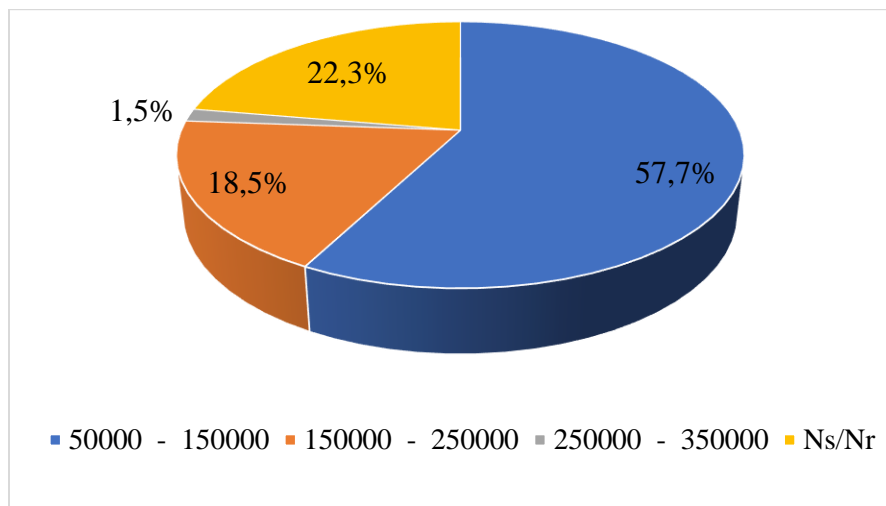
Luego, al preguntarse sobre la disposición a pagar por mes, para la cual se han establecido tres rangos, puede observarse que la encuesta permitió identificar un 57,7% que pagarían un precio que oscila entre los 50 mil y los 150 mil pesos, seguido del 18,5% que pagaría un valor entre los 150 mil y los 250 mil pesos. En cuanto al rango comprendido entre los 250 mil y los 350 mil pesos solo el 1,5% estaría dispuesto a pagarlo.

Tabla 4. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio

Disposición a pagar	No. personas	Participación %
50000 - 150000	75	57,7%
150000 - 250000	24	18,5%
250000 - 350000	2	1,5%
Ns/Nr	29	22,3%

Fuente: elaboración propia

Figura 18. Distribución de personas según disposición a pagar



Fuente: elaboración propia

Del mismo modo que ocurre con la disposición a utilizar el servicio de la escuela de chalanería, podría inferirse que de la población de Silvia que se encuentra entre los 6 y 18 años de edad (4661), 3932 estarían dispuestos a pagar un precio perteneciente al primer rango, 1494 pagarían un precio del segundo rango y solo 121 pagarían un valor del tercer rango.

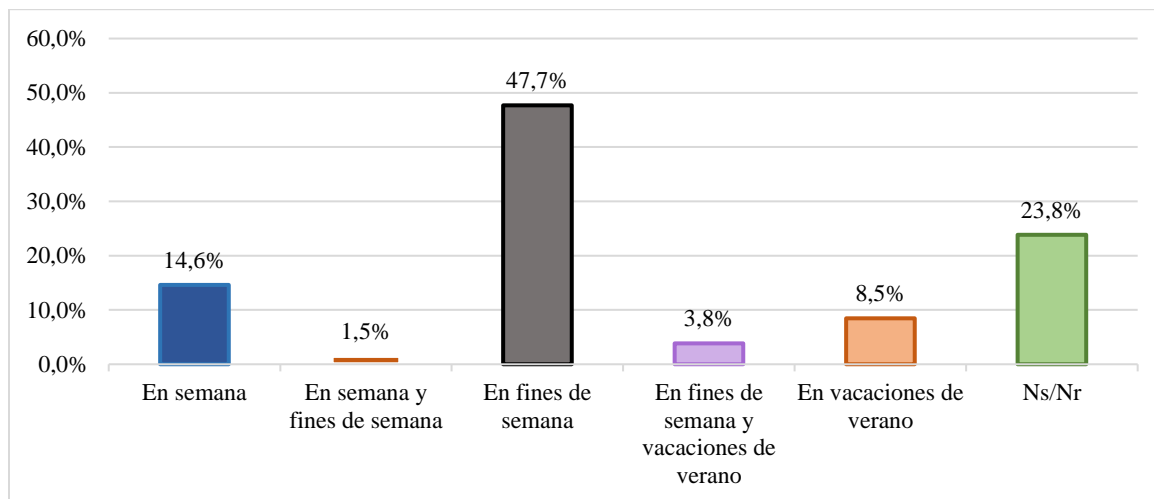
Así mismo, frente al horario preferido para recibir las clases de chalanería, el 47,7% estaría dispuesto a utilizar el servicio los fines de semana, seguido del 14,6% que preferiría en semana. Un 8,5% le gustaría en época de vacaciones de verano y menores porcentajes prefieren combinando semana y fin de semana (1,5%) y fines de semana y vacaciones (3,8%).

Tabla 5. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio

Tiempo de práctica de chalanería	No. personas	Participación %
En semana	19	14,6%
En semana y fines de semana	2	1,5%
En fines de semana	62	47,7%
En fines de semana y vacaciones de verano	5	3,8%
En vacaciones de verano	11	8,5%
Ns/Nr	31	23,8%

Fuente: elaboración propia

Figura 19. Número de personas dispuestas a utilizar el servicio



Fuente: elaboración propia

Los datos anteriores permiten inferir que de 8078 personas que se encuentran entre los 6 y 18 años, 3853 estarían dispuestos a utilizar el servicio en los fines de semana, 1179 en semana y 686 en vacaciones.

En conclusión, la escuela de chalanería es una idea de negocio viable, pues se observa un alto porcentaje (73,8%) de personas dispuestas a utilizar el servicio, además de la disposición a pagar mensualmente por una proporción significativa (57,7%) que pagarían un precio inferior a 150 mil pesos, casi tres quintas parte de la población. Además, se observa que es viable ofrecer los servicios en semana para un 15% aproximadamente de las personas entre los 19 y 50 años de edad y para cerca del 50% los fines de semana. A raíz de esta información, en seguida se establece una proyección de la demanda de servicios de la escuela de chalanería.

4.5.1. Proyección de la demanda

Los datos anteriores permiten comprender que existe un alto número de personas entre los 6 y 18 años de edad para los cuales sus padres estarían dispuestos de asumir los costos de entrenamiento en chalanería. No obstante, aunque se observa un alto porcentaje, se debe comprender que se trata de una zona en la que la cultura equina está por explorarse. Además, dado que la capacidad de la plaza de toros de Silvia es reducida y permite un máximo de 15 caballos, se desarrollarán acciones de mercado tendiente a comenzar con ocho usuarios diarios, los cuales asistirán dos veces a la semana, lo que significa un número de 24, debido a que al alternar un día

por medio y dejando un día libre a la semana para efectos de mantenimiento de las instalaciones y cuidado de los animales, se cuenta con seis días. Esto significa que durante el primer mes es posible contar con 15 estudiantes de chalanería y a partir de este es posible que, debido al proceso de aprendizaje de la escuela, la experiencia adquirida, sea posible crecer a razón del 5% mensual, lo que significaría que al final del primer año se cuente con 27 estudiantes aproximadamente.

Tabla 6. Estimación de la demanda en el año inicial

Estudiantes mes inicial	Tasa de crecimiento	Estudiantes al final del primer año
24	5%	43

Fuente: elaboración propia

De este modo, es posible proyectar la demanda para un periodo de cinco años en cuanto al número de estudiantes, para lo cual se asume una tasa de crecimiento del 4,4% que según el Fondo Monetario Internacional y la del Banco de la República que espera un crecimiento del es la que se espera en que crezca la economía colombiana para el año 2022, año en que entraría en operación la escuela de chalanería. De este modo, se esperaría que el número anual de estudiantes que podrían mantener la escuela para los próximos cinco años se proyecta de la siguiente manera:

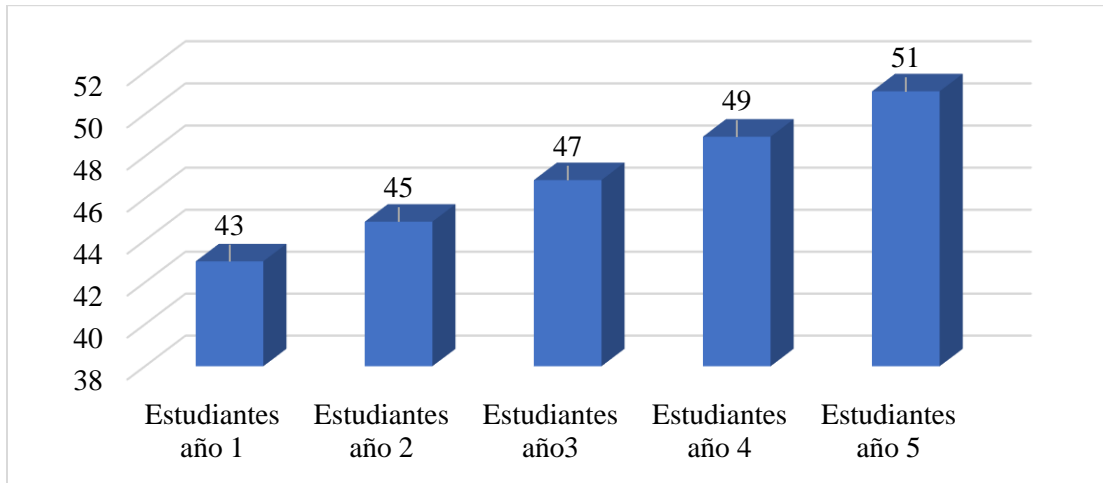
Tabla 7. Estimación de la demanda en el año inicial

Estudiantes año 1	Estudiantes año 2	Estudiantes año3	Estudiantes año 4	Estudiantes año 5
43	45	47	49	51

Fuente: elaboración propia

Se aclara que la tasa de crecimiento es un valor que con base en las proyecciones de la economía nacional puede considerarse razonable, sin embargo, del desempeño en la calidad del servicio, las gestiones de mercadeo y otros factores es posible crecer a una mayor tasa. Además, debe comprenderse que a mediano plazo se espera contar con la plaza de toros como escenario de entreno, lo que significa que existe una capacidad máxima para 15 caballos en una sesión diaria, que, al impartirse día por medio para cada estudiante, implica que a la semana es posible atenderse máximo 45 personas. Sin embargo, a partir del tercer año se deben realizar acciones tendientes a incrementar el número de caballos, lo que quizá signifique tener que alojar los otros en lugares diferentes a la plaza.

Figura 20. Estimación de la demanda en el año inicial



Fuente: elaboración propia

En cuanto a los precios, teniendo en cuenta los resultados de la encuesta se asume un precio promedio de 150 mil pesos por sesión, la cual está compuesta por 3 horas, lo que significa que cada una tiene un valor de 50 mil pesos. Para esto se asume como precio, el que la mayoría de los encuestados estarían dispuestos a pagar que como lo indica la figura 2 es el 57,7% de los encuestados y que se constituyen en la mayoría, de tal modo que este será el precio con que se espera iniciar operaciones una vez se desarrollen las actividades relacionadas con el estudio técnico.

4.6. Oferta de mercado

En la zona del municipio de Silvia que es el mercado geográfico objetivo del proyecto no existen escuelas de chalanería y en los casos como Popayán principalmente, donde existen algunos sitios donde se practica la cabalgata, pero no al nivel de escuela de enseñanza, no es de forma permanente, sino esporádica, por lo que puede afirmarse que no existe competencia o servicios sustitutos que impliquen tenerlos en cuenta para efectos de la viabilidad.

4.7. Precios e ingresos para el primer año

Los precios que se otorgan para la enseñanza de chalanería van más allá de un deporte, la chalanería es un arte de mantener el control sobre un caballo y conocer las técnicas para manejarlo con tal habilidad, que se convierta en una extensión de la propia voluntad es algo que solo es posible para los jinetes constantes y disciplinarios.

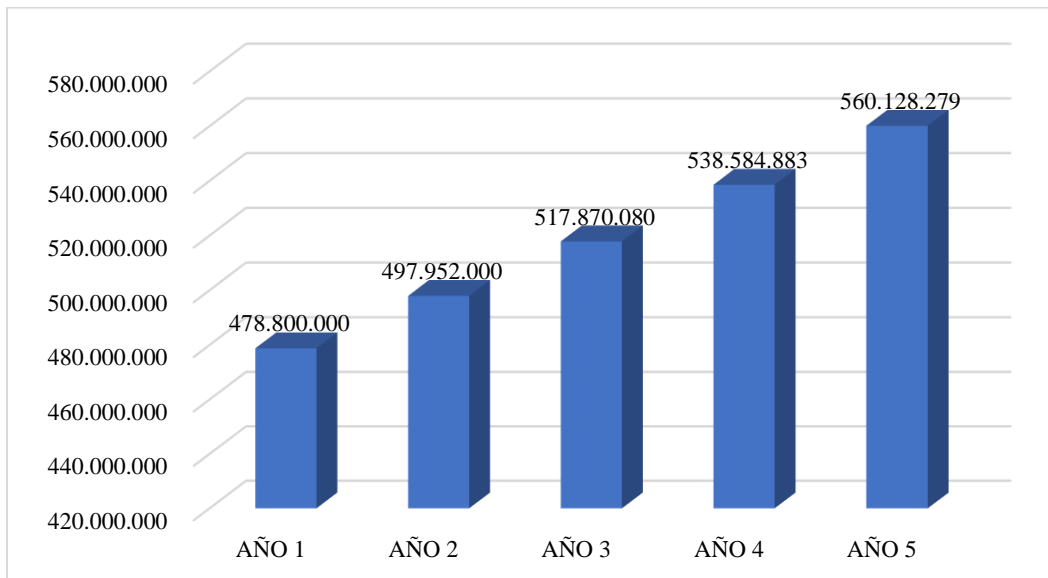
Tabla 8. Estimación de ingresos primer año

Mes año inicial	Sesiones / mes	Precio / sesión	Clientes / mensuales primer año	Valor ingresos mensuales primer año
Mes 1	8	150.000	24	28.800.000
Mes 2	8	150.000	26	31.200.000
Mes 3	8	150.000	28	33.600.000
Mes 4	8	150.000	29	34.800.000
Mes 5	8	150.000	31	37.200.000
Mes 6	8	150.000	32	38.400.000
Mes 7	8	150.000	34	40.800.000
Mes 8	8	150.000	35	42.000.000
Mes 9	8	150.000	37	44.400.000
Mes 10	8	150.000	39	46.800.000
Mes 11	8	150.000	41	49.200.000
Mes 12	8	150.000	43	51.600.000
Total año 1			399	478.800.000
Total sesiones año			3192 * 150.000	478.800.000

Fuente: elaboración propia

4.8. Proyección de ingresos durante cinco años

Teniendo en cuenta los valores anteriores para el primer año y con base en la tasa de crecimiento que se asume a raíz de la proyección del aumento en el PIB

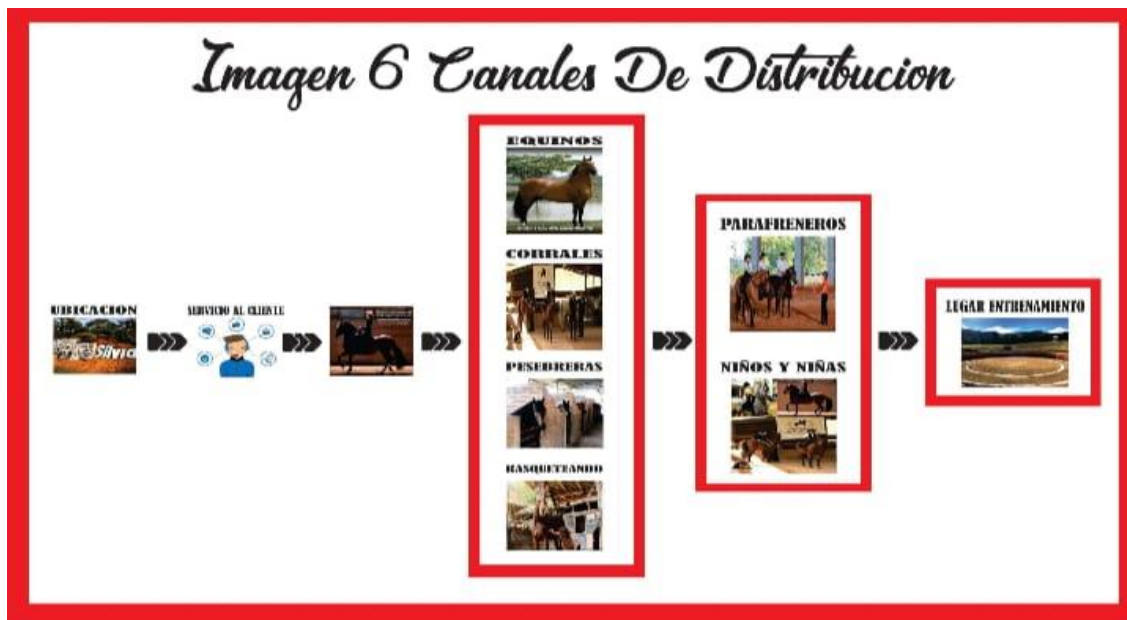


Fuente: elaboración propia

4.9. Comercialización canales de distribución

Una vez que la enseñanza se encuentre lista para recibir a sus clientes, los encargados de realizar las ventas a los interesados serán el administrador, la secretaría y el profesor. Los tres deberán elaborar una presentación con toda la información de la enseñanza, con esto, deberán realizar visitas a familias que tengan o hayan tenido relación con la chalanería, para venderles la idea. Adicional deberán visitar las escuelas y colegios del municipio de Silvia.

Figura 21. Canal de distribución



Fuente: elaboración propia

4.10. Publicidad o propaganda

La publicidad es fundamental, ya que la enseñanza debe incluir en el mercado, por lo tanto, necesitamos la mayor comunicación posible. Por ello se usará en primera instancia, el contacto y comunicación con los compradores potenciales, para que tomen conciencia de los beneficios que el servicio ofrece junto con sus características y ventajas. Adicional se utilizará promoción integrada que incluye: la publicidad, relaciones públicas y la promoción de ventas, al hacer conocer a los futuros clientes que en la enseñanza no se cobrará matrícula ni inscripción.

Se realizará publicidad en páginas de redes sociales, como Facebook Instagram y Twitter. Además, publicaciones en periódicos del municipio que lleguen al mercado meta.

A través del correo electrónico se contactará a los potenciales clientes utilizando una base de datos, la misma que se obtendrá de los colegios. Cabe mencionar que se usará este medio, ya que el segmento al que se está dirigiendo la enseñanza, ya tiene conocimiento y acceso al uso de internet.

Con lo correspondiente a las relaciones publicas, se considera pertinente establecer alianzas o proyectos con las escuelas y colegios, así llegar a un acuerdo en el que se creen grupos de alumnos para que puedan venir a recibir las clases, con un precio más cómodo.

Para poder promocionar la enseñanza se debe crear tarjetas de presentación y folletos, con los cuales se deberá visitar los colegios y escuelas del municipio de Silvia. Además, se realizará un seguimiento a las personas interesadas. Todas estas estrategias tendrán un costo de \$2.000.000 pesos.

La estrategia en el mercado que se tendrá en cuenta, perseguirá el objetivo de obtener una participación en el mercado, brindando un servicio diferenciado inculcándoles a los niños que por nada del mundo hay que maltratar al caballo, en sus clases los jinetes y amazonas deberán aprender la importancia de mantener el equilibrio, dominio, oído y sentido para así dominar el caballo.

5. ESTUDIO TÉCNICO

5.1. Tamaño del proyecto

“En primer lugar, cabe señalar que el tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. En este caso, por tratarse de una empresa de prestación de servicios, el tamaño del proyecto se determina por la cantidad de alumnos que la enseñanza pueda albergar, la misma que del análisis de la demanda, está prevista a 5 años con 51 alumnos potenciales clientes y es justamente esta cantidad de clientes la que determinara el tamaño del proyecto. Y la que justifique la creación de la enseñanza de chalanería.

5.1.1. Dimensiona y características del mercado

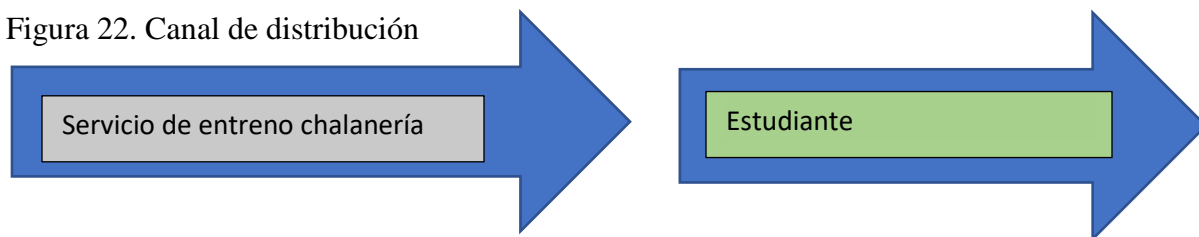
El mercado de la enseñanza de chalanería se caracteriza por ser un mercado donde existe una hectárea muy suficiente como lo es la plaza de toros para practicar la chalanería ya que hemos realizado diferentes reformas para mejorar el lugar y sus instalaciones que actualmente ofrece mantener quince caballos y a su vez poder brindar clases de chalanería y entrenamientos a los mismos. La disponibilidad de dar clases de chalanería es bastante amplia, ya que se puede dar clases en los horarios establecidos, con un máximo de 10 a 15 jinetes por clase. Las posibilidades para practicar la chalanería serán de doce por mes, ya que, solo se contará con dos profesores. Es importante recalcar que no todos los caballos de la enseñanza necesitan estar entrenados por los profesores, algunos bastan con la clase que realiza el alumno en el caballo. Se va enfocar en una sola clase ya que en el municipio de Silvia no hay clases ni media, alta ni baja para que practiquen la chalanería.

5.1.2. Maquinaria necesaria.

Dado la evolución y el avance tecnológico en los últimos años, se espera que en la enseñanza de chalanería se pueda implementar una tecnología de primer nivel para así poder aprovechar al máximo los recursos. Penando únicamente en el ahorro de tiempo y optimización de los recursos, la enseñanza utilizará los siguientes medios tecnológicos

- Apisonadora, nos ayudara a tener nuestro lugar de pista plano y listo para tener una mejor presentación y comodidad a nuestros equinos.

Figura 22. Canal de distribución



Fuente: elaboración propia

Figura 23. Sistema de riesgo, para las pistas.



Fuente: elaboración propia

5.2. Localización

La distribución geográfica de mercado de este proyecto que se ejecutara en el Municipio de Silvia está encaminada en cubrir la demanda en primera instancia con lo siguiente:

- Existe oportunidad de crecimiento para la enseñanza de chalanería en el municipio de Silvia Cauca, debido a que se encuentra ubicado en el Barrio Boyacá, y este lugar posee una expansión tonto población como comercial.
- La mayor parte de los espacios libres son usados para construcciones necesarias para la enseñanza de chalanería
- Debido a que se caracteriza por ser un sector que se han desarrollo eventos culturales y espectáculos de toreo.

- Esto sin duda implica una influencia muy positiva para este proyecto, debido a que el crecimiento comercial y poblacional incrementa las posibilidades de afluencia y por ende rentabilidad a este negocio.

5.2.1. Macrolocalización

Este proyecto será ubicado en un sitio estratégico, sector plaza de toros del municipio de Silvia, en el cual encontramos mayor proporción de visitantes. Silvia ubicado en el departamento del Cauca a hora y media de la capital de Popayán, considerada como un municipio turístico y gastronómico; según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE, 2005), con datos procesados del Censo 2005 proyectados al año 2008, Silvia cuenta con 38.062 habitantes, y una distribución de población del 11,501% urbana y 88,50% rural, el municipio de Silvia este dividida en 13 barrios sector urbano, además posee 72 instituciones educativas y 3 centros educativos.

Figura 24. Macrolocalización del proyecto



Fuente: elaboración propia

5.2.2. Micro localización

Se considera la Plaza de Toros como zona de emplazamiento por las siguientes razones:

- Encontrar terrenos cercanos al centro del municipio, es prácticamente imposible.
- Silvia cuenta con todas las disposiciones técnicas geográficas para emplazar la enseñanza.
- Posee puntos de acceso hacia el municipio para facilitar el ingreso del personal de alumnos, acceso de caballos e insumos.
- Tiene un área suficientemente amplia para parqueo.
- Cuenta con los servicios como: agua, luz eléctrica, servicios de internet.

Figura 25. Microlocalización del proyecto plaza de toros de Silvia



Fuente: elaboración propia

Figura 26. Entrada de la plaza de toros de Silvia



Fuente: elaboración propia

5.3. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto se establecerá de acuerdo a las necesidades de la enseñanza de chalanería teniendo en cuenta los siguientes pasos.

5.3.1. Tipo de servicio

De acuerdo a las actividades, las personas que las comparten deben tener la titulación correspondiente, conocimiento en cuanto al cuidado de los caballos y nociones sobre la atención al cliente (información, asesoramiento a los clientes, etc.)

5.3.2. Tamaño y ubicación de las instalaciones

La enseñanza de chalanería contara con unas instalaciones de grandes dimensiones. En este caso concreto, el terreno seria de (4000 metros cuadrados). Dicho terreno estaría dividido en una oficina de 30 metros, pista de 40m x 20m, corrales de 3.6m x 3.6m para un tamaño promedio de los caballos.

5.3.3. Diseño de la infraestructura

La enseñanza debe diseñarse en la plaza de toros, de tal forma que su construcción pueda evolucionar, reutilizarse y modernizarse, con el paso del tiempo; con el fin de ser aprovechable el recurso físico. Uno de los aspectos que resaltan al diseño próximo del lugar de ubicación del proyecto, brindando la opción de desarrollo económico si se utiliza de manera adecuada a corto y largo plazo las instalaciones:

La enseñanza de chalanería contará con un área administrativa la cual tendrá un vestíbulo de ingreso información y recepción, sala de espera, secretaria y contabilidad.

La sala de sesiones Servicios Sanitarios para hombres y mujeres, oficina de veterinarios y espacio de usos múltiples o de premiación.

Pista de práctica, pesebreras, corrales de práctica, área de servicios sanitarios, área de vestidores, bodega de mantenimiento, área de carga y descarga de los caballos, comedores y área de baño de los caballos.

Figura 27. Diseño de la infraestructura

Pista de Practica



Área de Desembarque



Área de Baño



Área Bodega



Pesebreras



Corral de Practica



Fuente: elaboración propia

Figura 28. Normas señalización de seguridad



Fuente: elaboración propia

En su construcción se debe tener en cuenta las instalaciones de las pesebreras con buenos drenajes de evacuación de planta para evitar los malos olores.

Figura 29. Drenaje y planta de olores



Fuente: elaboración propia

5.3.4. Área de desembarque

El área contara con una debida señalización y factor de profilaxis sanitaria donde se debe ubicar en la segunda entra de la plaza de toros. Asociado a una balanza que mide 2.5 x 2.5 x altura, construido en tabla de 15cm con una altura de 1.70m para así garantizar mayor seguridad tanto a los empleados como a los caballos.

5.3.5. Área de Pesebres

La enseñanza de chalanería deberá instalar pesebreras con iluminación y humedad que satisfaga las necesidades de los caballos. A continuación, se presenta la ejecución paso a paso.

a. Dimensiones

- Caballos grandes: 11-20 metros cuadros

b. Establos

- Instalaciones abiertas
- Pesebreras serán cerradas por caballos

c. Cimientos

- Bases para las paredes de 60cm a 80cm por debajo del nivel del suelo
- Las bases de concreto deben ser de 22.5cm de profundidad.

d. Paredes

- Son importantes que sean textura lisa y sin grumos deben llegar hasta el techo, pero si no existe cielo raso tendrá 2.20m de altura minima; de esta manera se aísla una pesebrera de otra.

e. Piso

- Pasaje central: 4m de ancho antideslizante.
- Material que no retenga olores y que sea fácil de limpiar.
- Se recomienda cemento cubiertos con cauchos.
- Inclinación del 2% al 5% con drenaje ubicado hacia el pasillo o hacia afuera.
- Se utiliza recebo compacto es el piso con características como flexibles, absorbente, silenciosos y blandos.

f. Techos

- Puede ser de teja asbesto, cemento, metálico, teja de barro madera o en vegetal.

g. Cama

- Las podemos tener con viruta, tamo, paja, aserrín o tierra.

h. Comederos y bebederos

Existen de diferentes tipo y tamaño como por ejemplo los de balde de plástico, lamina galvanizada, deben estar a una altura de $2/3$ de la cruz del animal.

i. Bebedero

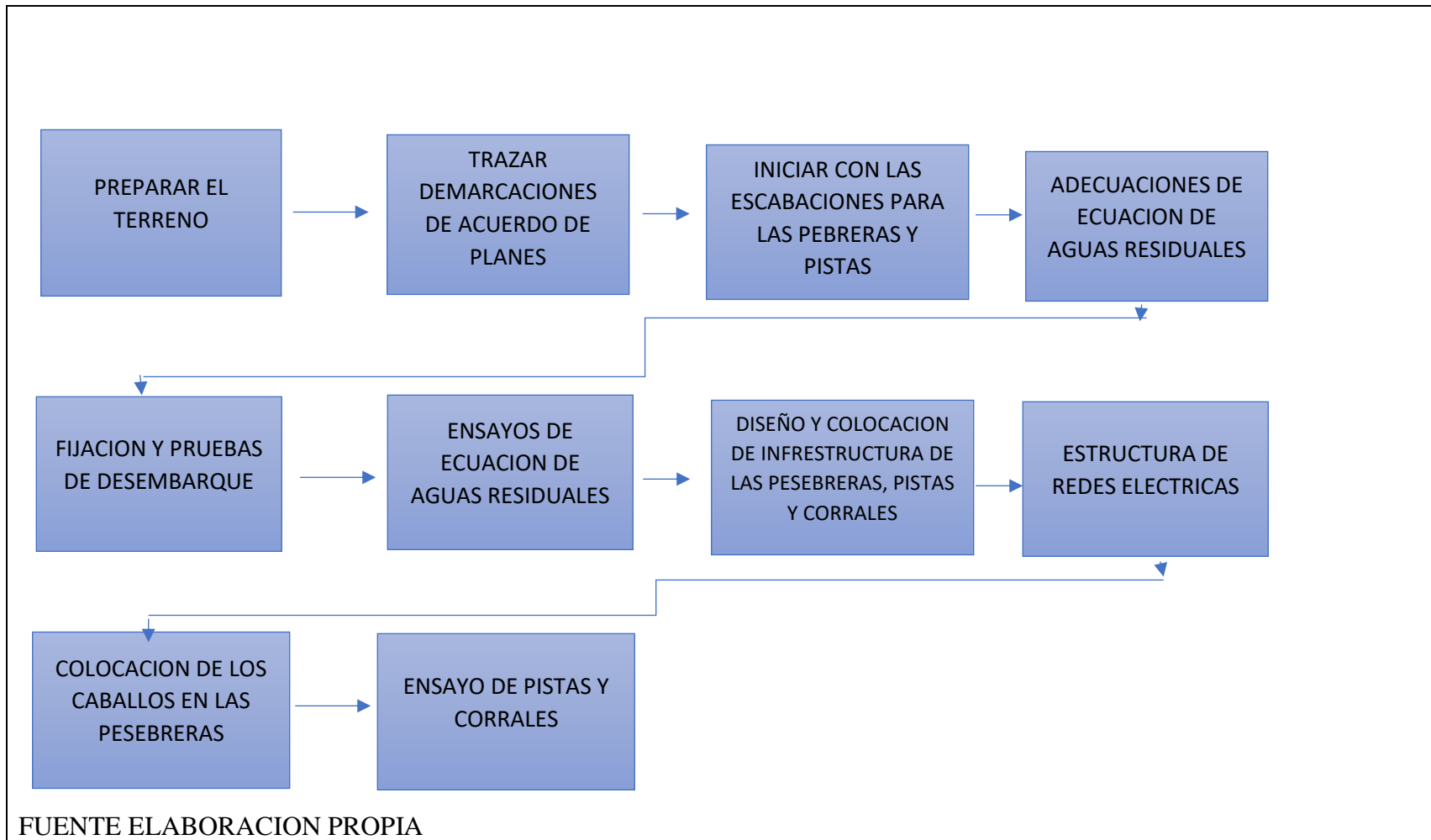
- Es automático para que así disminuir la mano de obra, para que el caballo beba dos a tres veces día agua.

5.3.6. Área de abastecimiento

Contar con una cubierta alta y segura para proteger del sol, lluvia y fuertes vientos, buena iluminación en pasillos y demás dependencias, también se contará con buenos desagües para evitar los malos olores que estos ejemplares dejan a diario. Se tendrá una oficina administrativa en la cual se podrá atender a los usuarios que deseen adquirir el servicio.

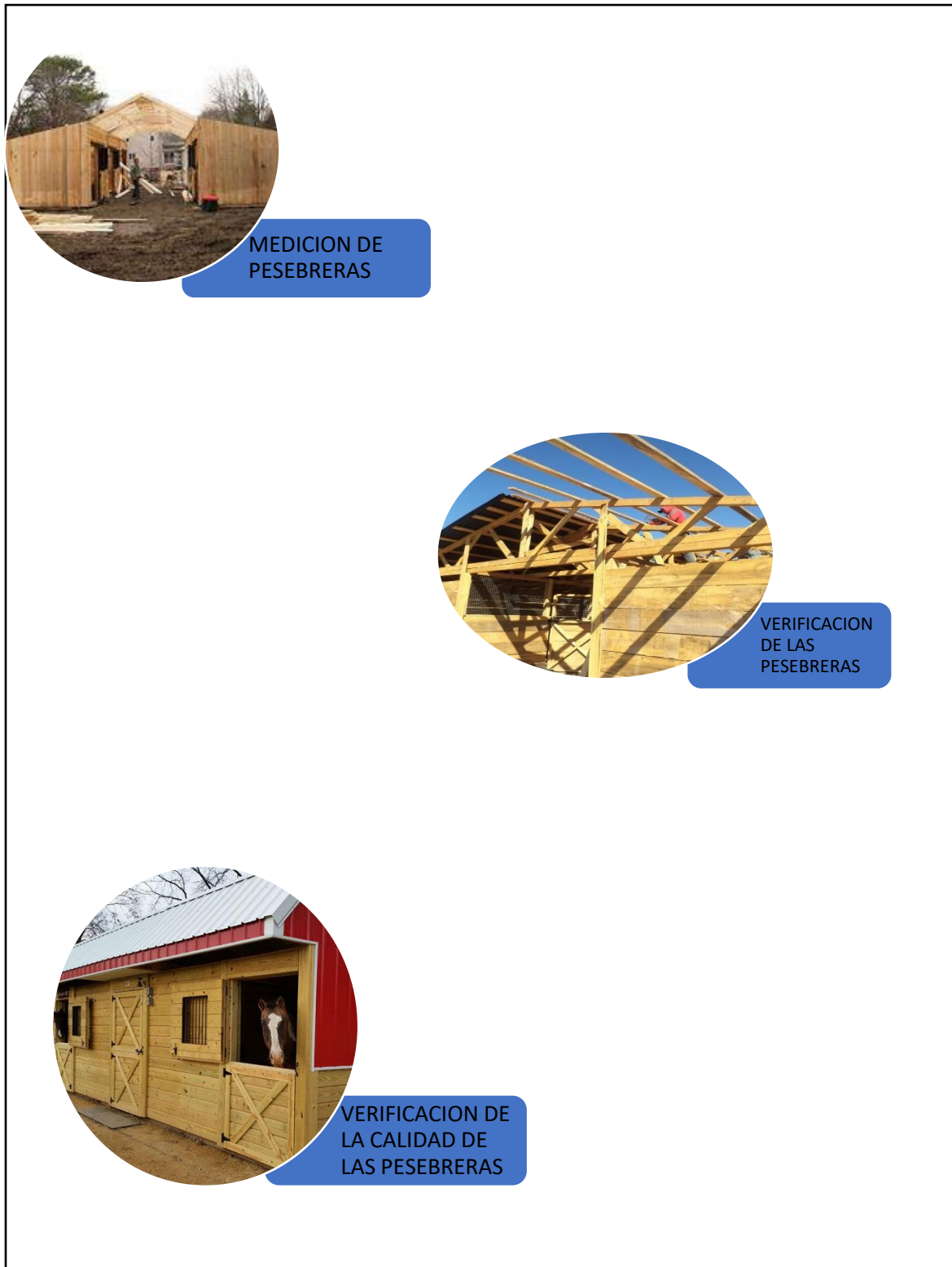
- No fumar
- No ingerir bebidas alcohólicas dentro del establecimiento
- Atender a las recomendaciones que serán realizadas por los instructores en chalanería.
- Los menores de edad deberán ser acompañados por un alto responsable.
- Cuidar el equipamiento brindado por la enseñanza de chalanería.

Figura 30. Diagramas y planes funcionales



Fuente: elaboración propia

Figura 31. Proceso de construcción pesebreras



Fuente: Organización enseñanza de chalanería (2016)

5.4. Tecnología el proceso productivo

La enseñanza de chalanería se caracteriza por mantener el desarrollo arquitectónico en la plaza de toros de Silvia, el cual no cubre con todas las necesidades de nuestra enseñanza de chalanería donde se debe hacer una modificación, la cual será la distribución de la enseñanza de chalanería teniendo en cuenta lo siguiente:

- Terrenos de media hectárea para practicar
- Un Corral.
- Bodegas de atalaje donde se guarde las monturas.
- Bodega de alimento.
- Oficina administrativa.
- Quince pesebreras.
- Dos pistas y Vistieres.

5.4.1. Tecnología en los huesos del caballo

La tecnología es parte importante en las actividades equinas, en el caso de la chalanería se han desarrollado diversos equipos medios y aparatos capaces de identificar los problemas que les están ocurriendo a los animales. Pueden de hecho identificar desde facturas (incluyendo el hueso afectado) hasta la detección de problemas musculares. Las nuevas tecnologías están entonces ganando terreno en el sector de la medicina equina.

Figura 32. Máquina de ondas físicas



Fuente: Organización enseñanza de chalanería (2016)

5.4.2. Cubierta de protección

Deben contemplar la protección contra la lluvia y el viento deben de ser ligeras y con protección termina solar, se utilizará estructuras tridimensionales combinado con sistema de vigas por ser liviana tomando distintas formas, soporte grande luces a grandes distancias sin apoyo.

Figura 33. Cubierta tridimensional



Fuente: Tecnoglass (2018)

5.5. Área administrativa

El área administrativa de la estación de servicio contara con tres empleados los cuales contarán con equipo de cómputo y todas las herramientas ofimáticas que facilitaran la implantación y seguimiento de los procesos como la planificación, organización, dirección y control que se lleven a cabo en las operaciones normales y en el desarrollo del objetivo social de la enseñanza de chalanería.

5.6. Costos del proyecto

La inversión necesaria en la parte de inversión y operación del producto contará con el área operativa y administrativa, los costos de montaje y puesta en marcha a la enseñanza de chalanería para poder empezar.

Tabla 9. Costos pre operativos

TIPO GASTO	DETALLE	SUBTOTAL
GASTOS PREOPERTIVOS	Registro De La Empresa Cámara De Comercio	\$ 653.000
	Registro Del Establecimiento En Cámara De Comercio	\$ 121.000
	Permiso Funcionamiento Alcaldía De Silvia	\$ 30.000
	Permiso Cuerpo De Bomberos	\$ 25.000
ADECUACDIO FISICA	Terreno	\$ 500.000
	Diseños Y Aprobación De Planos	\$ 1.100.000
	Mano De Obra, Construcción Y Edificación	\$ 10.000.000
GASTOS VARIOS	Publicidad	\$ 2.000.000
	Gastos De Papelería	\$ 750.000
	Otros	\$ 200.000
TOTAL		\$ 14.879.000

Fuente: elaboración propia

El proyecto requiere recursos financiamiento para solventar las necesidades de capital en un 30% del costo total de la inversión, es decir doscientos cincuenta millones de pesos (250.000.000); por tal motivo se establecerá una financiación externa a corto plazo adquiriendo un servicio de cartera de crédito al banco de Bancolombia teniendo en cuenta las tasas de intereses determinadas para el año en curso.

Tabla 10. Costos maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Equipo de Computación			
Computadores	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Impresora	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Internet inalámbrico	1	\$ 45.000	\$ 45.000
Total			\$ 2.945.000
Muebles y Enseres			
Escritorios	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Mesas	10	\$ 90.000	\$ 900.000
Sillas	12	\$ 95.000	\$ 1.140.000
sillas oficina	2	\$ 350.000	\$ 700.000
Archivador	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Total			\$ 3.490.000
Equipo de Oficina			
Teléfonos - celulares	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Extintor	1	\$ 45.000	\$ 45.000
Total			\$ 405.000
Terrenos			
Alquiler	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Total			\$ 1.000.000
Bodegas			
Bodegas	80	\$ 13.500	\$ 1.080.000
Total			\$ 1.080.000
Pesebreras			
Pesebreras (por metro)	200	\$ 13.500	\$ 2.700.000
Total			\$ 2.700.000
Corrales			
Corrales (por metro)	150	\$ 13.500	\$ 2.025.000
Total			\$ 2.025.000
Caballos			
Caballos	15	\$ 1.500.000	\$ 22.500.000
Total			\$ 22.500.000
Atalaje			
Sillas	10	\$ 350.000	\$ 3.500.000
Cabezales	10	\$ 70.000	\$ 700.000
Frenos	10	\$ 120.000	\$ 1.200.000
Raquetas	5	\$ 15.000	\$ 75.000
Cascos	10	\$ 25.000	\$ 250.000
Total			\$ 5.725.000
Activos Diferidos			

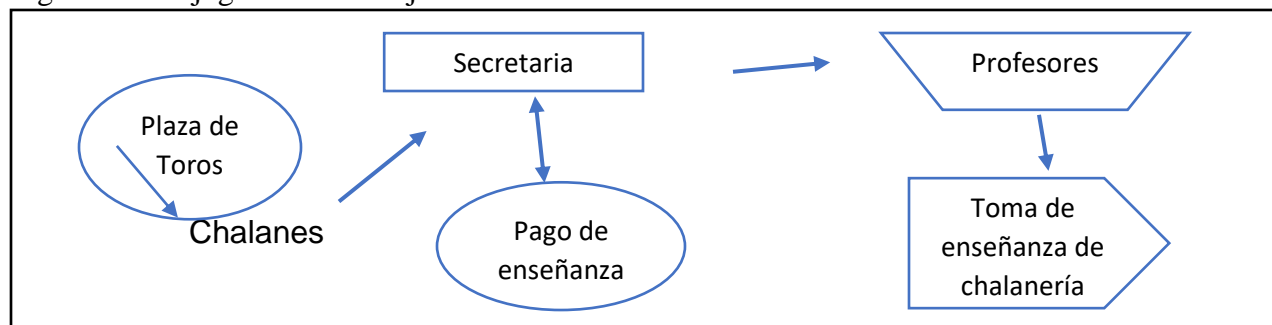
Escobas	2	\$ 12.000	\$ 24.000
Recogedores	2	\$ 7.000	\$ 14.000
Toallas	3	\$ 5.000	\$ 15.000
Basureros	4	\$ 18.000	\$ 72.000
Total			
Gastos organizacionales			
Permiso Funcionamiento de los bomberos		\$ 32.000	\$ 32.000
Gastos constitución		\$ 85.000	\$ 85.000
Total			\$ 117.000
Útiles de Oficina			
Papel	2	\$ 10.000	\$ 20.000
Lápices	6	\$ 6.000	\$ 36.000
Borrador	4	\$ 2.000	\$ 8.000
Grapadoras	1	\$ 7.000	\$ 7.000
Total			\$ 71.000
Gastos Preoperativos			
Capacitación al personal			\$ 100.000
Publicidad			\$ 700.000
Total			\$ 800.000
TOTAL, FINAL			\$ 42.358.000

Fuente: elaboración propia

5.7. Flujo grama de trabajo

Los chalanos llegan al lugar de preparación, interesados en recibir clases de chalanería, se acerca donde la secretaria, la cual le informa de los precios y horarios de enseñanza. El niño o la niña decide cuantos días montar y la hora, paga la enseñanza y comienza a montar al siguiente día con el profesor asignado.

Figura 34. Flujograma de trabajo



Fuente: elaboración propia

Tabla 11. Estimación de costos del servicio

Fases del proceso	Operaciones	Materiales	Cantidad (unids, mts, cms3 o grs)	Valor unitario	Valor total	
1. Alistamiento de los caballos	Alimentación mañana	Concentrado	1	\$ 3.000	\$ 3.000	
		Heno	1	\$ 5.000	\$ 5.000	
		Miel	2	\$ 3.000	\$ 6.000	
		Agua	2	\$ 200	\$ 400	
	Limpieza de pesebreras	Aserrín	7	\$ 6.000	\$ 42.000	
2. Pos entreno	Bañado	Shampoo	1	\$ 5.000	\$ 5.000	
		Agua	5	\$ 200	\$ 1.000	
		Toalla secado	1	\$ 6.000	\$ 6.000	
		Cera para cascos	1	\$ 6.250	\$ 6.250	
3. Descanso de los caballos	Alimentación tarde	Concentrado	1	\$ 3.000	\$ 3.000	
		Miel	2	\$ 3.000	\$ 6.000	
		Agua	2	\$ 200	\$ 400	
Costo total promedio 1 caballo					\$ 84.050	
Costo total promedio diario (15 caballos)					\$ 1.260.750	
Costo total promedio mensual					\$ 37.822.500	
Costo total promedio anual					\$ 453.870.000	
Otros costos						
Otros costos	Frecuencia aplicación / año	Presentación	Cantidad / caballo	Valor unitario	Valor anual / caballo	Valor total anual
Desparasitante	6	24	12	7500	45000	\$ 675.000
Complejo multivitamínico-mineral	2	100	33,33333333	10000	20000	\$ 300.000
Mantenimiento- (Herraduras - clavos)	6			20000	120000	\$ 1.800.000
Subtotal otros costos					\$ 2.775.000	
Total costo anual del servicio de clases de chalanería					\$ 456.645.000	

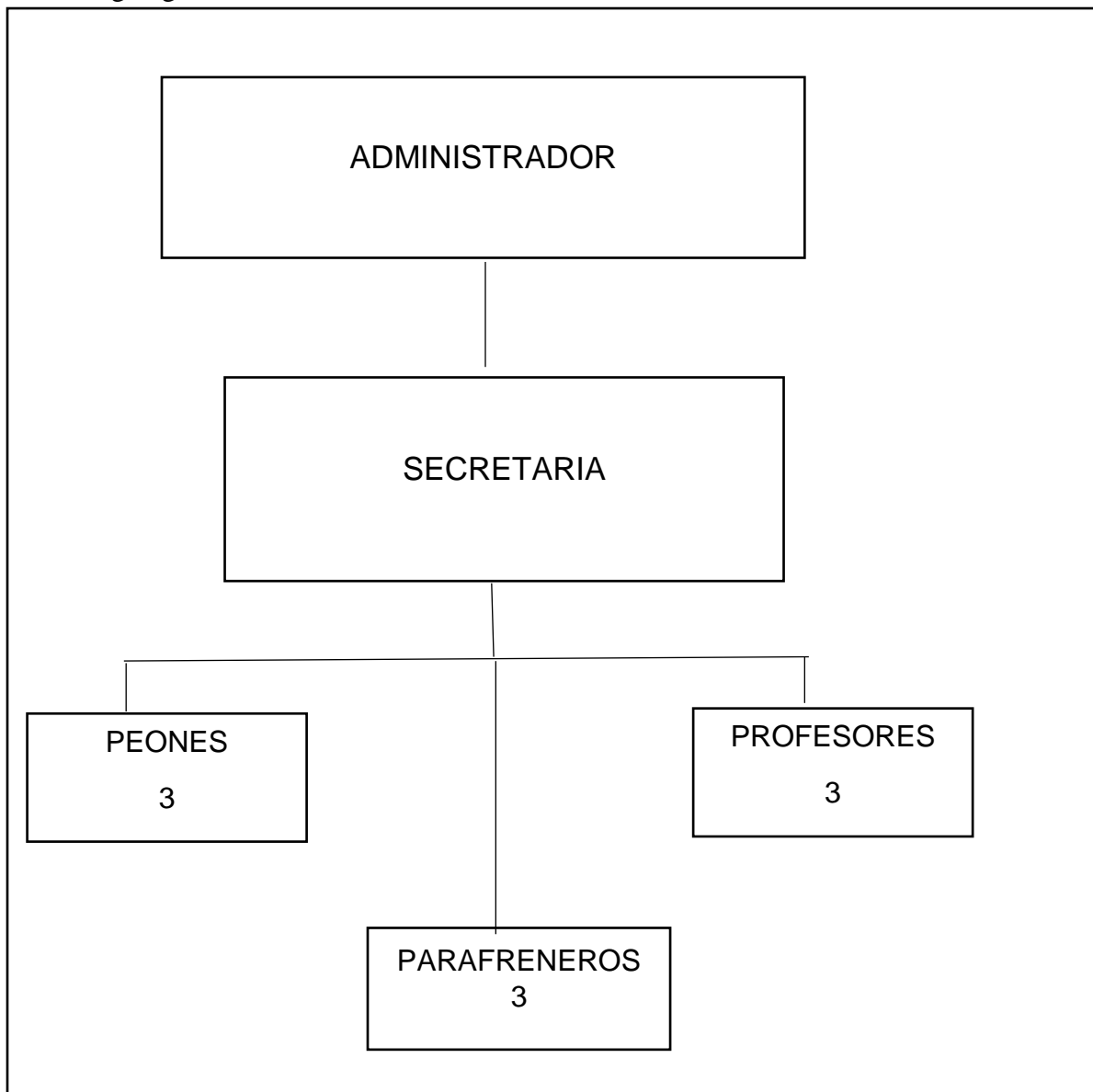
Fuente: elaboración propia

6. STUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL

6.1. Personal tecnico requerido

El personal de la enseñanza debe contar con la calificación otorgada por organismos acreditados con base en los requisitos de la norma NTC-ISO/IEC 17024. El propósito de esta norma es informar a todas las partes interesadas de la certificación de los solicitantes en las competencias laborales, los pasos, requisitos y regalas exigidos para acceder a dicha certificación.

Figura 35. Organigrama técnico



Fuente: elaboración propia

Tabla 12. Personal técnico requerido- descripción de cargos

Cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
ADMINISTRADOR	Contratar personal capacitado y realizar los aportes relacionados con la seguridad social.	Computador, impresora, escritorios y teléfonos	Profesional en administración de empresas. Dos años de experiencia laboral. Evaluación de competencias laborales
	Contratar servicios mensuales de mantenimiento y limpieza para garantizar el correcto funcionamiento de las instalaciones		
	Realizar el control y registro de manejo DELTA		
	Autorizar la compra de diversos artículos y bienes para el uso de la enseñanza de chalanería		
	Contratación de pólizas de seguro (incendios, responsabilidad civil, etc.)		
	Pagar puntualmente la nómina de los empleados de estación de servicio		
SECRETARIA	Llevar información de la enseñanza de chalanería	Computador, impresora, escritorios y teléfonos	Conocimiento del programa DELTA Un año de experiencia en el cargo Evaluación de competencias laborales.
	Manejar los pagos de las clientes		
	Diligenciar formatos en la relación de proveedores etc.		
PEONES	.Llevar los caballos a las pesebreras.	Concentrado y miel	Tener conocimiento y cuidado de los caballos Experiencia no es necesaria. Evaluación de competencias laborales
	. Ensillar los caballos adecuadamente . Darles de comer a los caballos y tenerles una dieta balanceada		
PROFESORES	. Contratar personal capacitado para el aprendizaje de los chalanés.	Elementos de enseñanza.	Profesional en Médico Veterinario Dos años de experiencia laboral. Evaluación de competencias laborales Tener conocimiento y cuidado de los caballos
	. Estar pendientes del alumno y del caballo para que no ocurra ningún accidenté.		
PARAFRENEROS	. Estar pendientes del alumno y del caballo para que no ocurra ningún accidenté.	Frenos, Monturas, Cabezales y etc.	. Experiencia no es necesaria. . Evaluación de competencias laborales

Fuente: elaboración propia

6.2. Misión

Brindar el servicio de enseñanza, practica y distracción a través de actividades equinas, con la seguridad y garantía de buenos profesionales e instalaciones adecuadas para las personas de Silvia y sus alrededores.

6.3. Visión

Convertirse en pocos años en una escuela referente en actividades equinas, con una nueva generación de jinetes profesionales, que representen al municipio y el país en torneos oficiales, además de ampliar nuestros servicios para la colectividad en general.

6.4. Objetivos

- Convertirnos en una escuela equina de excelencia en servicios y practicas equinas.
- Formar una nueva generación de jinetes para competiciones equinas a nivel nacional e internacional.
- Ofrecer una infraestructura física y logística para los amantes a los caballos y sus familias.
- Establecer una nueva alternativa de aprendizaje deportiva y de distracción sana.

6.5. Valores

- Honestidad
- Profesionalismo
- Dedicación
- Respeto
- Compromiso

6.6. Aspectos legales

En el aspecto legal se deben determinar las políticas internas que regirán al momento del funcionamiento de la enseñanza de chalanería. Basándose estas en las políticas públicas que establecer la constitución colombiana y los organismos de control administrativo.

Para la constitución de una enseñanza de chalanería es necesario seguir el trámite legal correspondiente que toda empresa de actividad comercial o servicio realizara, así tenemos:

- registro de la empresa cámara de comercio
- registro del establecimiento en cámara de comercio
- permiso funcionamiento alcaldía de Silvia
- Permiso cuerpo de Bomberos

Dentro del marco legal no existe una normativa que establezca la edad inicial para la monta de un caballo, todo depende de la capacidad física y emocional de los niños, en muchas enseñanzas prefieren tener alumnos desde los 6 años de edad, ya que pueden estabilizarse por sí solos.

La enseñanza de chalanería deberá contar con un seguro para sus clientes potenciales en el caso que exista algún tipo de accidente o lesión ocurrida dentro del establecimiento o por el personal del mismo, de la misma forma aquellos accidentes provocados por los caballos de la enseñanza de chalanería.

Así como, de un departamento legal que pueda asesorar si ocurre algún percance dentro del establecimiento, además de contar con un código de seguridad que prevenga a los clientes sobre el uso inadecuado de los equinos o animales del local, ante todo la instrucción previa es la base de la seguridad interna.

6.6.1. Seguridad

Una de las medidas de seguridad es firmar un documento de corresponsabilidad entre padres y los funcionarios de la enseñanza de chalanería, a fin de evitar inconvenientes legales en casos de accidente fortuitos o una mala práctica por parte del alumno.

6.6.2. Impacto ambiental

Una enseñanza de chalanería necesita un espacio amplio el cual este conformado por llanuras, espacios verdes y espacio suficiente para su funcionamiento adecuado y que beneficie tanto a los clientes como a los animales que se desplazan en este terreno.

La implementación de una enseñanza de chalanería no trae daños potenciales al medio ambiente, ya que, a menos que se usen algún tipo de químico, el entorno en el cual se desarrollan las actividades no cambia exageradamente la geografía del terreno o el ecosistema.

Antes de la edificación de una enseñanza de chalanería es necesario determinar las zonas a usarse tanto para la práctica, nichos y la infraestructura física que será usada por el cliente y personal de la misma.

En las características generales se tiene que una enseñanza de chalanería debe contar con un terreno amplio de preferencia plano para la práctica de pista u otra actividad. Además, con espacios que sirvan como pastizal para que los caballos puedan pastar en sus momentos de descanso, un área de cabellerizas y el espacio destinado para la distracción y descanso de los clientes.

Existe un beneficio para el medio ambiental en el caso de la enseñanza de chalanería, ya que generan abono producido por los caballos, así como de los residuos del alimento ni consumidor, el cual sirve para abonar el terreno de pastizales o en su caso puede ser vendía para ser usada en otros terrenos.

Si el sitio elegido para la implementación de la enseñanza de chalanería necesita hacer algún cambio en entorno geográfico, es necesario planificar con anticipación, para minimizar los daños en el terreno, un espacio con la inclusión de árboles o bosques no solo mejora el aspecto del lugar sino además ayuda a la purificación del aire, algo que hay que tener en cuenta.

Figura 36. Descomposición del heno



Fuente: Organización de chalanería (2016)

7. ESTUDIO FINANCIERO

Teniendo en cuenta los elementos de la demanda y los requerimientos técnicos para la implementación, así como los gastos por nómina y otros conceptos, a continuación, se presenta una serie de tablas que describen los aspectos financieros del proyecto que permiten identificar la factibilidad de su implementación.

7.1. Datos iniciales

Para efectos de realizar proyecciones para los años siguientes, se toman como base algunas tasas que se corresponden con cálculos del Banco de la República. Esto con el fin de lograr proyecciones consistentes

Tabla 13. Datos iniciales de proyección

ÍTEM	Valor
AUMENTO DE VENTAS	0,04
VENTAS DE CONTADO	1
COSTOS NOMINAS	0,05
COSTOS VARIOS	0,05
GASTOS GENERALES	0,05
TASA INTERES CREDITO	0,2
AÑOS CREDITO	5
IMPUESTO DE RENTA	0,33
RESERVA LEGAL	0,1
DTF	0,04
INFLACION	0,05
RENTABILIDAD	0,05
CAPITAL TRABAJO	30
DISMINUCION DE VENTAS	0,1
TASA RIESGO	0,05

Fuente: Banco de la República (2021)

7.2. Inversiones

Las inversiones están relacionadas con los equipos de oficina, los de cómputo, herramientas de trabajo, equipos para las sesiones o clases de chalanería, además de las propiedades representadas en semovientes. Teniendo en cuenta estos conceptos que hacen parte de la propiedad, planta y equipo, a continuación, se presentan todos los conceptos y sus valores que componen las

inversiones del proyecto. Se debe anotar que al igual que otra información que se presenta más adelante, en la mayoría de los casos de muestran para el primer año y las proyecciones pueden apreciarse en el anexo de Excel donde está la matriz financiera.

7.3. Inversión Inicial

Tabla 14. Inversión inicial

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO		
INVERSION FIJA		49.486.000
TERRENOS	-	
PROPIEDADES	32.500.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	9.605.000	
EQUIPO DE OFICINA	4.285.000	
EQUIPO DE COMPUTO	2.900.000	
EQUIPO DE TRANSPORTE		
OTROS	60.000	
GASTOS PREOPERATIVOS		36.000.000
Adecuaciones y construcciones	31.100.000	
Registro Cámara de Comercio	653.000	
Gastos de Constitución	85.000	
Permisos Cuerpo Bomberos	32.000	
Permiso Alcaldía	30.000	
Capacitación personal	100.000	
Publicidad inicial	2.000.000	
Imprevistos	2.000.000	
TOTAL INVERSION		86.286.000
FINANCIACION		60.000.000
INVERSION NETA		26.286.000

Fuente: elaboración propia

7.4. Activos

Tabla 15. Inversión en propiedades

PROPIEDADES	Cantidad	Costo unit	Costo total
DEPRECIACION			
Semovientes (caballos)	15	1.500.000	22.500.000
Terreno	1	10.000.000	10.000.000
TOTAL.....			32.500.000

Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
15	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
		-	-	-	-	-
	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000

Fuente: elaboración propia

Tabla 16. Inversión en equipos de oficina

EQUIPO OFICINA	Cantidad	Costo unit	Costo total
DEPRECIACION			
Escritorios	2	150.000	300.000
Sillas	12	95.000	1.140.000
Archivador de pared	1	450.000	450.000
Mesas	10	90.000	900.000
Sillas oficina	2	350.000	700.000
Teléfonos celulares	3	250.000	750.000
Extintor incendios	1	45.000	45.000
TOTAL.....			4.285.000

Vida útil	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
10	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
10	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000
10	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000
10	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
10	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
10	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
10	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500
	428.500	428.500	428.500	428.500	428.500	428.500

Fuente: elaboración propia

Tabla 17. Inversión en equipos de cómputo

EQUIPO DE COMPUTO	Cantidad	Costo unit	Costo total
DEPRECIACION			
Computador portatil	2	1.200.000	2.400.000
Impresora multifuncional (scanner y fotocopiadora)	1	500.000	500.000
TOTAL.....			2.900.000

Vida útil	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
5	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
5	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
	580.000	580.000	580.000	580.000	580.000	580.000

Fuente: elaboración propia

Tabla 18. Inversión en maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO	Cantidad	Costo unit	Costo total
DEPRECIACION			
Monturas	10	350.000	3.500.000
Cascos	10	25.000	250.000
Frenos	10	120.000	1.200.000
Cabezales	10	70.000	700.000
Raquetas	5	15.000	75.000
Hidrolavadora	2	350.000	700.000
Mangueras	3	60.000	180.000
Maquina de ondas	1	3.000.000	3.000.000
TOTAL.....			9.605.000

Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
5	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
5	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
5	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
5	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
5	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
5	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
5	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
5	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
	1.921.000	1.921.000	1.921.000	1.921.000	1.921.000	1.921.000

Fuente: elaboración propia

Tabla 19. Inversión en otros activos

OTROS ACTIVOS	Cantidad	Costo unit	Costo total
DEPRECIACION			
Escobas	2	\$ 12.000	24.000
Recogedores	2	\$ 7.000	14.000
Toallas Basureros	3	\$ 5.000	15.000
Basureros	4	\$ 18.000	72.000
Papel	2	\$ 10.000	20.000
Lápices	6	\$ 6.000	36.000
Borrador	4	\$ 2.000	8.000
Grapadoras	1	\$ 7.000	7.000
TOTAL.....			196.000

Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
5	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
5	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
5	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
5	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400
5	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
5	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200
5	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600
5	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400
	39.200	39.200	39.200	39.200	39.200	39.200

Fuente: elaboración propia

7.5. Costos

Estos están representados en los preoperativos, dotaciones para los trabajadores, los gastos de nómina, los gastos agregados y el capital de trabajo para el funcionamiento de la escuela de chalanería.

Tabla 20. Costos del servicio

COSTOS DEL SERVICIO						
	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA	9.081.294	218.645.933	229.578.229	241.057.141	253.109.998	265.765.498
HONORARIOS	950.000	11.400.000	11.970.000	12.568.500	13.196.925	13.856.771
ARRENDAMIENTO	6.305.000	75.660.000	79.443.000	83.415.150	87.585.908	91.965.203
VIGILANCIA	1.000.000	12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075
ACUEDUCTO	25.000	300.000	315.000	330.750	347.288	364.652
ENERGIA	35.000	420.000	441.000	463.050	486.203	510.513
TELEFONO	50.000	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304
MANTENIMIENTO	200.000	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
ELEMENTOS ASEO	50.000	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304
PAPELERIA	10.000	120.000	126.000	132.300	138.915	145.861
SUBTOTAL		103.500.000	108.675.000	114.108.750	119.814.188	125.804.897
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION		322.145.933	338.253.229	355.165.891	372.924.185	391.570.395

Fuente: elaboración propia

7.6. Gastos administrativos

	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA	6.083.149	72.997.789	76.647.678	80.480.062	84.504.065	88.729.269
HONORARIOS	1.100.000	13.200.000	13.860.000	14.553.000	15.280.650	16.044.683
ACUEDUCTO	10.000	120.000	126.000	132.300	138.915	145.861
ENERGIA	25.000	300.000	315.000	330.750	347.288	364.652
TELEFONO	50.000	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304
MANTENIMIENTO	50.000	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304
ELEMENTOS ASEO	20.000	240.000	252.000	264.600	277.830	291.722
PAPELERIA	20.000	240.000	252.000	264.600	277.830	291.722
FOTOCOPIAS	20.000	240.000	252.000	264.600	277.830	291.722
DEPRECIACION		4.468.700	4.468.700	4.468.700	4.468.700	4.468.700
SUBTOTAL		20.008.700	20.785.700	21.601.550	22.458.193	23.357.667
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION		93.006.489	97.433.378	102.081.612	106.962.258	112.086.936

Fuente: elaboración propia

Tabla 21. Gastos por ventas

VALOR MENSUAL		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA	3.046.400	36.556.800	38.384.640	40.303.872	42.319.066	44.435.019
PUBLICIDAD	180.000	2.160.000	2.268.000	2.381.400	2.500.470	2.625.494
TELEFONO	50.000	600.000	630.000	661.500	694.575	729.304
PAPELERIA	10.000	120.000	126.000	132.300	138.915	145.861
FOTOCOPIAS	10.000	120.000	126.000	132.300	138.915	145.861
COMBUSTIBLE	200.000	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215
SUBTOTAL		5.400.000	5.670.000	5.953.500	6.251.175	6.563.734
TOTAL GASTOS EN VENTAS		36.556.800	38.384.640	40.303.872	42.319.066	44.435.019

Fuente: elaboración propia

7.7. Financiación por crédito bancario

Dado que los proponentes del proyecto no cuentan con los recursos financieros suficientes se acudirá al sector bancario en la búsqueda de la posibilidad de obtener un crédito por valor de 70 millones.

Tabla 22. Financiación del proyecto

	CREDITO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO	60.000.000	51.937.218	42.261.879	30.651.473	16.718.985	-
CUOTA FIJA		20.062.782	20.062.782	20.062.782	20.062.782	20.062.782
INTERESES		12.000.000	10.387.444	8.452.376	6.130.295	3.343.797
ABONOS AL CREDITO		8.062.782	9.675.339	11.610.406	13.932.488	16.718.985

Fuente: elaboración propia

7.8. Proyección de ventas

Teniendo en cuenta los precios y la proyección de la demanda, las ventas para el primer año de la tabla 8, se han proyectado las ventas con base en la tasa del 4,4% que es la previsión del crecimiento de la economía colombiana en promedio al finalizar el año 2021 para pasar hacia el 2022 y los años siguientes. Esto con el fin de realizar cálculos aproximados para efectos de estimar los estados financieros respectivos:

Tabla 23. Proyección de ingresos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTA TOTAL	478.800.000	497.952.000	517.870.080	538.584.883	560.128.279
TOTAL VENTAS	478.800.000	497.952.000	517.870.080	538.584.883	560.128.279
SERVICIOS DE CONTADO	478.800.000	497.952.000	517.870.080	538.584.883	560.128.279
SERVICIOS DE CONTADO	478.800.000	497.952.000	517.870.080	538.584.883	560.128.279

Fuente: elaboración propia

7.9.Estados financieros

Con base en los datos anteriores, el flujo de efectivo, el estado de resultados, así como el balance son los que se presentan a continuación:

Tabla 24. Estado de resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS.....	478.800.000	497.952.000	517.870.080	538.584.883	560.128.279
COSTO DEL SERVICIO.....	322.145.933	338.253.229	355.165.891	372.924.185	391.570.395
UTILIDAD BRUTA.....	156.654.067	159.698.771	162.704.189	165.660.698	168.557.884
GASTOS ADMON	93.006.489	97.433.378	102.081.612	106.962.258	112.086.936
GASTOS VENTAS	36.556.800	38.384.640	40.303.872	42.319.066	44.435.019
AMORTIZACION DIFERIDOS	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
UTILIDAD OPERACIONAL	19.890.778	16.680.752	13.118.705	9.179.374	4.835.929
GASTOS FINANCIEROS	12.000.000	10.387.444	8.452.376	6.130.295	3.343.797
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS.....	7.890.778	6.293.309	4.666.329	3.049.080	1.492.132
IMPUESTO DE RENTA	2.603.957	2.076.792	1.539.889	1.006.196	492.404
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS.....	5.286.822	4.216.517	3.126.441	2.042.884	999.729
RESERVA LEGAL	528.682	421.652	312.644	204.288	99.973
UTILIDAD NETA.....	4.758.139	3.794.865	2.813.796	1.838.595	899.756

Fuente: elaboración propia

Tabla 25. Flujo de efectivo

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	478.800.000	497.952.000	517.870.080	538.584.883	560.128.279
EGRESOS DE EFECTIVO					
COSTOS DEL SERVICIO	310.429.685	325.951.169	342.248.727	359.361.164	377.329.222
GASTOS DE ADMINISTRACION	76.832.865	80.674.508	84.708.233	88.943.645	93.390.827
GASTOS EN VENTAS	30.710.000	32.245.500	33.857.775	35.550.664	37.328.197
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA		2.966.301	3.114.616	3.270.347	3.433.865
OBLIGACIONES LABORALES		26.301.671	27.616.754	28.997.592	30.447.472
GASTOS FINANCIEROS	12.000.000	10.387.444	8.452.376	6.130.295	3.343.797
ABONOS AL CREDITO	8.062.782	9.675.339	11.610.406	13.932.488	16.718.985
IMPUESTO DE RENTA		2.603.957	2.076.792	1.539.889	1.006.196
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	438.035.332	490.805.888	513.685.681	537.726.083	562.998.561
SALDO NETO.....	40.764.668	7.146.112	4.184.399	858.801	(2.870.282)
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	800.000	41.564.668	48.710.780	52.895.180	53.753.980
SALDO FINAL DE EFECTIVO.....	41.564.668	48.710.780	52.895.180	53.753.980	50.883.698
FLUJO NETO DE FONDOS	40.764.668	7.146.112	4.184.399	858.801	(2.870.282)

Fuente: elaboración propia

Tabla 26. Balance general

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	41.564.668	48.710.780	52.895.180	53.753.980	50.883.698
CAJA	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
BANCOS	41.464.668	48.610.780	52.795.180	53.653.980	50.783.698
CLIENTES	-	-	-	-	-
INVENTARIO FINAL DE MERCANCIAS	-	-	-	-	-
ACTIVO NO CORRIENTE	73.817.300	62.148.600	50.479.900	38.811.200	27.142.500
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	45.017.300	40.548.600	36.079.900	31.611.200	27.142.500
TERRENOS	-	-	-	-	-
EDIFICACIONES	32.500.000	32.500.000	32.500.000	32.500.000	32.500.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	9.605.000	9.605.000	9.605.000	9.605.000	9.605.000
EQUIPO DE OFICINA	4.285.000	4.285.000	4.285.000	4.285.000	4.285.000
EQUIPO DE COMPUTO	2.900.000	2.900.000	2.900.000	2.900.000	2.900.000
VEHICULOS	-	-	-	-	-
OTROS	196.000	196.000	196.000	196.000	196.000
DEPRECIACION ACUMULADA	4.468.700	8.937.400	13.406.100	17.874.800	22.343.500
DIFERIDOS	28.800.000	21.600.000	14.400.000	7.200.000	-
GASTOS DIFERIDOS	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
AMORTIZACION DIFERIDOS	7.200.000	14.400.000	21.600.000	28.800.000	36.000.000
TOTAL ACTIVO.....	115.381.968	110.859.380	103.375.080	92.565.180	78.026.198
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	39.934.711	42.483.501	45.418.234	48.820.020	36.067.807
PROVEEDORES	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	8.062.782	9.675.339	11.610.406	13.932.488	-
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	2.966.301	3.114.616	3.270.347	3.433.865	3.605.558
OBLIGACIONES LABORALES	26.301.671	27.616.754	28.997.592	30.447.472	31.969.845
IMPUESTO DE RENTA	2.603.957	2.076.792	1.539.889	1.006.196	492.404
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PA	-	-	-	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	43.874.436	32.586.541	19.041.066	2.786.498	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	43.874.436	32.586.541	19.041.066	2.786.498	-
TOTAL DEL PASIVO.....	83.809.147	75.070.042	64.459.301	51.606.518	36.067.807
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	26.286.000	26.286.000	26.286.000	26.286.000	26.286.000
RESERVA LEGAL	528.682	950.334	1.262.978	1.467.266	1.567.239
UTILIDAD DEL EJERCICIO	4.758.139	3.794.865	2.813.796	1.838.595	899.756
PERDIDA DEL EJERCICIO					
UTILIDADES ACUMULADAS		4.758.139	8.553.005	11.366.801	13.205.396
PERDIDAS ACUMULADAS					
PATRIMONIO.....	31.572.822	35.789.338	38.915.779	40.958.663	41.958.391
PASIVO MAS PATRIMONIO.....	115.381.968	110.859.380	103.375.080	92.565.180	78.026.198

Fuente: elaboración propia

7.10. Evaluación financiera del proyecto con financiación

Tabla 27. Flujo neto de caja con financiación

	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	(26.286.000)	40.764.668	7.146.112	4.184.399	858.801	(2.870.282)

Fuente: elaboración propia

Tabla 28. Tasa de interés de oportunidad con financiación

DTF	0,04
UTILIDAD	0,05
TOTAL	0,09
	9%

Fuente: elaboración propia

Tabla 29. Cálculo del costo promedio ponderado del capital con financiación

	TOTAL	% DE PARTICIPACION	TASA DESPUES IMP	CPPC
PASIVOS	60.000.000	0,70	0,134	0,093
PATRIMONIO	26.286.000	0,30	0,09	0,027
ACTIVO	86.286.000	1		
CPPC				0,12
TASA INFLACION PROMEDIO				0,05
TASA RIESGO				0,006
				0,177
COSTO PROMEDIO PONDERADO				0,18

Fuente: elaboración propia

Tabla 30. Evaluación del proyecto

	TASA DESCUENTO	VALORES
VPN	0,18	12.973.688
TIR		75%
B/C		1,58

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta los anteriores resultados, puede afirmarse que el proyecto es factible de realizarse, ya que se obtiene una TIR por valor de 75%, superior a la tasa del costo promedio ponderado de capital del 18%. Además, se obtiene un valor presente neto positivo y una relación beneficio costos de 1,58, que quiere decir que, por cada peso de costos generados, se obtienen 1,58 como beneficio.

Tabla 31. Flujo neto de caja sin financiación

	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	(86.286.000)	60.827.451	23.248.894	20.819.325	18.132.299	15.169.503

Fuente: elaboración propia

Tabla 32. Tasa de interés de oportunidad sin financiación

DTF	0,04
TASA RIESGO	0,05
TASA INFLACION	0,05
TOTAL	0,14
	14%

Fuente: elaboración propia

Tabla 33. Evaluación del proyecto

	TASA DESCUENTO	
VPN	14%	15.462.697
TIR		25%
B/C		1,20

Fuente: elaboración propia

Sin financiamiento también es un proyecto factible, ya que la TIR supera a la TIO en más de 10 puntos porcentuales, pero se obtiene una VPN mayor y una relación beneficio costo de 1,20.

Tabla 34. Ratios para la evaluación financiera

Indicador	Razón	Formula	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,04	1,15	1,16	1,10	1,41
	Prueba acida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,04	1,15	1,16	1,10	1,41
Endeudamiento	Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Total Pasivo con terceros}}{\text{Total activos}}$	72,64%	67,72%	62,35%	55,75%	46,23%
	Concentración del endeudamiento en el corto plazo	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total pasivo con terceros}}$	0,476	0,566	0,705	0,946	1,000
Rendimiento	Margen operacional de utilidad	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$	4,15%	3,35%	2,53%	1,70%	0,86%
	Margen neto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	0,99%	0,76%	0,54%	0,34%	0,16%
	Rendimiento del patrimonio	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	15,07%	10,60%	7,23%	4,49%	2,14%
	Rendimiento de activo total	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total bruto}}$	4,12%	3,42%	2,72%	1,99%	1,15%

Fuente: elaboración propia

8. CONCLUSIONES

- La chalanería no es solo un deporte, se podría decir que es un estilo de vida, ya que se necesita dedicar mucho tiempo y esfuerzos para poder llegar a merecer un premio importante. Los beneficios que nos brinda el montar a caballo son físicos y mentales, con este se puede trabajar muchos de los músculos del cuerpo y a la vez mantiene la mente sana.
- Los resultados de las encuestas determinan que los asociados residentes del Municipio de Silvia tienen gran interés en la puesta en marcha la enseñanza de chalanería, desde el punto de vista de cotos por movilidad que eso genera para su economía.
- El estudio económico, el cual dio el enfoque más importante, ya que específico la factibilidad de la implementación de la enseñanza de chalanería en el Municipio de Silvia, por medio de la fijación de los bienes, gastos, ingresos y cálculos operacionales, dando como resultado que el proyecto es viable con una gran probabilidad de conseguir ganancias económicas sustentables y rentables.
- En cuanto al estudio técnico, organizacional, ayudo a determinar cómo debe estar constituido la enseñanza, tanto en su parte de organización, interna como del personal necesario para poder iniciar de la mejor manera las actividades dentro de la institución, a la vez establecer sus objetivos, basados en su misión y visión, así como, establecer las funciones, alianzas y la forma de ejecución de los planteamientos tácticos para llegar a tener éxito dentro de este proyecto.

9. RECOMENDACIONES

- El administrador de la enseñanza de chalanería deberá velar por mantener el mayor número posible de alumnos, esto solo lo logrará dando un excelente servicio y creando fidelidad en todos los clientes.
- Es muy importante por la salud de los caballos, y mantener los cuidados debidos, ya que estos van a tener un fuerte y duro trabajo todos los días.
- Si por problemas climáticos se suspenden las clases, los educadores se verán en la obligación de recuperarlas. Ellos deberán ponerse de acuerdo con los alumnos y definir el día.
- En un fututo la enseñanza debería buscar la posibilidad de contar con un picadero cubierto, ya que con esto las clases no se suspenderían por problemas climáticos.
- Es importante, buscar constantemente la forma de reducir costos dentro de la enseñanza.
- Los señores palafreneros deberían mantener una buena presentación en tres aspectos muy importante: cuidado personal, de los caballos y de las instalaciones. Esto dará una buena impresión a los alumnos externos, además de la gente que se encuentre interesada en inscribirse en la enseñanza.

10. BIBLIOGRAFIA

<https://www.colombiaventura.co/producto/aventura-ecuestre-clases-chalaneria/>

<https://asocaba.com/escuelas-de-chalaneria-la-bonanza-ii/>

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/17785/2019wilmersanchez1.pdf?sequence=1&isAllowed=>

http://repository.lasallista.edu.co/dspace/bitstream/10567/1225/1/Mercadeo_venta_productos_ecues_tres_utilizando_herramientas_virtuales.pdf

<https://www.larepublica.co/archivo/en-colombia-14-escuelas-de-chalaneria-estan-certificadas-2183221>

https://fedequinas.org/wp-content/uploads/2020/01/Reglamento-de-Equitacion-CONFEPASO-v2019.1_compressed.pdf

<https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2020/El-Gobierno-autoriza-entrenamientos-de-la-equitacion-en-Colombia-200611.aspx>

<http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1256922>

<https://fedequinas.org/quienes-somos-2/>

<http://repositorio.unicauca.edu.co:8080/bitstream/handle/123456789/2145/Anexo%20A.pdf>

http://uvsalud.univalle.edu.co/pdf/procesos_de_interes/cauca/34_silva.pdf

<https://www.criaderoelastro.com/la-chalaneria-o-equitacion-del-caballo-de-paso-como-deporte-autoctono-colombiano/>

<https://www.agronegocios.co/ganaderia/cuatro-campos-donde-puede-practicar-equitacion-en-la-capital-del-pais-2784646>