



**REFUGIO CAMPESTRE
AGUAZUL**

Bienestar en armonía con el Llano

PROYECTO DE INVERSIÓN REFUGIO CAMPESTRE AGUAZUL - CASANARE

Aguazul es un municipio del departamento de Casanare, Colombia, conocido por su riqueza petrolera, su ubicación estratégica y su entorno natural.

Datos clave de Aguazul

Ubicación:	Sobre la Ruta del Sol, a 25 km de Yopal.
Clima:	Cálido — promedio 26°C.
Población aproximada:	40.000 habitantes.

Economía:

- Industria petrolera (principal motor).
- Ganadería y agricultura.
- Comercio y transporte.
- Creciente interés en turismo rural y ecológico.



Atractivos y puntos de interés

- Río Únate y otros afluentes ideales para paseos y naturaleza.
- Festividades culturales y llaneras.
- Zonas rurales con potencial turístico (fincas, ecoturismo, aventura).

Oportunidades de negocio y desarrollo

- Turismo rural y ecológico.
- Hospedajes tipo glamping o Airbnb.
- Proyectos agroindustriales.
- Servicios complementarios a la industria petrolera.
- Inversión inmobiliaria (alta demanda por trabajadores petroleros).

Ventajas estratégicas

- Conexión con Bogotá, Boyacá, Yopal, Tauramena, Villanueva y Monterrey.
- Flujo constante de visitantes y trabajadores.
- Terrenos amplios para desarrollo turístico o inmobiliario.

ESTRUCTURA CONTENIDO

- 1. RESUMEN EJECUTIVO**
- 2. OBJETIVOS DEL PROYECTO**
 - 2.1. Objetivo General
 - 2.2. Objetivos Específicos
- 3. PLAN DE REMODELACIÓN PROPUESTO**
 - 3.1. Áreas Prioritarias
 - 3.2. Valor Agregado Sin Gran Inversión
 - 3.3. Fase 2 (Opcional, Escalable)
- 4. PROPUESTA DE VALOR**
 - 4.1. Mercado Objetivo
- 5. MODELO DE NEGOCIO**
 - 5.1. INGRESOS PRINCIPALES
 - 5.2. TARIFAS ESTIMADAS AIRBNB
 - 5.3. INGRESO MENSUAL PROMEDIO PROYECTADO:
- 5. INVERSIÓN ESTIMADA**
- 6. OPCIONES PARA INVERSIONISTAS**
- 7. PLAN DE EJECUCIÓN**
 - 8.1. Fase 1 – Preparación (1 mes)
 - 8.2. Fase 2 – Preparación (1 -2 meses)
 - 8.3. Fase 3 – Preparación (15 días)
- 9. RENTABILIDAD PROYECTADA**
- 10. RIESGOS Y MITIGACIÓN**
- 11. ESTRATEGIA COMERCIAL**
- 12. VENTAJAS COMPETITIVAS**
- 13. PLAN DE LANZAMIENTO**

1. RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto propone la adecuación y operación de una casa campestre construida que consta de cuatro (4) habitaciones con baño privado (gran ventaja para grupos), Cocina, Patio de ropa, Garaje, Local comercial (posibilidad de ingresos extra), Zonas verdes, Río cercano (atractivo turístico) ✗ No tiene piscina ✗ No tiene quiosco. Esto se puede planificar como expansión fase 2, aumentando el valor y tarifas.

ubicada en el sector de Atalayas, Aguazul - Casanare, para ofrecer alojamiento turístico registrado y monetizado a través de Airbnb y plataformas similares. La región presenta crecimiento en turismo, natural, ecológico, empresarial (sector petrolero y transporte), y viajes familiares, con una proyección de alta ocupación y retorno anual atractivo.

Se busca atraer varios inversionistas para remodelación, mobiliario, marketing y operación inicial, con proyección de alta rentabilidad.

2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

2.1. OBJETIVO GENERAL

Convertir la propiedad en un alojamiento turístico rentable, moderno y sostenible que genere ingresos recurrentes a través de Airbnb y otras plataformas.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar remodelación funcional y estética.
- ✓ Equipar totalmente la casa para operación turística.
- ✓ Registrar la propiedad y cumplir requisitos legales.
- ✓ Publicar y posicionar el alojamiento en plataformas digitales.
- ✓ Atraer una red de inversionistas con retorno justo y transparente.
- ✓ Conseguir inversión para habilitar la propiedad como alojamiento turístico.
- ✓ Generar ingresos pasivos y sostenibles.

- ✓ Promover el turismo rural y natural en la región.

3. PLAN DE REMODELACIÓN PROPUESTO

3.1. ÁREAS PRIORITARIAS

- ✓ Habitaciones (pintura, camas, iluminación, decoración).
- ✓ Baños (mejoras funcionales y estéticas)
- ✓ Cocina equipada para estadías largas
- ✓ Zonas verdes (sendero, jardín, zona BBQ sencilla)
- ✓ Seguridad (cerradura digital, cámaras)
- ✓ Señal wifi de alta velocidad

3.2. VALOR AGREGADO SIN GRAN INVERSIÓN

- ✓ Zona de fogata
- ✓ Juegos de exterior
- ✓ Mirador o hamaca
- ✓ Espacio para fotos (muy atractivo para Airbnb)

3.3. FASE 2 (OPCIONAL, ESCALABLE)

- ✓ Piscina pequeña o jacuzzi
- ✓ Quiosco para eventos
- ✓ Área social cubierta

Esto puede incrementar tarifas entre un 40% y 80%.

4. PROPUESTA DE VALOR

La casa campestre ofrecerá:

- ✓ Entorno natural, privado y seguro
- ✓ Piscina o jacuzzi
- ✓ Espacios para familias y grupos
- ✓ Actividades complementarias: caminatas, avistamiento, finca, caballos, río, etc.
- ✓ Servicio tipo hotel rural pero con mayor comodidad y exclusividad.

Diferencial: No existen suficientes alojamientos campestres de alta calidad en Aguazul con enfoque turístico y corporativo (petroleras, visitantes de proyectos de energía y transporte).

4.1. MERCADO OBJETIVO

- Turistas nacionales (familias, parejas, grupos)
- Personal temporal del sector petrolero y empresarial
- Viajeros internacionales que buscan naturaleza y experiencias rurales
- Eventos pequeños: cumpleaños, fotos, reuniones

5. MODELO DE NEGOCIO

Sociedad por Acciones Simplificada – SAS Por medio de la ley 1258 del 5 de diciembre de 2.008, se creó en nuestra legislación colombiana la denominada Sociedad por Acciones Simplificada – SAS Sociedad de Participación

Cada inversionista aporta un monto y Recibe porcentaje equivalente.

Las utilidades se reparten mensualmente o trimestralmente.

Se reserva un % por administración y operación (ej. 20%).

- ✓ 80% utilidades → inversionistas
- ✓ 20% utilidades → administración/operación

Participación proporcional según aporte

5.1. INGRESOS PRINCIPALES

- ✓ Alojamiento por noche (Airbnb)
- ✓ Alquiler por grupos y eventos pequeños
- ✓ Paquetes turísticos
- ✓ Eventos privados
- ✓ Servicios adicionales: (Transporte, Alimentación y Guías)
- ✓ Uso del local comercial (tienda, café, renta, souvenirs)

5.2. TARIFAS ESTIMADAS AIRBNB

Según ofertas similares en Casanare:

Entre \$180.000 y \$450.000 por noche

En temporada alta: hasta \$600.000

Ocupación estimada: 45% a 60% mensual

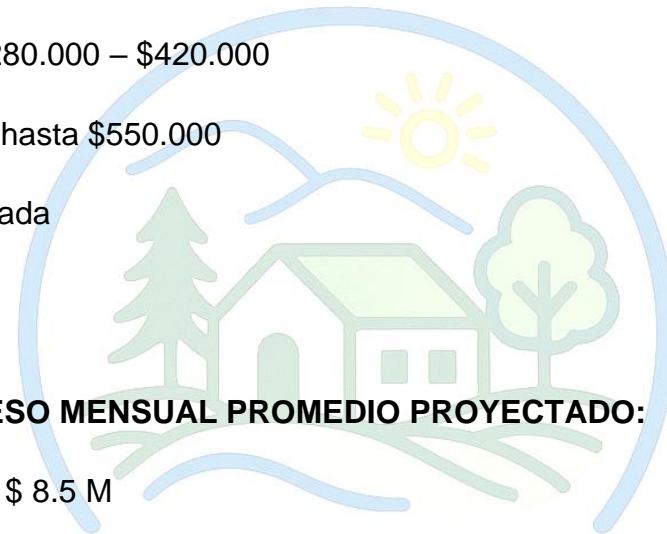
Tarifas proyectadas (sin piscina)

Noche grupal: \$280.000 – \$420.000

Temporada alta: hasta \$550.000

Ocupación estimada

45% – 60%



5.3. INGRESO MENSUAL PROMEDIO PROYECTADO:

- ✓ \$ 4.5 M a \$ 8.5 M

Ingreso Anual Estimado:

- ✓ \$ 54 M a \$102 M

Ocupación Estimada

45% – 60%

Bienestar en armonía con el llano
Utilidad Neta (después de gastos operativos)

\$2.5M – \$4.8M / mes

ROI estimado

12 a 24 meses

NOTA: Si en fase 2 se construye piscina o jacuzzi, las tarifas podrían subir a \$700.000 – \$1.000.000 por noche, duplicando rentabilidad.

6. INVERSIÓN ESTIMADA

CONCEPTO	VALOR APROXIMADO
Remodelación general / adecuación	\$8 – \$30 millones
Mobiliario y decoración	\$10 – \$25 millones
Zonas verdes y BBQ	\$3 – \$ 6 millones
Equipamiento (electrodomésticos, wifi, cámaras)	\$5 – \$10 millones
Piscina / jacuzzi (opcional, fase 2 escalable)	\$12 – \$40 millones
Marketing, fotos, video y lanzamiento	\$2 millones
Legal y registro turístico	\$1 millón
RANGO TOTAL ESTIMADO:	\$29 A \$111 MILLONES COP

7. OPCIONES PARA INVERSIONISTAS

1. Participación Accionaria

El inversionista recibe % de las ganancias (ej. 30% – 50%).

2. Retorno garantizado

El inversionista presta capital y recibe:

Interés anual (10% – 18%)

Pago mensual fijo

3. Propiedad compartida

Se vuelve co-dueño y puede usar la casa ciertos días al año.

8. PLAN DE EJECUCIÓN

8.1. Fase 1 – Preparación (1 mes)

- ✓ Evaluación técnica de la casa
- ✓ Presupuesto final
- ✓ Definición de inversión y contratos
- ✓ Branding y nombre del alojamiento

8.2. Fase 2 – Adecuación (1–2 meses)

- ✓ Remodelación
- ✓ Mobiliario
- ✓ Áreas exteriores
- ✓ Seguridad y domótica (cámaras, cerradura digital)

8.3. Fase 3 – Lanzamiento (15 días)

Sesión profesional de fotos y video

Creación de perfil en Airbnb

Marketing digital

Publicación en Google Maps

9. RENTABILIDAD PROYECTADA

Con ocupación del 55% y tarifa promedio de \$350.000/noche:

Ingresos mensuales: \$5.7M

Gastos operativos: \$2.2M

Utilidad neta aproximada: \$3.5M / mes

Retorno de inversión (ROI): 12 a 24 meses



10. RIESGOS Y MITIGACIÓN

RIESGO	SOLUCIÓN
Baja ocupación	Marketing constante, alianzas empresariales
Daños de huéspedes	Seguro Airbnb, depósito
Temporadas bajas	Paquetes corporativos y eventos

11. ESTRATEGIA COMERCIAL

- Instagram + TikTok
- Anuncios segmentados para Casanare – Boyacá – Bogotá – Meta
- Alianzas con empresas petroleras
- Promos lanzamiento: 30% descuento

12. VENTAJAS COMPETITIVAS

- ✓ Casa lista, no es construcción desde cero
- ✓ Baños privados por habitación (muy valorado en Airbnb)
- ✓ Ubicación cerca de río y naturaleza
- ✓ Turismo creciente en Casanare
- ✓ Mercado corporativo estable por sector petrolero

13. PLAN DE LANZAMIENTO

- ✓ Remodelación completa (1–2 meses)
- ✓ Fotos y video profesional
- ✓ Publicación en Airbnb, Booking y Google Maps
- ✓ Campaña digital (Instagram, TikTok, WhatsApp Business)
- ✓ Alianzas con empresas petroleras y transportadoras