

**“FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA GESTORA DE ACTIVIDADES  
RECREATIVAS Y DEPORTIVAS EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO, SANTANDER”**

**ADELIA NIRA ANAYA SALAZAR  
MARIA EDILMA SILVA SERRANO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACION A DISTANCIA –INSED-  
GESTION EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2004**

**“FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA GESTORA DE ACTIVIDADES  
RECREATIVAS Y DEPORTIVAS EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO, SANTANDER”**

**ADELIA NIRA ANAYA SALAZAR  
MARIA EDILMA SILVA SERRANO**

**Proyecto para obtener el título de  
Profesional en Gestión Empresarial**

**Director  
Ing. JOSE FELIX REYES  
Especialista Evaluación y Gerencia de Proyectos  
Especialista en Docencia Universitaria**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACION A DISTANCIA –INSED-  
GESTION EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2004**

Tu eres lo que es el profundo deseo que te impulsa.

Tal como es tu deseo es tu voluntad.

Tal como es tu voluntad son tus actos.

Tal como son tus actos es tu destino.

-- Brihadaranyaka Upanishad IV. 4. 5.

Somos muchísimo mas que nuestro cuerpo  
Y nuestra personalidad. El espíritu interior  
Es siempre hermoso y digno de amor, por  
Mucho que pueda cambiar nuestra apariencia  
Externa.

-- Louise L. Hay

## DEDICATORIA

A Dios todopoderoso, por fortalecerme en todos los momentos de mi vida

A mis padres, (aunque ya no estén a mi lado), por creer en mi, por la formación que me dieron y porque desde donde quiera que estén su luz me sigue iluminando el camino.

A mis hermanos; José (donde quiera que estés), Luis, Ana, Flor, Mary y Alveny, por su incondicional apoyo y por estar a mi lado en los buenos y en los no tan buenos momentos.

A Jair, Lizeth, Geraldine y demás sobrinos, por ser mi más grande inspiración y alegría.

A Gabriel, por su incondicional apoyo, por creer en mi y por el amor que manifiesta a cada momento y que es la fuerza que me impulsa a continuar con mis proyectos.

A Henry Mayorga, por sus continuas asesorías, por ser fuente de motivación para culminar este proyecto.

A mis compañeros y amigos; Diego y Joanna, por su apoyo y amistad, por la alegría que me transmiten en todos los momentos, por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante cuando parecía desfallecer.

A mis compañeros de estudio, con quienes compartimos agradables momentos y en especial a Maria Edilma, compañera de proyecto, por ser persistente y por no desfallecer cuando las largas noches parecían interminables.

## AGRADECIMIENTOS

“NO EXISTE LA SUERTE, EL ÉXITO ES UNA CUESTION DE ACTITUD”.

Las autoras expresan su agradecimiento a las siguientes personas e instituciones:

José Félix Reyes, por inspirar con su ejemplo el logro de nuestros objetivos y alcance de nuestro ideales como estudiantes y personas íntegras y entusiastas.

A Nuestros Compañeros, por ser fuente de información y motivación para continuar con nuestros proyectos y estudios.

A Nuestra Familia, por su firme intención de apoyo, consideración y respaldo en el continuo caminar de la vida.

Universidad Industrial de Santander, por darnos la oportunidad de hacer parte de ella y de sus conocimientos.

INSED, por su compromiso con la Educación Abierta y A Distancia y por ser la expresión viviente del esfuerzo y dedicación que brinda a sus estudiantes.

## CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN .....	19
INTRODUCCION .....	20
<b>1. GENERALIDADES</b> .....	<b>24</b>
1.1 EL SOCORRO Y SU HISTORIA .....	25
1.1.1 Aspecto Físico .....	28
1.1.2 Aspectos Económicos.....	29
1.1.3 Festividades del Municipio del Socorro .....	31
1.1.4 Provincias de Santander y sus Municipios .....	32
1.1.5 Principales ciudades turísticas de Santander .....	33
1.2 LA RECREACION .....	34
1.2.1 La Recreación en el Socorro .....	37
1.2.2 La Recreación, oportunidad de progreso. ....	38
1.2.3 La importancia de las actividades recreativas para el ser humano .....	39
1.3 ASPECTOS LEGALES .....	41
1.3.1 Personas Naturales .....	41
1.3.2 Personas Jurídicas .....	41
1.4 FORMULARIO DE FACTIBILIDAD LEGAL .....	43
1.5 LAS ACTIVIDADES RECREATIVAS; COMO ALTERNATIVA DE USO DEL TIEMPO LIBRE PARA LOS JOVENES .....	50
1.6 EL OCIO.....	52
1.6.1 El Juego y el Ocio.....	53
1.7 ASPECTOS INFLUYENTES EN LAS ACTIVIDADES RECREATIVAS.....	54
1.8 CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES RECREACIONALES .....	54
1.8.1 Actividades de Esparcimiento.....	54
1.8.2 Visitas Culturales .....	55

1.8.3	Visitas a sitios naturales .....	55
1.8.4	Actividades Deportivas .....	55
1.8.5	Actividades de Asistencia a acontecimiento programados .....	55
<b>2.</b>	<b>ESTUDIO DE MERCADOS .....</b>	<b>56</b>
2.1	OBJETIVOS .....	56
2.1.1	Objetivo General .....	56
2.1.2	Objetivos Especificos.....	56
2.2	DESCRIPCION DEL SERVICIO .....	56
2.2.1	Usos y especificaciones del Servicio.....	57
2.2.2	Servicios Principales.....	60
2.2.3	Servicios Complementarios .....	60
2.2.4	Servicios Sustitutos.....	61
2.2.5	Atributos diferenciadores del servicio .....	62
2.3	MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO .....	62
2.3.1	Mercado Potencial .....	62
2.3.1	Mercado Objetivo.....	62
2.4	LA DEMANDA .....	63
2.4.1	Planteamiento del Problema.....	63
2.4.2	Investigación de Mercados .....	63
2.4.3	Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	72
2.4.4	Conclusiones del trabajo de campo .....	61
2.4.5	Estimación de la demanda .....	62
2.5	LA OFERTA.....	104
2.5.1	Necesidades de Información .....	104
2.5.2	Ficha Técnica.....	104
2.5.3	Análisis de la situación actual de la competencia - Cajasan.....	105
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia – Instituto de Turismo, Cultura y Recreación .....	107
2.5.5	Proyección de la oferta .....	108

2.6	DIAGNOSTICO DE FORTALEZA, DEBILIDAD, OPORTUNIDAD Y AMENAZA DE LA RECREACIÓN EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO.....	109
2.6.1	Estrategias de mercado.....	110
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACION.....	112
2.7.1	Gráfico de los canales de comercialización .....	113
2.8	PRECIOS .....	114
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCION .....	116
2.9.1	Objetivos .....	116
2.9.2	Logotipo .....	116
2.9.3	Lema .....	117
2.9.4	Selección y Análisis de los medios a utilizar .....	117
2.9.5	Estrategias publicitarias.....	119
2.9.6	Presupuesto de publicidad y promoción.....	120
3.	<b>ESTUDIO TECNICO</b> .....	123
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO .....	123
3.1.1	Descripción del tamaño del Proyecto.....	123
3.1.2	Factores que determinan el tamaño del proyecto .....	123
3.1.3	Capacidad del proyecto .....	125
3.2	LOCALIZACION .....	130
3.2.1	Macro localización .....	130
3.2.2	Micro localización.....	133
3.3	INGENIERIA DEL PROYECTO .....	150
3.3.1	Ficha Técnica del Servicio.....	150
3.3.2	Portafolio de servicios.....	150
3.3.3	Descripción Técnica del Proceso .....	167
3.3.4	Diagrama de operación, proceso y procedimiento para la prestación del servicio.....	168
3.3.5	Control de Calidad .....	172
3.3.6	Recursos .....	172
3.3.7	Estudio de proveedores.....	178

3.3.8	Distribución de la planta .....	179
3.3.9	Logística de distribución .....	181
3.4	TECNOLOGÍA DEL PROYECTO .....	182
3.5	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO.....	182
<b>4</b>	<b>ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....</b>	<b>185</b>
4.1	FORMA DE CONSTITUCION .....	185
4.1.1	Sociedad de Responsabilidad Limitada .....	186
4.1.2	Procedimiento .....	187
4.1.3	Protocolización de la Minuta.....	188
4.2	CONSTITUCION DE LA EMPRESA .....	189
4.2.1	Visión .....	189
4.2.2	Misión.....	189
4.2.3	Objetivos .....	190
4.2.4	Políticas .....	190
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA.....	191
4.3.1	Organigrama de la empresa.....	169
4.3.2	Descripción de funciones.....	193
4.3.3	Perfil del Cargo .....	200
<b>5.</b>	<b>ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>210</b>
5.1	INVERSIONES.....	210
5.1.1	Inversiones en activos fijos.....	210
5.1.2	Inversión Diferida.....	212
5.1.3	Inversión de capital de trabajo.....	213
5.1.4	Inversión total.....	215
5.1.5	Fuentes de financiación.....	216
5.1.6	Flujo de caja momento cero .....	216
5.1.7	Balance Inicial en el momento cero.....	217
5.2	COSTOS .....	218
5.2.6	Costos fijos.....	219

5.2.2	Costos Variables.....	222
5.2.3	Costos totales unitarios para los servicios recreativos .....	222
5.2.4	Precio de Venta .....	225
5.3	<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS .....</b>	<b>227</b>
5.3.1	Egresos Proyectados.....	227
5.3.2	Ingresos proyectados.....	229
5.4	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO.....</b>	<b>232</b>
5.5	<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO .....</b>	<b>243</b>
5.6	<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS.....</b>	<b>245</b>
5.7	<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO .....</b>	<b>247</b>
<b>6.</b>	<b>EVALUACION DEL PROYECTO.....</b>	<b>252</b>
6.1	<b>IMPACTO SOCIAL .....</b>	<b>252</b>
6.1.1	Generación de empleo.....	252
6.1.2	Desarrollo Regional .....	252
6.1.3	Mejoramiento de la calidad de vida .....	253
6.2	<b>IMPACTO AMBIENTAL.....</b>	<b>253</b>
6.3	<b>EVALUACION FINANCIERA .....</b>	<b>253</b>
6.3.1	Análisis de externalidades para fijar el interés de oportunidad de capital .....	254
6.3.1	Valor Presente Neto.....	255
6.3.2	Tasa interna de retorno (TIR) .....	257
6.3.3	Razones Financieras .....	259
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>261</b>
	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>265</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>266</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>277</b>

## LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Participación de los jóvenes socorranos en actividades recreativas .....	72
Cuadro 2. Actividades recreativas que a los jóvenes socorranos les gustaría practicar .....	73
Cuadro 3. Actividades que se realizan para aprovechar el tiempo libre .....	78
Cuadro 4. Promover la práctica de actividades recreativas los fines de semana.....	79
Cuadro 5. En el desarrollo de actividades recreativas qué le gustaría encontrar .....	81
Cuadro 6. Motivos por los cuales asistiría a una actividad recreativa .....	82
Cuadro 7. Sitios turísticos del Socorro .....	84
Cuadro 8. Valor que pagaría por asistir a una hora de recreación .....	85
Cuadro 9. Actividades recreativas de mayor preferencia .....	90
Cuadro 10. Sitios turísticos a nivel regional y nacional que les gustaría conocer a los jóvenes socorranos .....	91
Cuadro 11. Sitios turísticos a nivel nacional .....	92
Cuadro 12. Empresas o Guías Turísticas que han prestado el servicio de actividades turísticas y/o recreativas a nivel local, regional o nacional.....	93
Cuadro 13. Medios publicitarios utilizados para promocionar los eventos recreativos programados .....	94
Cuadro 14. Medios de pago más utilizados .....	95
Cuadro 15. Evaluación de las entidades municipales que prestan el servicio recreativo .....	96
Cuadro 16. Frecuencia con que adquiriría el servicio prestado (actividades recreativas programadas).....	97
Cuadro 17. Frecuencia de adquisición de las diferentes actividades .....	98
Cuadro 18. Frecuencia mensual de adquisición de actividades recreativas;Error! Marcador no definido.	98
Cuadro 19. Estimación actual de la demanda de jóvenes entre los 15 y 40 años.....	102
Cuadro 20. Proyección de la demanda actual .....	103
Cuadro 21. Precios actuales de los servicios recreativos .....	114
Cuadro 22. Precios estimados de las actividades recreativas por hora de recreación .....	115
Cuadro 23. Presupuesto.....	120
Cuadro 24. Capacidad diseñada para el servicio .....	126

Cuadro 25. Número de actividades a realizar por mes.....	127
Cuadro 26. Capacidad instalada para el servicio.....	128
Cuadro 27. Capacidad utilizada para el servicio.....	129
Cuadro 28. Proyección de la capacidad utilizada.....	130
Cuadro 29. Planta de personal.....	173
Cuadro 30. Equipo de oficina.....	174
Cuadro 31. Muebles y enseres.....	174
Cuadro 32. Insumos de oficina.....	175
Cuadro 33. Utensilios de aseo.....	176
Cuadro 34. Utensilios de cafetería.....	176
Cuadro 35. Recursos logísticos.....	177
Cuadro 36. Inversión en activos fijos.....	211
Cuadro 37. Inversión diferida.....	212
Cuadro 38. Inversión capital de trabajo.....	213
Cuadro 39. Total inversión de capital de trabajo.....	215
Cuadro 40. Flujo de caja momento cero.....	216
Cuadro 41. Balance inicial de la empresa.....	217
Cuadro 42. Depreciación muebles y enseres.....	219
Cuadro 43. Depreciación equipo de oficina.....	220
Cuadro 44. Equipo de computación.....	220
Cuadro 45. Depreciación Equipo de comunicación.....	221
Cuadro 46. Resumen Depreciación por año.....	221
Cuadro 47. Total Costos Fijos Mensuales.....	221
Cuadro 48. Valor Mensual de los Costos Variables.....	222
Cuadro 49. Costo variable unitario de las actividades recreativas por año.....	223
Cuadro 50. Costos fijos unitarios de las actividades recreativas por año.....	224
Cuadro 51. Precios unitarios por servicios.....	225
Cuadro 52. Costos Totales Anuales.....	227
Cuadro 53. Nómina de la empresa.....	227
Cuadro 54. Liquidación de Prestaciones Sociales.....	228

Cuadro 55. Egresos proyectados.....	229
Cuadro 56. Proyección por número de personas a atender .....	231
Cuadro 57. Proyección precios unitarios.....	231
Cuadro 58. Ingresos proyectados.....	232
Cuadro 59. Punto de equilibrio de servicios recreativos .....	233
Cuadro 60. Cálculo de ingresos y costos anuales por actividad .....	234
Cuadro 61. Proyección anual de ingresos y costos .....	234
Cuadro 62. Punto de Equilibrio por actividad.....	235
Cuadro 63. Estado de Resultados proyectado por servicio prestado.....	240
Cuadro 64. Flujo de Caja proyectado 2004-2008.....	244
Cuadro 65. Estado de resultados proyectado .....	246
Cuadro 66. Balance General Proyectado .....	247
Cuadro 67. Valor Presente Neto .....	256
Cuadro 68. Tasa Interna de Retorno .....	258

## LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Datos Generales de Municipio del Socorro.....	27
Tabla 2. Población Socorrana .....	28
Tabla 3. Organizaciones de Administración Municipal y Social y/o Comunitarias.....	31
Tabla 4 . Ciudades Turísticas .....	34
Tabla 5. Diagnostico de la recreación y uso del tiempo libre en la Comunidad de la UIS.....	43
Tabla 6. Estratificación de la población objeto de estudio .....	70
Tabla 8. Tendencias del sector - Lugares de recreación .....	141
Tabla 9. Tendencias del sector-sitios visitados con frecuencia .....	141
Tabla 10. Nivel de desempleo .....	146
Tabla 11. Población en el S.S.S. Año 2003.....	146
Tabla 12. Educación urbana y rural .....	147
Tabla 13. Establecimientos educativos del Municipio del Socorro .....	147
Tabla 14. Población de alfabetos .....	148
Tabla 15. Indicadores básicos 2003.....	148

## LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. La importancia del desarrollo de actividades recreativas para el ser humano.....	40
Figura 2 . Participación de los jóvenes en las actividades recreativas.....	72
Figura 3. Actividades que realizan los jóvenes en su tiempo libre.....	78
Figura 4. Promover la práctica de actividades recreativas los fines de semana .....	79
Figura 5. En el desarrollo de actividades recreativas qué le gustaría encontrar .....	81
Figura 6. Motivos para asistir a las actividades recreativas .....	83
Figura 8. Valor que pagaría por asistir a una hora de recreación .....	86
Figura 9. Actividades recreativas de mayor preferencia.....	90
Figura 10. Sitios turísticos regionales.....	91
Figura 11. Sitios turísticos a nivel nacional.....	92
Figura 12. Empresas o guías recreacionales.....	94
Figura 13. Medios publicitarios utilizados .....	95
Figura 14. Medios de Pago.....	96
Figura 15. Frecuencia del Servicio.....	99
Figura 16. Gráfica de los canales de comercialización .....	113
Figura 17. Actividad 1. Caminatas ecológicas.....	155
Figura 18. Actividad 2. Ciclorutas .....	158
Figura 19. Actividad 3. Paseos al Aire Libre.....	161
Figura 20. Actividad 4. Actividades de Grupo .....	163
Figura 21. Actividad 5. Campeonatos Deportivos.....	166
Figura 22. Procedimiento para la venta de una actividad recreativa .....	168
Figura 23. Procedimiento para la prestación del servicio de actividades recreativas .....	170
Figura 24. Distribución de la planta .....	180
Figura 25. Organigrama de la empresa .....	192
Figura 26. Costos variables unitarios de los planes recreativos presupuestados .....	226

Figura 27. Punto de Equilibrio de las Caminatas Ecológicas.....	238
Figura 28. Punto de Equilibrio de las Ciclo Rutas .....	239
Figura 29. Punto de Equilibrio de los Paseos al Aire Libre .....	239
Figura 30. Punto de Equilibrio de las Actividades de Grupo.....	239
Figura 31. Punto de Equilibrio de los Campeonatos .....	240

## LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A. SITIOS TURISTICOS DEL MUNICIPIO DEL SOCORRO	2700
ANEXO B. ENCUESTA	2755
ANEXO C. ENTREVISTA	2799
ANEXO D. DOCUMENTACION LEGAL	2822
ANEXO E. LOGOTIPO	2825

## RESUMEN

**Título.** FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA GESTORA DE ACTIVIDADES RECREATIVAS Y DEPORTIVAS PARA LOS JOVENES DEL MUNICIPIO DEL SOCORRO, SANTANDER\*

**Autoras:** Adelia Nira Anaya Salazar, Maria Edilma Silva Serrano\*\*

**Palabras Claves:** recreación, dinamismo, juventud, actividades, cultura, motivación, alternativa.

### Descripción

Las actividades recreativas, como medio de esparcimiento, ayudan a conservar la salud, mejorar el estado emocional y la calidad de vida del ser humano. Es por eso que se ha realizado el estudio de factibilidad para la creación de una Empresa gestora de actividades recreativas y deportivas en el Municipio del Socorro, Santander. Es importante señalar que el Municipio del Socorro, es un lugar que por su historia, su clima, su estructura productiva, sus fiestas y en general su cultura, es muy propicio para realizar estos proyectos. La gran mayoría de jóvenes de este Municipio son muy receptivos a las actividades recreativas, lo cual es de gran ventaja para la puesta en marcha de la empresa.

De otra parte, según los estudios que se realizaron en este trabajo de investigación, se observa la viabilidad del proyecto, el cual generará un impacto muy positivo en la comunidad Socorrana, generando además de buenos hábitos para aprovechar mejor el tiempo libre, empleo para las personas de este Municipio, contribuyendo con el desarrollo Municipal y Regional.

---

\* Proyecto de Grado.

\*\* Instituto de Educación a Distancia INSED. Programa de Gestión Empresarial. Tutor. Dr. Jose Felix Reyes.

## SUMMARY

**Title.** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY AGENT OF RECREATIONAL ACTIVITIES AND SPORT FOR THE YOUTHS OF THE MUNICIPALITY OF THE AID, SANTANDER \*

**Authors:** Adelia Nira Anaya Salazar, María Edilma Silva Serrano\*\*

**Key words:** recreation, dynamism, youth, activities, culture, motivation, alternative.

### Description

The recreational, like half activities of esparcimiento, they help to conserve the health, to improve the emotional state and the quality of the human being life. It is for that reason that he/she has been carried out the study of feasibility for the creation of a Company agent of recreational and sport activities in the Municipality of the Socorro, Santander. It is important to point out that the Municipality of the Socorro, is a place that for its history, its climate, its productive structure, its parties and in general its culture, is very favorable to carry out these projects. The great majority of young of this Municipality is very receptive to the recreational activities, that which is of great advantage for the setting in march of the company. Of another part, according to the studies that were carried out in this investigation work, the viability of the project is observed, which will generate a very positive impact in the community Socorrana, generating besides good habits to take advantage of the free time better, I use for people of this Municipality, contributing with the Municipal and Regional development.

---

\* Project of Degree.

\*\* Institute of remote Education INSED. Program of Managerial Administration. Tutor. Dr. José Félix Reyes.

## INTRODUCCION

A lo largo de este programa universitario se han recopilado un gran número de conocimientos teóricos y prácticos sobre temas que sirven de base para la creación de empresas; conceptos que cada uno de los estudiantes extrae y asimila según su manera de ver las cosas, para luego proponer o exponer su idea de negocio, de tal manera que se afiance como su proyecto de grado.

Por tal razón en esta oportunidad se propone al comité evaluador de proyectos del Instituto de Educación a Distancia: "La factibilidad para la Creación de una Empresa Gestora de Actividades Recreativas y Deportivas en el Municipio del Socorro, Santander", idea que se sustenta en la importancia del Deporte y la Recreación para mejorar la Calidad de vida del ser humano, que por la vida tan agitada que se lleva, la falta de tiempo y la dedicación de su tiempo libre a actividades que desgastan el organismo y crean una vida sedentaria, muchas personas ven reflejada en la etapa de la madurez, los problemas de salud y soledad en sus vidas.

Inicialmente el Deporte y la Recreación era una actividad realizada por las personas más pudientes de la región o de los países, sin embargo con el paso del tiempo y la evolución de las costumbres, esta actividad pasó a ser popular y practicada por todas las clases sociales. Situación que hace viable la idea de crear empresas que promuevan y programen actividades que integren y socialicen el Deporte en toda la población Socorrana.

Esta investigación responde a la necesidad viviente de la juventud socorrana por encontrar alternativas de recreación y deporte que le permita despejar la mente y disfrutar de una manera sana su tiempo libre; al igual que encontrar nuevos espacios de interrelación con los demás y la sociedad.

Con la Creación de una Empresa Gestora de actividades lúdicas, se busca propiciar cambios en la cultura de los jóvenes socorranos, generar hábitos que dimensionen la capacidad del ser humano, ofrecer nuevas opciones de mercados y motivar la participación de los jóvenes socorranos en las actividades recreativas que se desarrollen en el Municipio, además de gestionar el desarrollo de actividades recreativas en la juventud, enmarcadas en el deporte, la lúdica, la cultura y el juego.

El estudio de factibilidad que se presenta a continuación, es el resultado de varios meses de investigación y experiencia, que bajo la coordinación del director del proyecto, llegó a consolidarse como propuesta de grado. Se extiende desde el capítulo de *Generalidades*, cual comprende la historia del Municipio del Socorro, conceptos sobre recreación, clasificación de las actividades recreacionales, un diagnóstico de la recreación y uso del tiempo libre en la comunidad estudiantil UIS y demás aspectos legales de la recreación.

En el capítulo dos, que comprende el *estudio de mercados*, se define el servicio que se va a ofrecer, el mercado con su análisis de demanda y oferta; los canales de comercialización, precios y publicidad.

El *estudio técnico*, que corresponde al capítulo tres, define la localización y tamaño más conveniente para la Empresa, analizando diversos factores. En este capítulo también se precisa la ingeniería del proyecto, presentando el portafolio general de servicios recreacionales a ofrecer; se describe el control de calidad y los recursos que se requieren para poner en marcha la empresa.

El cuarto capítulo, comprende el *estudio administrativo*, en el cual se describe la forma de constitución de la empresa y la estructura organizacional de la misma.

El *estudio financiero* que corresponde al quinto capítulo, identifica las inversiones para poner en funcionamiento la empresa, los costos en que se incurre y los ingresos derivados de la venta de los servicios, toda esta información proyectada a cinco años.

El sexto capítulo, hace referencia al a *la evaluación del Proyecto*, en esta parte se precisa sobre el impacto social y ambiental que tendrá la empresa en el sector; así mismo se presenta la evaluación financiera del mismo.

Por otro lado, y complementado lo anterior, este documento contiene una serie de conceptos que enmarca la problemática, tendencia, evolución, alcances y limitaciones de la recreación y el Deporte en Municipio del Socorro. Encontrando como factores que dimensionan el proyecto *la poca oferta del servicio, la localización del Municipio y la receptividad de la juventud Socorrana*, que al igual trae inmerso situaciones que limitan el mismo, entre las cuales se encuentran, *la costumbre de llevar una vida sedentaria, la poca importancia que le brindan las diferentes empresas del sector a propiciar eventos deportivos que Integren la comunidad.*

Se espera entonces, poner en marcha la empresa, mecanismos institucionales y financieros de promoción empresarial orientados a identificar oportunidades de negocio en este sector y convertir las ideas productivas en realidades contundentes al servicio de la juventud Socorrana.

## 1. GENERALIDADES

Este trabajo de investigación se fundamenta en el impacto social y personal que genera el desarrollo de actividades recreativas en el ser humano, entendida como medio de esparcimiento, de conservación de la salud, de mejoramiento de la calidad de vida e instrumento para utilizar racional y formativamente el tiempo libre. "El ser humano necesita en su desarrollo espacios para su expresión lúdica, su crecimiento físico, el cultivo de hábitos y valores que den sentido a su existencia".<sup>1</sup>

La necesidad de crear una empresa gestora de actividades recreativas, parte de que mucha gente se aburre porque no sabe qué hacer con su tiempo libre. Su imaginación no desea nada concreto que sea más agradable; se quiere estar mejor y progresar, sin saber cómo. Sí se quiere estar mejor física, emocional o económicamente bien, pero no se buscan espacios sociales o comunitarios que potencien el desarrollo integral de las necesidades humanas y tampoco se generan espacios que le permitan al niño, joven o adulto quemar energías, liberarse del estrés que genera el diario vivir o expresar sentimientos o habilidades reprimidas o escondidas, de una manera sana y responsable.

Actualmente el turismo y la recreación son consideradas fuentes futuras de progreso y desarrollo económico, ya que la programación y ejecución de planes o actividades turísticas y/o recreativas dinamizan el entorno social al cual se enfocan, permitiendo crear iniciativas que promuevan el sector económico, cultural, financiero y social de la región y el país en el cual se llevan acabo.

---

<sup>1</sup> ORTEGON YAÑEZ, Roberto. Alternativas de recreación para el desarrollo comunitario. Bogotá. 1993 primera parte.

## 1.1 EL SOCORRO Y SU HISTORIA

**RESEÑA HISTÓRICA:** El territorio del Socorro fue habitado por los indígenas GUANES liderados por el Cacique Chanchón; los españoles llegaron aquí en 1540, Martín Galeano descubrió y conquistó estas tierras.

En 1547 el Capitán Pedro de Ursúa hizo prisionero y sacrificó al Cacique Chanchón. El lugar se convierte en la Encomienda de Chanchón y en 1600 era ya un caserío de indígenas y blancos.

La región de Chanchón tuvo su decaimiento cuando se abrió el camino real entre Vélez y Girón dos leguas arriba del lado oriental, lo que hizo que Chanchón dejará de ser lugar de tránsito.

Como ya se habían construido varias viviendas a la vera del camino nuevo, los dueños de las tierras comprendidas entre las quebradas La Jaboncilla y la Guayacana, señores José de Archiva y José Díaz Sarmiento las donaron para que se formara el poblado el día 16 de junio de 1683.

Don Blas García de Cabecera diligenció ante la Curia Metropolitana de Santa Fé la creación de la parroquia Nuestra Señora del Socorro y el Arzobispo Antonio Sáenz Lozano le dio legalidad el 27 de noviembre de 1663.

El 2 de diciembre del mismo año Don Francisco del Castillo de La Concha, Presidente, Gobernador y Capitán General le dio aprobación civil.

En atención a la importancia y méritos adquiridos por la población socorrana el Monarca Español Carlos III por Real Cédula expedida en San Lorenzo de Escorial el 5 de octubre de 1771 elevó al Socorro a la Categoría de Villa, eximiéndola de la jurisdicción de la de Santa Cruz y San Gil de la Nueva Baeza y erigiéndola en ciudad con jurisdicción y territorio separado.

Ocupaba en ese entonces el cuarto lugar en número de habitantes después de Santa Fe, Cartagena y Popayán y el primero en industrias y manufacturas.

En 1795 el Rey Carlos IV creó la provincia del SOCORRO con capital del mismo nombre en territorio superior a la mitad del actual departamento de Santander, que permaneció vigente hasta el 13 de Mayo de 1857, cuando el congreso de la republica fundó el estado de Santander que después fue soberano .

Esporádicamente Socorro ocupó el puesto de capital y en la propiedad desde el 14 de Septiembre de 1861 por ley de la asamblea a constituyente hasta el 24 de Marzo de 1886 cuando el doctor Antonio Rondon por decreto ejecutivo, la trasladó a Bucaramanga.

### EN EL SOCORRO



- ✓ Estalló la revolución de los comuneros 16 de Marzo de 1781.
- ✓ Comenzó a germinar la guerra de la independencia en la nueva granada.
- ✓ Nació la democracia; el derecho del ciudadano para elegir y ser elegido.
- ✓ En este Municipio tuvo origen el ejercito nacional.

Así el Socorro logró el 10 de Julio de 1810 en medio de una inmensa alegría y júbilo victorioso la primera amnistía de Paz en el reino. Base para que en 10 días después firmará el acta de independencia en Santa fe el 20 de Julio de 1810.

El Municipio tiene una sola extensión de 12210 Ha. Se localiza en la parte Sur Oriental del Departamento de Santander a seis horas del Santa fe de Bogotá y dos horas y media o 121 Kilómetros de Bucaramanga, alcanza una temperatura promedio de 24°C y posee una población de 24.401 habitantes.

Tabla 1. Datos Generales de Municipio del Socorro

DATOS GENERALES	
POBLACION TOTAL :	24.401 habitantes *
POBLACION URBANA :	17.977 habitantes
POBLACION RURAL :	6.424 habitantes
AREA TOTAL :	122,1 Km <sup>2</sup>
AREA URBANA :	219,5 hectareas
AREA RURAL :	11.990,5 hectareas
NUMERO DE BARRIOS	43
NUMERO DE VEREDAS :	22
ALTITUD :	1.230 m. s. n. M.
TEMPERATURA MEDIA :	24 ° C
PATRONO :	Virgen del Socorro
GENTILICIO :	Socorranos
*. Según Censo de 1993 (Proyección año 2000)	

Fuente: CENSO DE 1993 (Proyección año 2003)

Tabla 2. Población Socorrana

ZONA	N°.	N°. Hab.	%
Barrios	43	16.934	69.40
Veredas y/o corregimientos	22	7.467	30.60
TOTAL	65	24.401	100%

Fuente: Alcaldía Municipal 2004.

### 1.1.1 Aspecto Físico

**RELIEVE:** El relieve en términos generales se presenta variado entre el fuertemente inclinado (25% al 50%) al muy escarpado (pendientes mayores del 75%), con áreas de relieve suave que condicionan el uso de los suelos a la conservación natural, la silvicultura o a la explotación de los cultivos permanentes en semibloques tales como: café, caña de azúcar, cítricos, plátano, yuca, tomate, frijol, mijo, maíz, patilla, ahuyama, etc.

**CLIMA Y VEGETACIÓN:** Uno de los principales factores que determina el clima del Municipio es su altitud, por estar ubicado en una vertiente cordillerana. Sus tierras se distribuyen en los pisos térmicos cálidos y templados, encontrándose la mayor parte de las tierras en producción entre los 1.000 y 1.800 Mts sobre el nivel del mar.

**HIDROGRAFIA:** Se consideran dos hoyas hidrográficas de especial relevancia dentro del Municipio a las cuales son tributadas sus aguas las diversas quebradas del Municipio así:

Hoya hidrográfica del Río Suárez: Nace en la laguna de Fúquene (Boyacá) y entra a Santander por el Sur unida al Río Chicamocha, recibe al Río Fonce en el sector de Baraya. El Río Suárez en su recorrido es tributado por las aguas de la quebrada la Honda con sus afluentes: quebrada la Ventana, Cañada del Horno, quebrada la Lajita, quebrada Platanitos, quebrada las Lajas, la Verdina, Miralindo, cañada el Espanto y quebrada Barirí.

- ⊕ Quebrada La García con sus afluentes: quebrada los Chochos, Pozo Azul y el Chambo.
  
- ⊕ Quebrada la Guayacana con sus afluentes: Quebrada la Polonia en época de invierno.

### 1.1.2 Aspectos Económicos

**ESTRUCTURA PRODUCTIVA:** Se considera que la estructura productiva está repartida de la siguiente forma, en primer lugar se encuentran los sectores primarios de producción (agrícola y pecuario incluido primer nivel de comercialización), y el de servicios (educación, salud, financiero, transporte, domiciliarios y hotelero) y en segundo lugar el de comercio, en tercer lugar se encuentra el sector industrial que se presenta en menor escala en el Municipio (Fabricación o transformación de productos alimenticios, confección, cuero, madera, Imprentas, productos metálicos, Accesorios Eléctricos).

**PRODUCCION AGRICOLA:** En la actualidad el café ocupa el primer renglón de siembras, ya que se aproxima a las 2.202 Has cultivadas ocupando el 18% respecto del área total del Municipio, destacándose este renglón como el de mayor ocupación por mano de obra en los meses de siembra y recolección (mayo a julio y septiembre a diciembre).

La comercialización del café se realiza en un 90% a través de la cooperativa de caficultores de Santander, contando también con el apoyo técnico y asesoría del Comité departamental de Cafeteros.

El segundo renglón de producción agrícola es ocupado por los cultivos de caña panelera con 1.050 Has ocupadas para este destino, realizando su comercialización a través de compradores mayoristas los días martes y miércoles en la bodega destinada para este uso dentro de las instalaciones de la plaza de mercado, dicho renglón de actividad agrícola ha

venido sufriendo los altibajos de la comercialización por la fluctuación de los precios al consumidor final debido principalmente a la poca fortaleza que tiene la agremiación que aglutina a los productores.

La tercera posición de siembras y ocupación laboral en la zona rural es ocupada por la siembra y producción de cítricos, especialmente tangelo, mandarina arrayán y limón Tahití, los cuales ocupan 293 Has sembradas con participación ocupacional del 2,44%. Su comercialización es realizada mayoritariamente para supermercados en las ciudades de Bucaramanga y Bogotá.

**PRODUCCION PECUARIA:** Es de conocimiento general que el Municipio predominan los minifundios y que los pocos ganaderos con grandes cabezas de ganado, poseen sus predios a las afueras del Municipio, convirtiéndose en su gran mayoría territorios de Municipios vecinos como Simacota, Confinés, Palmas del Socorro. Considerándose la producción como de Cría y Levante.



En la actualidad se cuenta con 381 predios que poseen ganado ubicados sobre la carretera central y la parte baja del Municipio, y un total de 10.500 cabezas de ganado.

**INDUSTRIA Y COMERCIO:** En el sector industrial. La actividad más significativa en términos monetarios para el Municipio del Socorro, es la Transformación de productos

alimenticios que equivale a un 21.96%. Entre ellas se encuentran las panaderías, las dulcerías, cafeterías y molinos, siendo las más importantes y significativas las panaderías.

Le sigue en orden de importancia la fabricación de Muebles y accesorios de madera que equivalen al 9.87 % de los ingresos del sector industrial. Y en tercer lugar están las imprentas, editoriales e industrias conexas con un 8.21%.

El sector industrial representa un 6.09% de ingresos para el Municipio del Socorro, que es el más bajo, puesto que el sector comercial participa con un 50.09%, el sector de servicios participa con un 22.71% y el sector financiero con un 21.11%. Lo que indica que los ingresos aproximados para el Municipio del Socorro para el año 1999 - 2000 fueron de 44.082 millones de pesos, por concepto de actividades de industria, servicios y comercio del Sector privado<sup>2</sup>

### **1.1.3 Festividades del Municipio del Socorro**

En la actualidad se celebran en el Socorro varios eventos programados, a los cuales invita la Alcaldía y la oficina de Turismo y Recreación.

- El 16 de marzo, la Insurrección comunera.
- La tercera semana de mayo, feria comercial, ganadera y equina.
- 16 de junio, fundación del Socorro.
- 10 de julio, independencia del Socorro
- Primera semana de agosto, concurso de bandas
- Tercera semana de septiembre, concurso nacional de la canción inédita, José A. Morales.
- Tercera semana de noviembre, feria y exposición ganadera y equina grado A.

### Tabla 3. Organizaciones de Administración Municipal y Social y/o Comunitarias

---

<sup>2</sup> Programa PAB. Alcaldía municipal, 2004.

DE LA ADMINISTRACIÓN MUNICIPAL	SI	NO	SOCIALES Y/O COMUNITARIAS	No.
Secretaría de Salud	X		Juntas de Acción Comunal	60
Personería	X		COPACOS	0
Procuraduría		X	Hogares Bienestar Familiar	30
Juzgados Civiles	X		Veeduría	1
Comisarías de Familia		X	Asociación de Usuarios	
Inspección de Policía	X		ONG	3
Registraduría	X		Defensa Civil	1
Defensoría del Pueblo		X	Cruz Roja	0
UMATA	X		<b>OTROS</b>	
Secretaría de Educación		X	Comité de Prevención de drogas	1
			Comité de Política Social	1
			Consejo de Protección Familiar	1
			Albergue Damas Rosadas	1

Fuente: Alcaldía Municipal.

#### 1.1.4 Provincias de Santander y sus Municipios

##### I) Provincia comunera

Chima	El Hato	Guadalupe	Santa Helena del
Opón			
El Palmar	Guapotá	Simacota	Confines
Contratación	Galán	Oiba	Socorro
Suaita	Gambita	El Guacamayo	Palmas del Socorro

##### II) Provincia de Soto

California	Matanza	Charta	El Playón
Rionegro	Floridablanca	Santa Bárbara	Girón
Suratá	Santa Bárbara	Lebrija	Tona
Los Santos	Vetas	Piedecuesta	

III) Provincia de Guanenta

Aratoca	Barichara	Cabrera	Charalá
Coromoro	Curití	Encino	Jordán
Mogotes	Ocamonte	Onzaga	Páramo
Pinchote	San Gil	San Joaquín	Villanueva
Valle de San José			

IV) Provincia de Mares

Barrancabermeja	Sabana de Torres	Betulia	Zapatota
Puerto Wilches	San Vicente de Chucurí	El Carmen de Chucurí	

V) Provincia de Vélez

Puente Nacional	Chipatá	Cimitarra	Guepsa
Jesús María	La Paz	San Benito	Aguada
Guavatá	Bolívar	Bolívar	Sucre
Landázuri	Albania	Florián	La Belleza

VI) Provincia de García Rovira

Málaga	Cerrito	Guaca	Capitanejo
Carcasí	Molagavita	San José de Miranda	San Miguel
Concepción	Cepitá	San Andrés	Macaravita

1.1.5 Principales ciudades turísticas de Santander

Tabla 4 . Ciudades Turísticas

<b>NOMBRE</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>BARBOSA</b>	Altitud 1.888m. Temperatura 20°C. Pequeña ciudad con gran actividad comercial y buena estructura turística.
<b>BARICHARA</b>	A 120Kms de Bucaramanga. Altura 1.330m Temperatura 21°C. Esta población ha sido declarada Monumento Nacional. El templo parroquial es de estilo romántico renacentista y data del siglo XVIII.
<b>BARRANCA</b>	A 100Kms de Bucaramanga. Altura 75m temperatura 28°C. Importante puerto sobre el río Magdalena. Posee un complejo industrial. En la ciénaga el tigre se pueden practicar deportes náuticos.
<b>BUCARAMANGA</b>	Ciudad de los Parques, por sus numerosos y hermosos parques y como la ciudad más cordial de Colombia. Tiene un gran movimiento económico y cultural. Altura 959m. Temperatura 24°C. Habitantes 464.583.
<b>CURITI</b>	Con calles empedradas, esta población de origen indígena se dedica al trabajo de fique.
<b>OIBA</b>	Es una población de origen indígena con muchas leyendas. Se le llama "La tierra del Samán". En la iglesia se aprecia la efigie de San Miguel Arcángel, patrono del lugar.
<b>PIEDECUESTA</b>	Con calles empedradas, esta población de origen indígena se dedica al trabajo de fique.
<b>SAN GIL</b>	A 97Kms de Bucaramanga. Altura 1.095m. Temperatura 22°C. Llamada la "Perla del fonce" y cuna de la aristocracia española durante la colonia. El Gallineral es un hermoso parque a orillas del río Fonce.
<b>SAN JUAN DE GIRON</b>	A 10Kms de Bucaramanga. Altura 777m. Temperatura 26°C. Importante población colonial. Ha sido declarada Monumento nacional por su belleza y conservación de la arquitectura. Son sitios de interés el Museo del Arte Religioso, la Casona y la Mansión del Fraile.
<b>SOCORRO</b>	A 118Kms de Bucaramanga. Altura 1.700m Temperatura 24°C. Es la antigua capital comunera. En la Casa de la Cultura está el Museo de Artes Histórico y Antropológico.

Fuente: Tomado de la guía turística y automotriz de Legis.

## 1.2 LA RECREACION

Se le llama recreación a cualquier tipo de uso que el hombre haga de su tiempo libre, siempre que este uso se realice en una actitud placentera... siendo por lo tanto el turismo una forma particular de recreación. Se dice que la principal diferencia entre turismo y recreación reside en que ésta califica el uso del tiempo libre por periodos inferiores a 24 horas.

En la práctica, "recreación significa a menudo un grupo determinado de usos observables del suelo, o una lista pormenorizada de actividades". Por lo tanto, recreación, al igual que "paisaje", no debe interpretarse de manera estricta, porque pretende incluir otro tipo de fenómenos, tales como "turismo", "descanso", "deporte", "juegos" y hasta cierto punto, "cultura"<sup>3</sup>

La recreación es una forma de uso del tiempo libre que implica un desplazamiento voluntario del hombre fuera de su lugar de residencia habitual por periodos inferiores a 24 horas: denotando que no existe pernoctación alguna y que debe regresar a su domicilio. Uso que le permite alcanzar una actitud de ocio por medio de la realización de ciertas actividades orientadas a cumplir con las funciones de descanso, diversión y desarrollo personal.

De este concepto se deduce lo siguiente: en virtud de que la realización de actividades recreacionales requiere de periodos de corta duración, generalmente las permanencias varían desde algunos minutos hasta alrededor de 10 o 12 horas: la mayoría de estas actividades son de tipo urbano, incluyéndose aquellas que se realizan en las áreas cercanas a la periferia de la ciudad, pero que se circunscriben a un radio de influencia que no pasa de dos horas de distancia tiempo, para un desplazamiento promedio (ida y vuelta) en el mismo día. Por tanto, a este tipo de desplazamientos se les conoce como *excursiones* recreativas y recreacionales. También, en la propia casa pueden practicarse las actividades de esta naturaleza. Sin embargo, las acciones que el recreacionista hace, se establecen conforme a las diferentes edades y condiciones socioeconómicas de las personas.

La recreación es una acción que posibilita, orienta y coordina la actividad lúdica y gratuita del sujeto

---

<sup>3</sup> Gabriela Gama Garduño et al. Reflexiones sobre el ocio y el tiempo libre. Mexico: Trillas, Universidad Anáhuac, 1998. 176 p.

en su tiempo libre, de manera que pueda llegar a vivir experiencias y situaciones o realizar actividades mediante las que consiga situarse críticamente (alcanzar una actitud de ocio), ante su tiempo libre y , por extensión, ante la totalidad de su vida<sup>4</sup>.

La recreación trabaja a través de un proceso que es sumamente sencillo. Consiste tan solo en reunir a un grupo en un espacio determinado; grupo que comparta la idea de vivir de otro modo el tiempo libre, es decir, inicialmente motivado a ello por la razón que sea. Este grupo es guiado u orientado por uno o varios animadores, de forma que el grupo a través de sus diversos miembros pueda:

Tener la posibilidad de escoger aquello que le gusta, ejercer su libertad, permitiendo, pues, el desarrollo. Por lo demás, el emprender una actividad, sea cual sea, siempre se tiene la posibilidad de continuarla o de cuestionarla, de conducirla a un cierto grado de perfección. El animador colabora en la elección, ayudando a explicar las motivaciones y precisar los objetivos, colabora también en el desarrollo de la actividad y, finalmente, en su revisión.

---

<sup>4</sup> STEPHEN L.J. Smith. Geografía Recreativa: Investigación de potenciales recreativos. México: Trillas, 1992. 29p.

**1.2.1 La Recreación en el Socorro.** Actualmente este Municipio cuenta con tres instituciones que promueve la recreación dirigida en la juventud Socorrana.

❖ **La Alcaldía Municipal.** Actualmente la Alcaldía cuenta con diferentes institutos que apoyan la recreación en el Socorro como: El instituto Municipal de Cultura y Turismo, el Instituto Municipal de Deporte y Recreación y la Secretaría de Salud, pero lamentablemente por el recorte de los recursos para desarrollar estas actividades, estos institutos realizan en el mes un promedio de 2 actividades recreativas encaminadas a fortalecer las celebraciones que a nivel nacional se llevan a cabo, por ejemplo: el mes del Niño, el mes de la Juventud, el Mes del Anciano, entre otros. Situación que causa insatisfacción a la comunidad Socorrana y más que todo en los adolescentes y jóvenes de la localidad, quienes no cuentan con programas dirigidos para ellos.

Dice el ExDirector de la Oficina de Turismo y Deporte Pedro Javier Ramírez, que en repetidas ocasiones la invitación y el desarrollo de estas actividades llegan a oído de muy pocas personas, ya que el Municipio carece de recursos para realizarle publicidad a los tipos de eventos que organiza.

La Alcaldía Municipal en coordinación con el SENA y otras entidades educativas del Municipio adelanta actividades dirigidas al aprovechamiento del tiempo libre entre las cuales se destaca: talleres de capacitación, Actividades para el fin de semana por lo menos cada 20 días (caminatas ecológicas y recorridos históricos), Jornadas de recreación (aeróbicos 1 ó 2 veces al año) y la proyección de películas enfocadas en el aprovechamiento del tiempo.

❖ **Cajasan.** Institución que diseña planes recreativos para ofrecer a sus afiliados y el Municipio en general los cuales solo abarcan 2 grandes sectores de la población: los niños (5-8años), y los adultos mayores (40 a 68 años) en muchas ocasiones criticadas

por el acompañamiento de personas no capacitadas para la capacitación y desarrollo de estas actividades; sin olvidar claro está que dentro de su programación figuran viajes turísticos a nivel regional y nacional.

■ **Comfenalco.** Empresa que actualmente solo desarrolla actividades de capacitación, asesoría y turismo regional y nacional para sus afiliados.

### 1.2.2 La Recreación, oportunidad de progreso.

*“ El hombre no deja de jugar porque se hace viejo. El hombre se hace viejo porque Deja de jugar”. Anónimo.*

El siglo XIX creó las bases de la sociedad de consumo en que hoy vivimos. El industrialismo fabricó miles de productos nuevos desde la vestimenta hasta los electrodomésticos y los puso al alcance de un gran número de personas, que ya en las calles como en las supertiendas o los centros comerciales, emplea buena parte de su tiempo libre en una mezcla de actividades que se complementan entre sí como el pasear y el comprar. Tanto es así que muchos centros comerciales completan su oferta con cines, bares, restaurantes, juegos mecánicos, animadores, cafeterías y centros nocturnos y han adoptado la costumbre de abrir los días feriados aprovechando las necesidades recreacionales de la gente para aumentar sus ventas.<sup>5</sup>

Fuera de casa se multiplican los sitios para divertirse. En América Latina crecen los centros turísticos y recreacionales conocidos, y se agregan otros, incluso la mayoría de los que hoy están de moda se inician en el siglo XX y llegan, algunos de ellos, a alcanzar rango internacional como Bariloche, Acapulco, Punta del Este, Viña del Mar, Cartagena y tantos

---

<sup>5</sup> Boullon Roberto C. Las actividades turísticas y recreacionales: El hombre como protagonista. México: Trillas. 1990. 199p.

otros de menor importancia que a pesar de su cantidad no son suficientes para afirmar que América Latina entro al siglo de la movilidad, porque aún grandes masas de su población no han realizado su primer viaje turístico. Sería injusto desconocer que en el siglo XX es cuando el turismo alcanza un desarrollo hasta ahora nunca visto, pero insuficiente para resolver el problema del ocio de un modo satisfactorio y equitativo.<sup>6</sup>

COLOMBIA, conocida también como la Puerta de Oro de Suramérica es uno de los países latinoamericanos que ofrece mayor atractivo turístico, por su ubicación en la línea ecuatorial, ofrece las ventajas de una variedad climática y de paisaje que incluye, las costas del caribe y pacífico, los llanos orientales, la montañosa región Andina y la exótica selva del Amazonas.

Actualmente se espera que el turismo y la recreación se proyecte como una de las mayores actividades económicas de los próximos siglos. Es así como las actuales legislaciones comerciales favorecen el sector del turismo y lo resalta como uno de los renglones de la economía con los mejores prospectos de negocio y fuentes de empleo.

### **1.2.3 La importancia de las actividades recreativas para el ser humano**

Sin lugar a dudas las actividades recreativas son muy importantes para el desarrollo del ser humano,

---

<sup>6</sup> Boullon Roberto C. Las actividades turísticas y recreacionales: El hombre como protagonista. México: Trillas. 1990. 199p.

Figura 1. La importancia del desarrollo de actividades recreativas para el ser humano



Las Autoras del proyecto, 2004.

pues gracias a estas se puede lograr aliviar un poco la carga diaria de los problemas, inconvenientes, complejos y todos aquellos mal sabores, que a veces aburren y deprimen al ser humano. En la figura se observa los múltiples beneficios que se obtienen con el desarrollo

de actividades recreativas; estas frases hacen parte de la compilación de muchas respuestas recibidas y en algunas ocasiones repetidas de los jóvenes socorranos que habitan y transitan por el Municipio del Socorro.

### 1.3 ASPECTOS LEGALES

En la actualidad existen varias alternativas jurídicas en Colombia para crear una Empresa; inicialmente se pueden dividir las alternativas en dos grandes grupos:

**1.3.1 Personas Naturales.** Son todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición" (Art. 74, Código Civil). La persona natural puede inscribirse como comerciante (empresario) ante las Cámaras de Comercio, comprometerse con terceros, obtener créditos, etc; en resumidas cuentas, ejecutar cualquiera de las actividades que son propicias de los comerciantes.

**1.3.2 Personas Jurídicas.** Se llama Persona Jurídica una Persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles y de ser representada judicial y extrajudicialmente" (Art. 633 del Código Civil). La ley ha permitido que en ocasiones se creen, por Voluntad de sus miembros, unas personas diferentes a ellos, pero con capacidad para realizar todos los actos propicios de los comerciantes.

Para la realización de este proyecto se tendrá en cuenta los siguientes documentos:

- Código de Comercio, texto legal que regula las materias concernientes al comercio y los comerciantes.
- Código Civil, texto legal que contiene lo estatuido sobre el régimen jurídico, aplicable a personas, bienes, sucesiones, obligaciones y contratos.

- Decreto 2811 del 18 de Diciembre de 1974, que reglamenta la ley 23 de 1973 del Código Nacional de Recursos Renovables y la Protección del Medio Ambiente.
- Decreto 1227 de 1995, por el cual se delega la inspección, vigilancia y control del deporte, la recreación el aprovechamiento del tiempo libre, la educación física y de los organismos del Sistema Nacional del Deporte.
- Artículo 52 de la Constitución Nacional: Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y el aprovechamiento del tiempo libre.
- La Ley 181 de 1995, la cual creó el Sistema Nacional del Deporte con las funciones principales de patrocinar, fomentar, masificar y divulgar la planificación, coordinación, ejecución y asesoramiento de la a practica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre y la promoción de la educación extraescolar de la niñez y la juventud en todos los niveles y estamentos sociales del país. Y sus reglamentaciones específicas estipuladas en los artículos 13 Y 24.
- La Ley 582 del 8 de junio de 2000, por medio de la cual se define el deporte asociado de personas con limitaciones físicas, mentales o sensoriales y se reglamenta el Comité Paralímpico Colombiano.
- Decreto 1229 de 1995, por medio del cual se creó un cuerpo especial dentro de la Policía Nacional, debidamente capacitado para organizar, realizar y apoyar actividades deportivas, recreativas y de aprovechamiento del tiempo libre dirigidas a la comunidad, en coordinación con el Sistema Nacional del Deporte.
- Por último se estudiaran los decretos 1227,1128,1229.12230 y 1231 de 1995, para permitir la cabal aplicación de las normas legales que regulan el Sistema Nacional del

Deporte, con el fin de fomentar, patrocinar, atender la práctica de las distintas modalidades deportivas dentro del ámbito nacional e internacional e impulsar programas y proyectos de interés público y social dirigidos a personas con discapacidades.

#### 1.4 FORMULARIO DE FACTIBILIDAD LEGAL

Para conocer un poco más del marco legal que rige la recreación y las actividades lúdicas en el ser humano, se presenta a continuación un formulario que presenta los resultados obtenidos por el Investigador: JUAN JOSE MAYORGA CABALLERO.

**Investigación:** Diagnóstico de la recreación y uso del tiempo libre en la Comunidad

Estudiantil de la U.I.S.

**Investigador:** JUAN JOSE MAYORGA CABALLERO

Tabla 5. Diagnóstico de la recreación y uso del tiempo libre en la Comunidad Estudiantil de la UIS.

<i>Tipo</i>	<i>Nro. Y Fecha</i>	<i>Espíritu de la Norma</i>	<i>Aplicabilidad a la Investigación</i>
<b>1. Internacionales</b> <b>1.1 Manifiesto Mundial sobre la Educación Física</b>	Cap. 2 de 1977	"2" El deporte. Juego que es la competición libremente adaptada para satisfacer esencialmente las necesidades recreativas y educativas.	Las normas legales vigentes soportan la viabilidad para el mejoramiento de la presentación de programas recreativos y para el uso del tiempo libre.
	Cap. 4 de 1977	Importancia de las actividades al aire libre. En el mundo actual que	

		<p>tiende cada vez a la civilización urbana, es necesario que las actividades físicas al aire libre ocupen un lugar importante tanto en las escuelas como en los ratos libres de los adultos, por ser estas actividades eminentemente formadoras, liberadoras y equilibrantes.</p>
<p><b>1.2 Derechos Humanos</b></p>	<p>Art. 24. Marzo 7/68</p> <p>Toda persona tiene el derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a unas vacaciones periódicas pagadas.</p> <p>Principio 7 párrafo 3.</p> <p>El niño debe disfrutar plenamente de juegos y recreaciones, los cuales deben estar orientadas hacia los fines perseguidos por la educación: la sociedad y las autoridades públicas se esforzarán por promover este derecho.</p>	<p>La recreación implica el descanso, el esparcimiento, el disfrute de la vida, que en muchas veces se encuentra en actividades sencillas y sin ningún costo: una caminata por un parque, el placer de contemplar la naturaleza, una agradable charla en familia o con amigos, juegos de mesa, deportes, etc.</p> <p>Desafortunadamente en muchos de nuestros hogares se cree que el único medio de recreación y descanso es la T.V., la cual permanece prendida durante largas horas, sin que exista una selección de programas. Ni mucho menos la oportunidad para que los</p>

		<p>miembros de la familia dialoguen.</p> <p>Datos tomados de Derechos Humanos (Colección Acción Nacional Educativo Cultural p.15)</p>
	<p>Art. 19</p> <p>Todo individuo tiene derecho a la libertad de opinión y de expresión.</p>	<p>La participación es el derecho de hacer uso de la capacidad de opinar, analizar, criticar, o asumir puntos de vista, acciones o propuestas en el grupo, comunidad o sociedad a la que pertenece.</p>
	<p>Art. 20</p> <p>Toda persona tiene derecho a la libertad de reunión y de asociación pacífica.</p>	<p>Una población llega a ejercer este derecho, a través del proceso de aprendizaje que se inicia desde la infancia y da lugar a una sociedad participativa, abierta y democrática. De otra parte, la libertad de asociación y participación, es el único medio por el cual las personas pueden expresar colectivamente sus ideas, ser agentes activos en la toma de decisiones y ejercer presión como grupo y proteger sus interés y derechos.</p>
	<p>Art. 21</p> <p>Toda persona tiene derecho a participar en el Gobierno de su país, directamente o por medio de sus representantes.</p>	

<p><b>2. NACIONALES</b>  <b>2.1 Constitución</b>  <i>política de</i>  <i>Colombia 1991</i></p>	<p>Art. 38 Título 2 Cap. 1 de 1991</p>	<p>Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.</p>	<p>En el desarrollo de las actividades se debe dar libertad en la asociación de grupos.</p>
	<p>Art. 46 Capítulo 2 Título 2 de 1991</p>	<p>El Estado, la sociedad y la familia concurrirán para la protección y la asistencia de las personas de la Tercera Edad y promoverán su integración a la vida activa y comunitaria.</p>	<p>La generación de cultura en el joven, lo prepara para el tiempo libre limitado en la vida de adulto y proyecta su espíritu a la familia lo mismo que a la tercera edad.</p>
	<p>Art.44 Capítulo 2 Título 2 de 1991</p>	<p>Son derechos fundamentales de los niños la vida, la integridad física, la educación, la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión.</p>	<p>La recreación en el niño es un derecho, el cual debe ejecutarse.</p>
<p>Art. 52 Capítulo 2 Título 2 de 1991</p>	<p>Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte, y al aprovechamiento del tiempo libre. El Estado fomentará esas actividades e inspeccionará las organizaciones deportivas, cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas.</p>	<p>Se puede recurrir al estamento gubernamental para buscar aportes de generación de cultura recreativa de la comunidad.</p>	

		<p>La Educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene como función social, con ello se busca el acceso al conocimiento, la técnica y a los demás bienes y valores de la cultura.</p>	Siendo comunidad educativa, se debe pretender funciones sociales y culturales que conduzcan a la generación de cultura.
		<p>La Educación formará al colombiano el respeto a los derechos humanos, a la paz y a la democracia; y en la práctica del trabajo y la recreación para el mejoramiento cultural, científico, tecnológico y para la protección del medio ambiente.</p>	
	Art. 79 Capítulo 3 Título 2	<p>Todas las personas tienen derecho a gozar de un ambiente sano. La ley garantizará la participación de la comunidad en las decisiones que puedan afectarlo.</p>	La comunidad debe desarrollar sus programas en un ambiente sano, donde se tomen decisiones democráticas.
<i>2.2 Proyecto de Ley General de la Educación</i>	Título 1 Artículo 7	<p>La Educación física y el deporte son obligatorios en todos los niveles y modalidades del sistema educativo. El gobierno promoverá su difusión y práctica en todas las instituciones educativas.</p>	Como institución educativa, se deben promover las actividades deportivas.

<i>Manifiesto sobre Deporte CIEP UNESCO</i>	Título 2 Artículo 15	Dentro de los límites fijados por la presente ley, las instituciones educativas tienen autonomía para organizar las áreas de conocimiento obligatorio aquí fijadas para cada nivel, introducir áreas optativas, adaptar algunas áreas a las necesidades y características regionales, adoptar métodos de enseñanza y organizar actividades culturales escolares y extraescolares.	El aspecto socio-cultural educativo debe incluir programas de actividades recreativas escolares, que generen cultura y se proyecten extraescolarmente a la familia y amigos.
	Título 2 Capítulo 4 Artículo 26 Literal C. Capítulo 2	La formación cultural y artística, que resalte los valores nacionales como expresión de cultura universal.  Deporte en los ratos de ocio	Se debe exaltar la cultura recreativa a nivel internacional, nacional, regional e institucional.
		Los períodos de ocio son del dominio privilegiado de las secciones individuales y de libertad.  Es preciso que aquellos que ofrezcan a cada individuos, numerosas opciones, aptas para satisfacer todas las necesidades y todas las aficciones.	

<p><i>Carta Europea del Deporte para todos.</i></p>	<p>Art. III Bruselas 1979</p>	<p>Siendo el deporte uno de los aspectos del desarrollo socio cultural, debe ser tratado a nivel local, regional y nacional, conjuntamente con otros ámbitos donde intervienen decisiones de política general y una planificación: Educación, salud pública, asuntos sociales, fomento de los recursos naturales, protección de la naturaleza, artes y ocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Música y artes plásticas (una optativa).</li> <li>✓ Educación física y Deportes.</li> </ul>	<p>El deporte debe ser tomado como desarrollo social cultural de integración internacional, nacional, regional e institucional, donde el aspecto competitivo quede en un segundo plano.</p>
<p><i>Título III Capítulo I Artículo 66 Literal F (Dirección, administración y financiación de la educación)</i></p>		<p>Promover el desarrollo de la ciencia y la tecnología, la cultura, la recreación y el deporte, de acuerdo a las normas dictada por el Congreso de la república.</p>	<p>Tener en cuenta las normas dictadas por el congreso de la República en la Generación de cultura recreativa.</p>
<p><i>Título IV Capítulo V Artículo 101, Literal D (Gobierno Escolar)</i></p>		<p>Elaborar criterios de participación de institución en actividades comunitarias, culturales, deportivas y recreativas.</p>	<p>Irradiar la participación de la institución a otras instituciones o comunidades mediante eventos culturales, deportivos y recreativos.</p>

<i>Departamento de cultura, física y Deportes</i>	Marzo 1-90	Proponer y elaborar planes de participación de la comunidad universitaria a nivel Recreativo, Deportivo a través de la Coordinación de Recreación.	Buscar elementos para la respuesta de una cultura recreativa.
---	------------	--	---

Fuente: Diagnostico de la recreación en la comunidad estudiantil de la universidad industrial de Santander.

La empresa propuesta pretende gestionar el desarrollo de actividades recreativas en la juventud Socorrana enmarcadas en el deporte, la lúdica, la cultura y el juego. La adquisición de saberes, la conformación de una personalidad, son características que el niño va adquiriendo o apropiando a través del juego y en el juego. La actividad lúdica no es algo ajeno, o un espacio al cual se acude para distensionarse, sino una condición para acceder a la vida, al mundo que rodea al individuo.

### 1.5 LAS ACTIVIDADES RECREATIVAS; COMO ALTERNATIVA DE USO DEL TIEMPO LIBRE PARA LOS JOVENES

El desarrollo de actividades recreativas en la Juventud no trae consigo ninguna contraindicación, por el contrario a esta se le atribuyen una cantidad de usos entre los cuales se mencionan:

- ☺ Mejorar la calidad de vida.
- ☺ Explorar la búsqueda de nuevas destrezas y habilidades.
- ☺ Evadir el estrés del diario vivir, la incertidumbre y la tensión generada por los problemas.
- ☺ Permitir que el Joven se adueñe de su propia actividad, puesto que él la habrá escogido.
- ☺ Crear la posibilidad de expresión y creación cultural.
- ☺ Profundo conocimiento de sí mismo, de las propias limitaciones y contradicciones y, a la vez, de las propias posibilidades.

- ☺ Generar un estilo de vida distinto del propuesto por la sociedad, particularmente a través del tiempo libre.
- ☺ Cambiar las actitudes de consumo, orientándolas hacia el consumo dirigido en función de las necesidades verdaderamente reales, separándolas así de las ficticias.
- ☺ Promover la creación de producciones culturales y ampliar así el campo cultural y social de los jóvenes.
- ☺ Entablar nuevas relaciones personales y sociales.
- ☺ Crear nuevas alternativas para aprovechar el tiempo libre, sin recurrir al alcohol, drogadicción o el sedentarismo.
- ☺ Obtener un mejor estado físico y mental.

Concebir la recreación como una alternativa de uso del tiempo libre, es pretender utilizar los recursos disponibles en el Municipio y la Región para dar vida o animar, al tiempo libre de los jóvenes socorranos. Ver Anexo A. Sitios turísticos del Socorro.

Un uso racional del tiempo libre debe ayudar a que se desarrollen la inteligencia y la capacidad de

pensar de la mayoría, a que se forme en cada individuo una persona, a que se concientice a la comunidad sobre los problemas ecológicos del mundo en fin a que la vida urbana desemboque en una cultura urbana que piense primero en el hombre y después en las cosas.

La recreación es una acción que posibilita, orienta y coordina la actividad lúdica del joven en su tiempo libre, de manera que pueda llegar a vivir experiencias y situaciones o realizar actividades mediante las que consiga situarse críticamente, ante su tiempo libre y por consiguiente a la totalidad de su vida.

#### En que consiste?

En reunir un grupo de personas en un espacio determinado; grupo que comparta la idea de vivir de otro modo el tiempo libre, es decir, inicialmente motivado a ello por la razón que sea.

Este grupo es guiado u orientado por uno o varios animadores, de forma que el grupo a través de sus diversos miembros pueda:

“Tener la posibilidad de escoger aquello que le gusta, ejercer su libertad, permitiendo, pues, el desarrollo. Por lo demás, el emprender una actividad sea cual sea, siempre se tiene la posibilidad de continuarla o de cuestionarla, de conducirla a un cierto grado de perfección. El animador colabora en la elección, ayudando a explicitar las motivaciones y precisar los objetivos, colabora también en el desarrollo de la actividad, y finalmente en su revisión”.<sup>7</sup>

## 1.6 EL OCIO

Las actividades de esparcimiento deberían permitir al hombre encontrarse a sí mismo y experimentar con las potencialidades reprimidas en la vida laboral. El ocio debería permitir al hombre todo aquello que el trabajo le prohíbe; sus diversiones deberían proporcionarle lo que no encuentra en su trabajo.

La diversión es una de las funciones esenciales del ocio. Sus principales características son; la evasión de un mundo de presiones donde lo más importante es el rendimiento y el resultado objetivo; la liberación de las tensiones en un mundo lúdico en el cual se tiene control de las reglas y se acepta libremente; el ser una forma de burlarse de la realidad transformándola en un espectáculo en el que se mueven hilos de la misma.

Con estas concepciones no se pretende otorgarle al ocio creativo poderes mágicos, pero sí brindar a la mayoría la alternativa de usar mejor su tiempo libre, la humanidad del Tercer Mundo realizaría un progreso fenomenal. Sin embargo, aunque se controle y dignifique el ocio no se podrá controlar (pero sí disminuir) la drogadicción y el alcoholismo.

---

<sup>7</sup> GARCIA F., Pedro. Ocio y tiempo libre, ¿Para qué?. Humanistas, Barcelona. 1985. Pág. 120.

**1.6.1 El Juego y el Ocio.** El juego debe ser un objetivo de la animación sociocultural porque: cumple todos los requisitos para ser una actividad de ocio.

Los requisitos que cumple cualquier actividad de ocio y que están implícitos en el juego son:

- ☾ Autonomía: tanto para elegir como para ser responsables plenamente del desarrollo de las mismas.
- ☾ Autotelismo: son actividades cuyo fin es la actividad en sí. No se hace por conseguir un resultado sino porque es interesante el proceso.
- ☾ Placer: se disfruta mientras se hace. Es gratificante para la persona que lo realiza.

Características del juego:

- ☾ Libre: antes que nada, todo juego es una actividad libre, si el/la jugador/a fuese obligado/a, el juego perdería su carácter de actividad placentera.
- ☾ Separada: circunscrita en límites de espacio y tiempo precisos y fijados de antemano. Tiene una estructura: comienza, tiene un nudo y un desenlace, siendo una acción que se consume en sí misma.
- ☾ Incierta: su desarrollo no puede determinarse y su resultado no puede fijarse previamente, dejándose obligatoriamente a la iniciativa del/a jugadora/a, cierta latitud en la necesidad de inventar.
- ☾ Improductiva: no crea bienes, ni riquezas, ni elemento nuevo alguno.
- ☾ Reglamentada: sometida a una reglas convencionales que suspenden las leyes ordinarias e instauran momentáneamente una legislación nueva, única. Cada juego tiene sus leyes propias dentro de ese mundo provisional, y esas leyes son obligatorias, si no se cumplen se acaba el juego.

- ☪ Ficticia: hay una conciencia de realidad segunda o de irrealidad en relación a la vida corriente, ordinaria.

## 1.7 ASPECTOS INFLUYENTES EN LAS ACTIVIDADES RECREATIVAS

- ☞ El tiempo, para un desplazamiento de ida y vuelta.
- ☞ Diferentes edades y condiciones socio económicas y físicas de los participantes.
- ☞ Las instalaciones necesarias para la práctica de la recreación.
- ☞ Un buen animador.
- ☞ Las actividades recreativas es una ocasión para adueñarse del tiempo libre.
- ☞ Las actitudes y el estado anímico al desarrollar una actividad lúdica.
- ☞ La oferta de diversas actividades recreacionales para escoger.
- ☞ La alimentación y el transporte.
- ☞ Gestionar la participación del poder municipal, las instituciones públicas y privadas y el comercio local.
- ☞ Cambios climáticos.
- ☞ Estratificación de la población por grupos erarios.
- ☞ Tamaño de la ciudad y sus diferentes conglomerados (barrios).

## 1.8 CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES RECREACIONALES

Esta clasificación se obtuvo del texto denominado "*El juego, alternativa de ocio para los jóvenes*", escrito por la señora Lucia Arribas.

**1.8.1 Actividades de Esparcimiento.** Comprende cosas como paseos, ya sea en vehículos especiales, a caballo, en mula o a pie, el uso de las playas o de piscinas, excursiones a las montañas o bosques que no requieren de un adiestramiento especial, la realización de picnics y toda la gama de usos generales que hacen el turista y el recreacionista de un atractivo, o de

la ciudad en que se encuentran ( por ejemplo, ir a una discoteca, a un *pub* o a un restaurante con alguna connotación especial).

**1.8.2 Visitas Culturales.** Se refieren a las actividades radicadas en museos, monumentos artísticos, iglesias, ruinas arqueológicas, lugares históricos, obras civiles del pasado, ferias y mercados tradicionales, artesanías, manifestaciones religiosas y creencias populares, visitas a grupos étnicos o expresiones de arquitectura popular y la concurrencia a centros científicos y técnicos y explotaciones mineras, agropecuarias o industriales.

**1.8.3 Visitas a sitios naturales.** Corresponden a la observación y al disfrute de la naturaleza en sus diferentes manifestaciones, que abarcan desde las playas hasta las grutas y cavernas, parques nacionales o ríos y caída de agua, entre muchas otras posibilidades que ofrece la naturaleza.

**1.8.4 Actividades Deportivas.** Es clara de por sí, englobando la práctica del golf, remo, velleo, ski acuático, natación y todas las actividades que se generan alrededor de la pesca y la caza deportivas.

**1.8.5 Actividades de Asistencia a acontecimiento programados.** Tiene que ver con los espectáculos de luz y sonido, exposiciones, festivales, concursos de belleza, corridas de toros, partidos de fútbol, parques temáticos, espectáculos nocturnos, rodeos, carnavales y asistencia a congresos, seminarios y convenciones.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

#### 2.1.1 Objetivo General

Demostrar si existe o no una demanda insatisfecha de servicios recreativos en la juventud Socorrana, con capacidad económica y deseo de adquirir los servicios que se ofrecen.

#### 2.1.2 Objetivos Especificos

- ☛ Realizar una investigación de mercados que permita conocer el estado actual de la oferta y la demanda del mercado objeto de estudio.
- ☛ Conocer las expectativas de los jóvenes socorranos, respecto a las actividades recreativas y deportivas que se van a ofrecer.
- ☛ Identificar las variables de mercadotecnia que condicionan el proyecto en el sector
- ☛ Determinar las características y el comportamiento del consumidor.
- ☛ Identificar las instituciones que actualmente ofrecen actividades recreativas para los jóvenes del Municipio del Socorro.
- ☛ Establecer y definir los mecanismos adecuados para definir el precio del servicio.
- ☛ Determinar los canales de comercialización más efectivos para llegar a los usuarios del servicio.
- ☛ Diseñar planes y estrategias de mercadeo para la oferta del producto.

### 2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO

La empresa ofrece actividades recreativas a la comunidad Socorrana que habita y transita por el

Municipio, desarrollando programas deportivos, culturales, turísticos y de aventura los fines de semana y festivos.

### 2.2.1 Usos y especificaciones del Servicio

#### Usos

- Las actividades recreativas que se ofrecen, permiten disminuir índices de violencia y por consiguiente, se convierte en un espectáculo público destinado a conquistar el mundo.
- El realizar actividades recreativas le permite a los jóvenes socorranos, aprovechar de manera satisfactoria y equitativa el tiempo libre.
- Las actividades lúdicas a desarrollar por los Jóvenes socorranos, se utilizan para despertar en el hombre formas propias de expresión, libre e inmediata que le produce placer, gracias a sus efectos psíquicos y sociales.
- Las lúdicas a desarrollar por esta Empresa, ayudan al desarrollo y formación de la personalidad, la participación social, la cooperación y la comunicación.
- Los juegos que desarrollará la Empresa en los programas diseñados para los fines de semana, estimulan la formación y el desarrollo de movimientos físicos corporales y mentales de sus participantes.
- La Empresa ofrece sus actividades deportivas para distraer, liberar la mente y estimular la creación de nuevos hábitos de sus clientes.
- La ejercitación de estas actividades de esparcimiento y recreación, preparan y fortalecen el cuerpo, para soportar la tensión en todas sus formas, un disgusto, un día

de trabajo forzado, hasta el más pequeño desgaste de energía, significa una tensión que obliga el cuerpo a acelerar su proceso metabólico.

- Las técnicas utilizadas para llevar a cabo las actividades propuestas, incrementan la confianza en si mismo y conducen a la búsqueda de la perfección.
- Estas lúdicas buscan convertirse en una terapia revitalizante y antiestrés para la juventud Socorrana.
- Los programas están diseñados para grupos de colegios y/o turistas y así mismo atraer nuevos turistas y negocios.
- Las actividades a desarrollar se enmarcan dentro de un contexto social para hacer amigos y fortalecer las relaciones personales y de la comunidad en general.
- El diseño de estos planes recreativos se convierten en una oportunidad de negocio y progreso para el Municipio y la Región.
- Las actividades de esparcimiento que se programan para los feriados, son una alternativa de uso del tiempo libre , de encontrar nuevas formas de recreación y por su puesto generar nuevas habilidades motrices y mentales en los jóvenes que habitan y transitan por el Municipio del Socorro, generando así nuevas competencias que mejoren la calidad de vida.

### *Especificaciones*

- Se ofrecen servicios recreativos de manera cordial y amable.
- Los profesionales que prestan el servicio son dinámicos y con alto sentido de responsabilidad.

- Los programas a desarrollar son de corta duración y están diseñados para los fines de semana y festivos.
- Estas actividades tiene como objetivo dar a conocer los sitios turísticos y recreativos con que cuenta el Municipio del Socorro.
- La empresa brinda servicios sujetos a mejorar constantemente, teniendo en cuenta las sugerencias de sus clientes.
- Los planes recreativos, están diseñados para los jóvenes entre las edades de los 15 a 40 años que transitan el Municipio del Socorro.
- Para ofrecer un servicio especializado y de alta calidad, la empresa ofrecerá atención al publico los días miércoles- jueves – viernes.
- Las lúdicas propuestas se pueden desarrollar en un campo abierto o cerrado, de acceso público.
- La empresa ofrece programas recreativos a un precio cómodo y asequible al bolsillo de los habitantes de la población Socorrana.
- Las actividades que en esta empresa se desarrollan, se hacen bajo ciertos principios de convivencia y urbanidad.
- Para el desarrollo de las actividades recreativas se cuenta con personal técnico especializado en primeros auxilios.
- El desarrollo de las actividades lúdicas tiene como ingrediente fundamental la puntualidad y el buen trato para con los demás.

### 2.2.2 Servicios Principales

Desarrollar actividades recreativas basadas en el deporte, el juego, la lúdica y el turismo de corta duración.

### 2.2.3 Servicios Complementarios

- Charlas. La empresa ofrecerá charlas de concientización y educación sobre temas que involucren la salud física y mental, de manera que el participante sienta la necesidad de participar en las actividades recreativas, como una alternativa u oportunidad para mantener y mejorar su salud, estado físico o mental.
- Asesoría Técnica. El servicio a prestar se caracteriza por su excelencia y la búsqueda constante de la perfección, situación que solo se puede lograr si se cuenta con personal calificado que asesore las actividades programadas y gestionen nuevas ideas y proyectos que satisfagan plenamente las necesidades comerciales de los clientes.
- Refrigerios. En cada una de las actividades lúdicas a desarrollar se hará entrega de un refrigerio, esto con el fin de buscar canales de acercamiento entre los usuarios, participantes y quienes laboran en Recreativa LTDA.
- Utilización de medios Publicitarios. El diseño de la publicidad es un factor muy importante dentro de la labor comercial de toda empresa, es por ello que ésta se planeará estratégicamente para incrementar los ingresos del negocio.

#### 2.2.4 Servicios Sustitutos

Alcaldía: actualmente esta institución desarrolla planes recreativos, enmarcados a las actividades que a nivel nacional se deben desarrollar en los Municipios y departamentos, por ejemplo el mes de los niños, mes de la juventud, de la familia, lo cual no permite que se establezca un hábito constante hacia el deporte y en algunos meses del año se abandone a ciertos grupos de la población, es decir los niños deben esperar a que llegue su mes para que se les diseñe planes recreativos que satisfagan su necesidad.

La Caja de Compensación Familiar CAJASAN: ofrece a la comunidad Socorrana en el área de recreación y deporte el programa de vacaciones recreativas; para los niños entre los 5 a 12 años, durante el mes de julio y enero. El programa años dorados, el cual se ofrece a las personas afiliadas a esta caja que oscilan entre las edades de los 45 a los 60 años, actividades que son programadas cada 8 días. Esta caja no cuenta con programas recreativos o deportivos para jóvenes.

En última instancia se encuentra Comfenalco, Caja de Compensación que solo ofrece el servicio de educación para los grados Prekinder, Kinder, dejando aun lado el desarrollo de actividades lúdicas que divierta e integre a sus afiliados.

Como se puede observar estas entidades han dejado aun lado el desarrollo de actividades recreativas para la juventud Socorrana, quienes son el segundo porcentaje más alto de la población que habita el Municipio. Es de gran importancia señalar la responsabilidad y compromiso que tienen la gran mayoría de las empresas y entidades oficiales y públicas, estas deben promover actividades recreativas que mejoren la calidad de vida de sus habitantes y de hecho generar mas fuentes de empleo, lo cual les favorece en un mayor número de afiliados y en el incremento de sus actividades.

### **2.2.5 Atributos diferenciadores del servicio**

- \* Este servicio se diferencia de la competencia porque está dirigido a los jóvenes que viven y transitan en este Municipio, estos planes recreativos tendrán vigencia todo el año y se llevarán a cabo todos los fines de semana.
- \* Es dirigido especialmente a los jóvenes.
- \* Será una empresa pionera de carácter privado con que cuenta este Municipio.
- \* Para hacer parte de estos tipos de programa no es necesario ser afiliado.
- \* En el desarrollo de actividades recreativas se contará con la asistencia técnica de profesionales en el deporte y la salud.
- \* Será una empresa visionaria, cuya mejor estrategia de venta o crecimiento será el eficiente uso de los medios con que cuenta la empresa.
  
- \* Sus actividades no serán repetitivas y por el contrario estarán compuestas de gran variedad y dinamismo, estas varían cada fin de semana.
- \* Se contará con el apoyo del sector comercio quienes con charlas de sensibilización, entenderán la importancia de desarrollar actividades recreativas en el Municipio.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

### **2.3.1 Mercado Potencial**

Es toda la comunidad que se encuentra ubicada en el Municipio del Socorro y que tiene deseo de invertir su tiempo libre en el desarrollo de actividades recreativas y además que tiene cierto poder adquisitivo para comprar el servicio.

### **2.3.1 Mercado Objetivo**

Es toda la comunidad que se encuentra ubicada en el Municipio del Socorro y que tiene deseo

de invertir su tiempo libre en el desarrollo de actividades recreativas y además que tiene cierto poder adquisitivo para acceder al servicio, en especial los jóvenes entre los 15 y 40 años, ya que el número de personas es uno de los porcentajes más altos de la población Socorrana y quienes se encuentran en una situación laboral activa.

## **2.4 LA DEMANDA**

### **2.4.1 Planteamiento del Problema**

En el Municipio del Socorro no se registra ningún documento escrito y actualizado que permita conocer como se desarrolla la recreación, se carece de una empresa que promueva este tipo de actividades en la juventud, pues actualmente solo dos empresas o instituciones gestionan programas con este fin y además se cuenta con un alto índice de demanda insatisfecha. De la misma manera se evidencia que muchos de los habitantes de esta región desconoce el gran número de sitios turísticos e históricos con que cuenta la población del Socorro, para el desarrollo y explotación de las actividades recreativas que sin duda alguna son un legado que los antepasados indígenas crearon para las futuras generaciones, SOCORRO ES RIQUEZA HISTORICA Y NATURAL.

Estos son motivos de sobra que llevan a plantear el desarrollo de una Investigación de Mercados, con el fin de obtener información precisa y exacta sobre las necesidades, expectativas y requerimientos que la Juventud Socorrana busca satisfacer, con el diseño de una empresa gestora de actividades recreativas y de esta manera generar propuestas serias y viables que eleven el nivel recreativo y deportivo de la Juventud que habita en este Municipio.

**2.4.2 Investigación de Mercados.** Esta investigación de mercados se aplicará entre los jóvenes de 15 a 40 años que habitan y transitan el Municipio del Socorro.

a) Tipo de Estudio: El estudio se realizó mediante una investigación de tipo Exploratorio-Descriptivo.

Exploratorio. Este tipo de estudio tiene como objetivo “La formulación de un problema para posibilitar una investigación más precisa o el desarrollo de una hipótesis” “Pero tiene otras funciones como la de aumentar la familiaridad del investigador con el fenómeno que va a investigar, aclarar conceptos, establecer preferencias para posteriores investigaciones”.

En esta investigación se utiliza este tipo de estudio, porque permite explorar y conocer la situación de los jóvenes residentes en el Municipio del Socorro, en cuanto a las actividades recreativas que se realizan en este Municipio, y de esta manera formular hipótesis respecto al problema de investigación.

Descriptivo: Este tipo de estudio identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación.

En esta investigación se utilizó también el tipo de estudio descriptivo, porque permite conocer las características más relevantes de la población objeto de estudio, identificar las actitudes, gustos, creencias de los jóvenes socorranos en cuanto a las actividades recreativas que les gustaría que se desarrollaran en su Municipio y como alternativa para aprovechar el tiempo libre de una forma más fructífera.

b) Métodos de Investigación.

La investigación se realiza a partir de los métodos INDUCTIVO, DEDUCTIVO, ANÁLISIS Y SÍNTESIS.

El método inductivo inicia su conocimiento en la observación de fenómenos o situaciones particulares que enmarcan el problema de investigación para concluir con verdades generales.

Para esta investigación, el método inductivo es muy importante, teniendo en cuenta que para conocer las características de la población, se debe tomar una parte de ella y de esta manera conocer aspectos generales, a partir del análisis de situaciones particulares.

El método deductivo inicia el conocimiento en la observación de hechos generales, con el propósito de identificar explicaciones particulares. Aplicar el método deductivo en este estudio que se adelanta, permite conocer el comportamiento de la población; identificar sus características y costumbres particulares y de igual forma analizar la oferta del servicio en el sector.

Por otra parte los métodos de investigación ANÁLISIS Y SINTESIS, se emplean para profundizar en el estudio, mediante la identificación y explicación de cada uno de los factores que hacen parte e influyen en el problema de investigación, así por ejemplo:

- El compromiso del Municipio con la juventud.
- Las exigencias del mundo actual en el aspecto personal, laboral, social, profesional etc.
- El aspecto legal en la implantación de una Empresa que promueva la recreación y el deporte.
- Estudio de mercados, administrativo técnico financiero etc.

c) Sistema de Recolección de Información

**Fuentes primarias:** La fuente primaria de donde se obtuvo la información, está comprendida por la población socorrana en edades de 15 a 40 años Socorro y que estén interesados en asistir al desarrollo de actividades recreativas, como una mejor forma de aprovechar el tiempo libre, mejorar su calidad de vida y pasar un rato agradable.

Para obtener la información de la fuente primaria se utiliza la Encuesta (técnica aplicada), la cual está conformada por un objetivo, un sencillo requerimiento de datos personales y por supuesto una serie de preguntas dicotómicas, de selección múltiple y abiertas. Ver Anexo B. Encuesta.

Otra técnica utilizada para esta investigación será la entrevista, la cual se aplicará a personas expertas en el tema como: El director de la oficina de turismo y recreación, INDER, CAJASAN y COMFENALCO. Ver anexo C. Entrevista.

**Fuentes Secundarias:** como apoyo o soporte para la recolección de información se utilizarán los siguientes textos.

- ♣ Secretaría de Salud, oficina municipal, que suministró el total de la población socorrana, ubicados entre las edades de los 15 a 40 años.
- ♣ El proyecto de ADA MENESES Y LINA OTALORA, documento que sirve de base para el desarrollo y puntualización del estudio de mercados.
- ♣ El libro de Metodología, de Carlos Eduardo Méndez, escrito de consulta y guía para el correcto desarrollo de una investigación de mercados.
- ♣ El programa de EXCEL, para el procesamiento y la tabulación de la información obtenida de la encuesta de opinión.
- ♣ Internet, para compartir información entre los compañeros del CIPAS, determinar y revisar las tareas que constantemente se realicen.
- ♣ Revistas Deportivas, para recolectar información básica y datos curiosos de esta disciplina.

Para establecer el estudio de la situación histórica, actual y proyección de los servicios recreativos en el Municipio del Socorro, se hace necesario recurrir a un trabajo de campo fundamentado en entrevistas, encuestas y análisis de cuadros comparativos.

El análisis de la demanda y oferta histórica, actual y futura se establece con dos cuestionarios escritos, el primero dirigido a los jóvenes socorranos entre las edades de 15 a 40 años; y el segundo a las empresas que promueven la Recreación en el Municipio del Socorro. Con el cuestionario (encuesta) dirigido a los jóvenes socorranos, se busca obtener un perfil de la demanda potencial y poder así cuantificar la existencia de una demanda insatisfecha y las oportunidades que ésta presenta para la empresa.

El cuestionario (entrevista) dirigido a las empresas, arrojará la caracterización de la oferta actual y futura, estableciendo un perfil de la competencia para detectar oportunidades y amenazas, y poder seleccionar y formular las propuestas de desarrollo con el fin de concretar los objetivos de la empresa.

Con el análisis de estos dos cuestionarios se puede saber cuál será el desarrollo del mercado, y así crear pautas en el modo más rentable para la empresa cumpliendo sus objetivos y alcanzado las metas propuestas.

**La encuesta**, considerada como un Instrumento de observación conformado por una serie de preguntas formuladas y cuyas respuestas son anotadas por el empadronador. Puede tener varias preguntas (mas de 5) y es aplicada por un tercero que actúa como encuestador. Es de corta duración: 5 a 10 minutos. Eventualmente la puede responder de manera directa la persona encuestada. Esta conformada por:

- ✓ Encabezado: identifica la intención de la encuesta, la responsabilidad de las estudiantes y el nombre de la universidad, para el manejo de la información, ante la población encuestada.
- ✓ Objetivo: permite ubicar a las personas en el tema, del cual se desea obtener información.

- ✓ Cuestionario: conformado por 16 preguntas, de las cuales 2 son dicotómicas, 5 abiertas y 9 de selección múltiple. Ver Anexo B.

**Entrevista**, es una técnica donde el investigador plantea preguntas en forma oral a un sujeto y anota la información obtenida, puede ser individual, grupal, estructurada o no estructurada. Puede tener muchas o pocas preguntas, y se hace mediante un diálogo entre el entrevistador y la persona que proporciona la información. No tiene un tiempo fijo; dura el tiempo necesario para obtener la información deseada. Ver Anexo C.

*d)* Proceso de Muestreo (Cuantitativo)

Para esta investigación se utilizó el método de muestreo probabilística, pues cada uno de los elementos de la muestra tiene la misma probabilidad de ser muestreado; siendo el más indicado dentro de este el muestreo aleatorio simple, con el cual es posible determinar de manera aleatoria, el número de elementos que van a integrar la muestra.

*e)* Definición de la Población

La población a la cual está dirigido el sondeo de opinión, son las personas que habitan en el Municipio del Socorro.

Unidad Muestral. El elemento a que hace referencia esta investigación, son las personas entre los 15 y 40 años, del Municipio del Socorro.

Elemento Muestral. La recolección de la información primaria (encuesta), se llevará a cabo a través de las personas que habitan en el Municipio del Socorro y que están entre los 15 y 40 años de edad.

Alcance. La cobertura geográfica a que se tiene lugar, es todo el Municipio del Socorro.

Tiempo. La recolección de información tendrá una duración de 20 días durante el mes de marzo del año 2004.

Marco Muestral. Dato suministrado por la Secretaría de Salud del Municipio a través de medio magnético, facilitando la cantidad de socorranos que se encuentran entre las edades de 15-40 años. Para lo cual se anexa el disquete. Anexo F. Secretaria de salud.

Población en edades de 15 a 40 años: 9465

Población Socorrana registrada: 22.519

Para el desarrollo de esta investigación se tomó como dato poblacional el arrojado por el Censo del 2003 realizado por la Alcaldía Municipal. Esto con el fin de realizar un estudio de mercados más exacto. Población Socorrana que corresponde a: 22.519 habitantes, de los cuales 9.465 corresponden a los jóvenes socorranos entre las edades de 15 a 40 años. Cabe señalar que este CENSO se hizo con el fin de conocer quienes estaban afiliados al SISBEN y quienes a las demás entidades prestadoras del servicios de salud que funcionan en el Municipio, información valiosa para el Plan de Atención Básica que adelanta la Alcaldía.

En la investigación realizada por la Alcaldía Municipal se registran todos los estratos poblacionales existentes en el Municipio. Por esta razón en el estudio de mercados que se llevó a cabo para este proyecto de inversión, se tomó como referencia el dato poblacional suministrado por la Secretaría de Salud, pues es la cifra más completa y exacta. Sí se observa este número (22.519 habitantes en el 2003) con el proporcionado por el censo poblacional realizado en el año 1993 por el DANE, información registrada en la Tabla No. 01 (24.401 habitantes para el año 2003) la variación no es muy grande, ya que si sólo se tratara de la población sisbenizada, la población objeto de estudio sería menor.

El mercado objetivo de este estudio corresponde a la población entre el rango de edades de 15 a 40 años, equivalente al 42.03% del total de la población del Municipio del Socorro censada en el año 2003 (22.519), que corresponde a 9465 habitantes.

De los 9465 jóvenes socorranos, los estratos 1 y 2 corresponden al 35% de la población objeto de estudio equivalente a 3317 jóvenes, mientras que el estrato 3 corresponde al 53% de la población objeto de estudio, equivalente a 5016 jóvenes socorranos.

Tabla 6. Estratificación de la población objeto de estudio

TIPO DE ESTRATO	PORCENTAJE (%)	NRO. DE JOVENES
1	15	1420
2	20	1893
3	53	5016
4	8	757
5	4	379
TOTAL	100	9465

Fuente: Secretaría de Salud, Alcaldía Municipal.

Según análisis de los datos mencionados se observa que el 65% del mercado objetivo presenta capacidad económica para participar en las actividades recreativas que se van a ofrecer. Respecto a los estratos 1 y 2 se coordinará con la Alcaldía Municipal, Cajas de Compensación y demás empresas del sector la promoción y adquisición de estos servicios recreativos, para lo cual dichas entidades subsidiarán en una parte el desarrollo de dichas actividades.

Cálculo de la Muestra (n). Para obtener la información sobre el mercado, es necesario tomar una muestra representativa de esta población y para ello se utiliza la siguiente fórmula:

$$n^8 = \frac{N \times P \times Q \times Z^2}{\dots}$$

<sup>8</sup> VARGAS MANTILLA, Jorge Enrique. Preparación y Evaluación de proyectos de inversión. Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander, 1987.

$$(N-1) \times e^2 + Z^2 \times P \times Q$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población o universo

P= Probabilidad de acierto (0.50)

Q= Probabilidad de no acierto (0.50)

Z= Nivel de confianza

e= Error máximo admisible (0.05)

$$n = \frac{(1.96)^2 (9465) (0.5) (0.5)}{(9464) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 369.213$$

$$n = 370$$

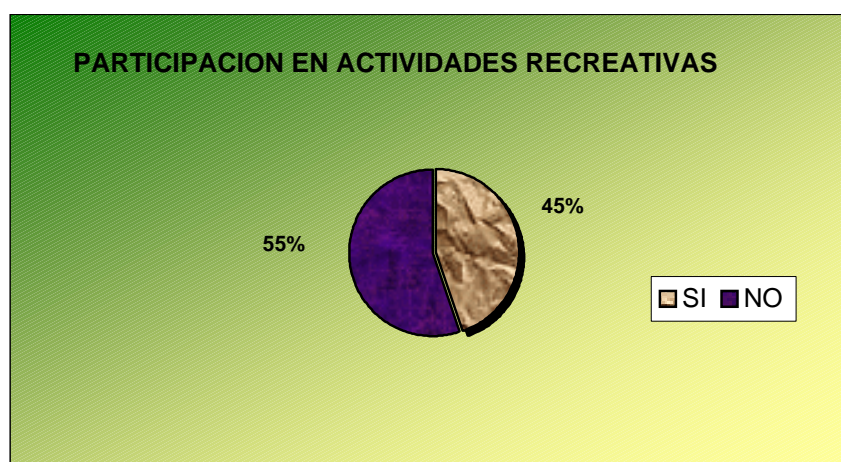
*f* Ficha Técnica de la Investigación

## MUNICIPIO DEL SOCORRO

Fecha aplicación:	Junio y Julio de 2004
Realizado por:	ADELIA NIRA ANAYA SALAZAR Y MARIA EDILMA SILVA SERRANO
Solicitado por:	Universidad Industrial de Santander, Gestión Empresarial
Tamaño de la Muestra:	370 Encuestas
Tamaño de la Población:	9.465
Método Seleccionado:	Aleatorio Simple
Suministró la información:	Jóvenes socorranos entre los 15 y los 40 años
Nivel de confianza:	95%
Margen de error:	5%

	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>SI</i>	165	45%
<i>NO</i>	205	55%
	370	

Figura 2 . Participación de los jóvenes en las actividades recreativas



Las autoras, Agosto del 2004

De 370 encuestados el 55% manifiesta no haber participado en el desarrollo de actividades recreativas y sólo el 45% de los éstos dicen haber realizado diversos tipos de actividades entre las cuales se destacan las deportivas, las caminatas, paseos ecológicos y las actividades lúdicas como los torneos, campeonatos o competencia de gallos de peleas, el tejo, el bolo, entre otras.

Cuadro 2 . Actividades recreativas que a los jóvenes socorranos les gustaría practicar

<i>JOVENES ENTRE 15 - 20 AÑOS</i>	
<i>HOMBRES</i>	<i>MUJERES</i>
Actividades Culturales	Aeróbicos
Actividades Deportivas	Ajedrez
Baloncesto	Atletismo
Bolo	Bailes
Campeonatos Mixtos	Básquetbol
Ciclismo	Campeonatos Deportivos

Fútbol	Ciclovía
Microfútbol	Competencias de Carros y Motos
MotoCross	Culturales, Deportivas y Artísticas
Natación	Festivales de Cuenteros, Culturales
Salidas Ecológicas	Juegos
Tejo	Maratones
Tiro al blanco	Mini olimpiadas
Torneo de billar	Naípe
Voleibol	Natación
	Paseos Ecológicos
	Patinaje
	Recreación Artísticas
	Recreativas
	Torneos de Integración
<b>JOVENES ENTRE 20-25 AÑOS</b>	
<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
Caminatas Ecológicas	Aeróbicos
Campeonato de Básquetbol	Atletismo
Campeonato de Fútbol	Básquetbol
Campeonato de Voleibol	Bolo
Ciclismo	Caminatas ecológicas
Creativas	Ciclo paseos
Deportivas y Culturales	Ciclovía
Intermunicipales	Danzas
Jockey	Deportivas
Medio Ambiente	Gimnasia
Natación	Juegos ínter colegiados
Paseos Ecológicos	Natación

Tejo	Paseos al Aire Libre
Tenis	Patinaje
Torneos de Pimpón	Soft boll
	Tejo
	Tenis
	Turísticas
<b>JOVENES ENTRE 25-30 AÑOS</b>	
<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
Atletismo	Actividades recreativas
Básquetbol	Básquetbol
Canotaje	Carrera de motos
Ciclismo	Ciclo rutas
Ciclo montañismo	Concursos
Concurso de Animales	Culturales
Culturales	Deportivas
Deportivas	Fútbol
Fútbol	Natación
Jockey	Paseos ecológicos
Parapente	Patinaje
Rapell	Pimpón
Tenis	Softboll
Torneos, Campeonatos	Tenis
Voleibol	Turísticas
<b>JOVENES ENTRE 30-40 AÑOS</b>	
<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
Actividades Musicales	Artísticas
Aeróbicos	Bailes
Atletismo	Bailes
Básquetbol	Básquetbol

Caminatas	Caminatas Ecológicas
Caminatas Ecológicas	Campeonatos Deportivos
Voleibol	Campeonatos Recreativos
Campeonatos	Charlas Educativas
Danzas	Didácticas
De exploración	Ínter colegiados
Fútbol	Juegos de Mesa
Natación	Mimos
Recreacionales	Natación
Tejo	Patinaje
Torneos de Fútbol	Turísticas
Turísticas	

Para la tabulación de esta información se dividió por rango de edades las actividades recreativas que a los encuestados les gustaría realizar en el Municipio del Socorro, esto con el fin de conocer más detalladamente los gustos y preferencias del mercado objetivo del proyecto. Como resultado de esta labor se observa lo siguiente:

- Los jóvenes entre los 20 y 25 años hombres y mujeres prefieren desarrollar actividades afines como Tenis, Natación, Básquetbol, Voleibol, Ciclismo y demás actividades deportivas que contribuyan al desarrollo de destrezas y habilidades motrices que les permitan participar en campeonatos ínter colegiados, intermunicipales y mixtos. Se observa que para los dos sexos es muy llamativo la realización de eventos que agrupen un gran número de personas y que se lleven a cabo por la modalidad de competencias deportivas, al aire libre o ecológicos como las caminatas y ciclo paseos. Punto a favor que favorece el posicionamiento de la empresa en estudio, ya que uno de los objetivos principales es la realización o programación de eventos en la juventud.

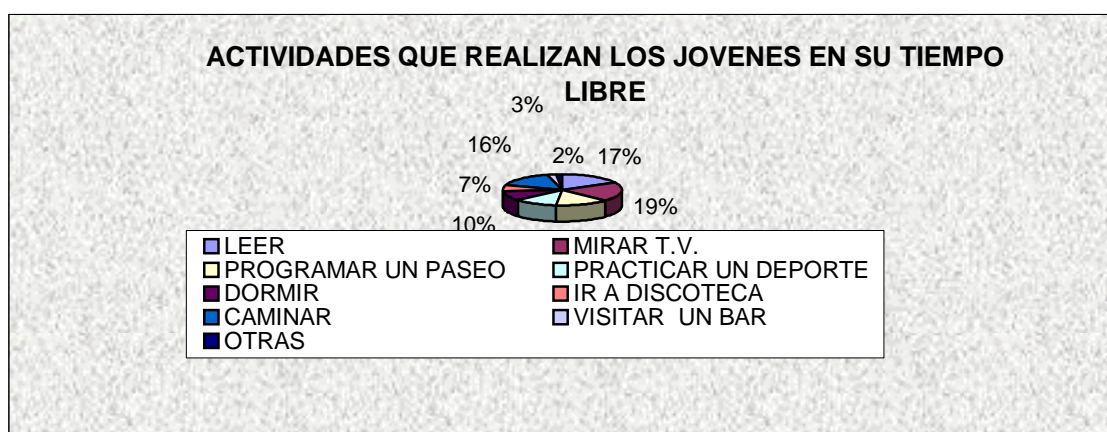
- ☹☹☹ Mientras un gran número de hombres prefieren la práctica del fútbol, el tejo y el jockey, las mujeres optan por realizar diversas actividades recreativas y de expresión artística como: el patinaje, las danzas, el atletismo, los Aeróbicos y la gimnasia.
  
- ☹☹☹ A los jóvenes entre los 25 y 30 años les llama la atención la realización de actividades y deportes extremos que requieren de fuerza, buen estado físico y adrenalina para su realización, como: el Rapell, Parapente, Ciclo montañismo, Jockey, Softboll, Carrera de motos y carros y Canotaje, entre otros. De igual forma los torneos y campeonatos de fútbol, básquetbol, atletismo, voleibol, natación y demás que contribuyan a la realización de actividades recreativas preferiblemente al aire libre y la promoción del turismo.
  
- ☹☹☹ En la agrupación de las actividades recreativas que prefieren realizar los jóvenes entre los 30 y 40 años, se observa que aún predominan los deportes como el fútbol, bolo, tejo, atletismo, baloncesto, natación y voleibol, como los de mayor aceptación, sin embargo a medida que aumenta el rango de edades, se observa que las personas adquieren cierta pasividad frente al deporte para inclinarse por actividades didácticas, de capacitación, juegos de mesa, caminatas ecológicas y el desarrollo de actividades artísticas y turísticas.
  
- ☹☹☹ Cuando se desarrollan actividades recreativas y/o deportivas éstas generan dos tipos de participantes *el protagonista y el espectador*, protagonista; quien participa en los torneos, competencias o quien ejecuta determinada labor y espectador; quien observa, se distrae o relaja al presenciar las actividades recreativas o deportivas. Es así como al analizar las encuestas se detectan ciertos síntomas que a medida que se desarrolla la investigación se podrán concluir con mayor precisión; sin embargo al analizar esta pregunta se observa que los jóvenes entre los 15 y 35 años, prefieren ser protagonistas del deporte y la aventura en sus diferentes facetas y en cambio, los jóvenes de 35 a 40 años se inclinan por ser mas espectadores que protagonistas (hay que aclarar que no todos), tal vez, por que se cansan más, porque tienen que trabajar mucho, porque prefieren cederle ese lugar a sus hijos o porque simplemente ya no desean competir o

participar en competencias de riesgo o porque disfrutan más observando que participando en estas actividades.

Cuatro 3. Actividades que se realizan para aprovechar el tiempo libre

<i>ACTIVIDADES RECREATIVAS</i>	<i>NRO. PERSONAS</i>	<i>PORCENTAJES</i>
<i>LEER</i>	245	17%
<i>MIRAR T.V.</i>	287	20%
<i>PROGRAMAR UN PASEO</i>	207	14%
<i>PRACTICAR UN DEPORTE</i>	163	11%
<i>DORMIR</i>	145	10%
<i>IR A DISCOTECA</i>	97	7%
<i>CAMINAR</i>	223	16%
<i>VISITAR UN BAR</i>	38	3%
<i>OTRAS</i>	22	2%
	1427	100%

Figura 3. Actividades que realizan los jóvenes en su tiempo libre



Esta pregunta pretende conocer cuáles son las actividades recreativas que realiza la población objetivo en su tiempo libre, con el fin de conocer de manera generalizada sus hábitos y costumbres para descubrir oportunidades de venta.

La actividad que predomina en el tiempo libre es Mirar Televisión con un porcentaje del 20%, luego le sigue la Lectura con un 17%, Caminar con un 16%, Programar un paseo con el 14% y la Práctica de un Deporte con el 11%, entre los cuales se destaca en orden de preferencia el Baloncesto, el Fútbol, el Ciclismo y la Natación. Dormir es otra de las actividades que se realizan para aprovechar el tiempo libre. Mucha gente duda entre el Deporte y Dormir para disfrutar su tiempo libre. El otro 22% se inclinan por ir a Discoteca, Visitar un Bar o realizar otro tipo de actividades entre las cuales se señalan las Manualidades, Visitar seres queridos ó escuchar música.

Cuadro 4. Promover la práctica de actividades recreativas los fines de semana

	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje</i>
SI	345	93%
NO	25	7%
	370	

Figura 4. Promover la práctica de actividades recreativas los fines de semana



Como se puede observar, el 93% de los jóvenes del Municipio del Socorro están de acuerdo con la realización de actividades recreativas y deportivas los fines de semana, mientras que un mínimo porcentaje del 7%, consideran que no es buena idea ofrecer actividades recreativas sólo los fines de semana, porque algunos de ellos adelantan otros estudios, viajan o laboran; sin embargo, esta población manifiesta su deseo por adquirir el servicio entre semana.

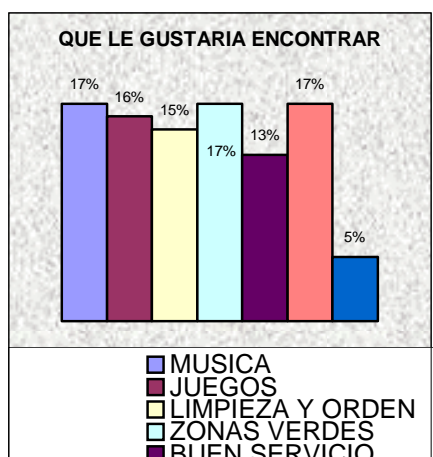
Entre las razones por las cuales prefieren la realización de actividades recreativas se mencionan las siguientes:

- ‡ Hay tiempo, es decir días libres.
- ‡ Se abren nuevos espacios: para fortalecer la cultura, las relaciones personales y crear nuevas fuentes de trabajo, se atrae el turismo.
- ‡ Medio de integración familiar, comunitaria y social.
- ‡ Menos violencia, porque evita tener pensamientos negativos y acudir a sitios en busca de problemas y conflictos, se evitan muertos y vicios.
- ‡ Para desestresarse y relajarse
- ‡ Para distraerse y divertirse sin licor.
- ‡ Aprovechar el tiempo libre
- ‡ Sano Esparcimiento
- ‡ Se hace algo diferente
- ‡ No hay que trabajar

Cuadro 5. En el desarrollo de actividades recreativas qué le gustaría encontrar

	<i>PERSONAS</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>MUSICA</i>	321	17%
<i>JUEGOS</i>	297	16%
<i>LIMPIEZA Y ORDEN</i>	289	15%
<i>ZONAS VERDES</i>	325	17%
<i>BUEN SERVICIO</i>	243	13%
<i>AMIGOS</i>	318	17%
<i>OTROS</i>	102	5%
	1895	100%

Figura 5. En el desarrollo de actividades recreativas qué le gustaría encontrar



Esta pregunta se diseñó con el fin de conocer qué servicios complementarios requieren de mayor atención para la prestación de un excelente servicio. Razón por la cual se tabuló cada ítem de esta pregunta.

El total de las respuestas obtenido es igual a 1895, que corresponde a los 345 encuestados con respuestas múltiples, población que está de acuerdo con la prestación del servicio los fines de semana.

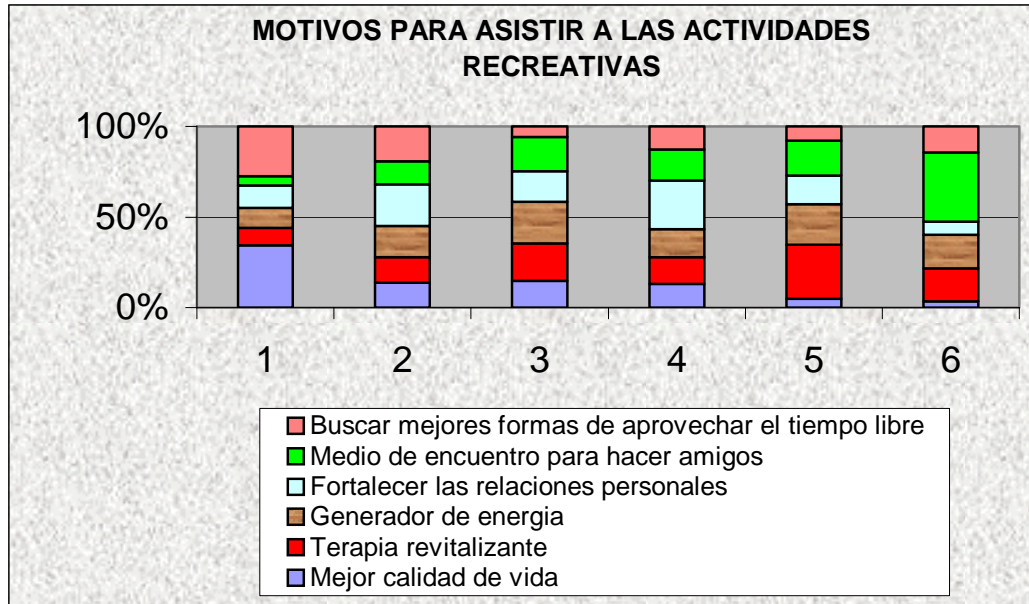
Con el análisis de esta pregunta se observa que en el momento de promocionar una actividad recreativa, es muy importante contar con zonas verdes, buena música y medios creativos que faciliten la búsqueda de nuevos amigos.

Cuadro 6. Motivos por los cuales asistiría a una actividad recreativa

<b>MOTIVOS PARA ASISTIR A UNA ACTIVIDAD RECREATIVA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<i>Mejor calidad de vida</i>	194	41	45	39	13	10
<i>Terapia revitalizante</i>	55	41	62	43	80	54
<i>Generador de energía</i>	62	51	70	46	60	55
<i>Fortalecer las relaciones personales</i>	70	68	51	80	43	21
<i>Medio de encuentro para hacer amigos</i>	31	38	57	50	52	112
<i>Buscar mejores formas de aprovechar el tiempo libre</i>	155	57	18	38	21	43

Antes de presentar los resultados es importante aclarar que en esta pregunta se solicitó a los encuestados que señalaran de 1 a 6 (donde 1 es el de mayor y 6 el de menor importancia) los motivos por los cuales asistiría a una actividad recreativa. El análisis de esta información da como resultado el siguiente:

Figura 6. Motivos para asistir a las actividades recreativas



De 345 encuestados 194 de ellos, consideran que su principal Motivación para asistir al desarrollo de actividades recreativas es para mejorar la calidad de vida.

En segundo lugar un Socorrano asiste al desarrollo de actividades recreativas motivado por la búsqueda de mejores formas de aprovechar el tiempo libre.

Como se ha observado a lo largo de esta investigación los jóvenes ven en las actividades

recreativas una oportunidad para hacer amigos, razón por la cual señalan que una de sus motivaciones al participar en estas actividades, es porque las consideran un Medio para buscar nuevos amigos.

En cuarto, quinto y sexto lugar se ubican las siguientes motivaciones: fortalecer las relaciones personales, terapia revitalizante y Generador de energía.

Cuadro 7. Sitios turísticos del Socorro

	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>Casa de la Cultura</b>	192	26%
<b>Parques</b>	253	34%
<b>Hacienda Majavita</b>	61	8%
<b>Alto de la Cruz</b>	28	4%
<b>Cascadas</b>	16	2%
<b>Puente Comuneros</b>	25	3%
<b>Villa Olímpica</b>	32	4%
<b>Clubes</b>	18	3%
<b>Parque de Intra</b>	13	2%
<b>Casa Berbeo</b>	7	1%
<b>Palmas</b>	19	3%
<b>Simacota</b>	8	1%
<b>Ninguno</b>	64	9%
	<b>736</b>	<b>1</b>

Fuente: Información obtenida por las autoras, a través de la aplicación de encuestas. 2004

Entre los sitios turísticos del Socorro más conocidos se encuentran: Los parques, la Casa de la Cultura y la Hacienda Majavita. Ver Anexo A.

Los parques y sus iglesias, son los principales sitios turísticos del Socorro que los encuestados conocen, pues dentro de estos se encuentran: el parque de los capuchinos; donde funcionó antiguamente el Hospital del Socorro y hoy se encuentra ubicada la estatua de Manuela Beltrán, *el parque de san Rafael* conocido también como el Parque de los enamorados, donde se encuentra ubicada la plazoleta de José A. Morales y el Asilo San Rafael, *el parque de la independencia*, parque principal del municipio del Socorro, donde se llevan a cabo los principales eventos que en este municipio se celebran y en el que se ubica la estatua de José Antonio Galán, *la iglesia del Monasterio*, conocida porque en ella se ubica un convento de monjas y *el parque de la Chiquinquirá*.

La casa de la cultura, principal sitio histórico y cultural del Municipio del Socorro, el cual posee un gran número de reliquias, atuendos y documentos de los aborígenes indígenas.

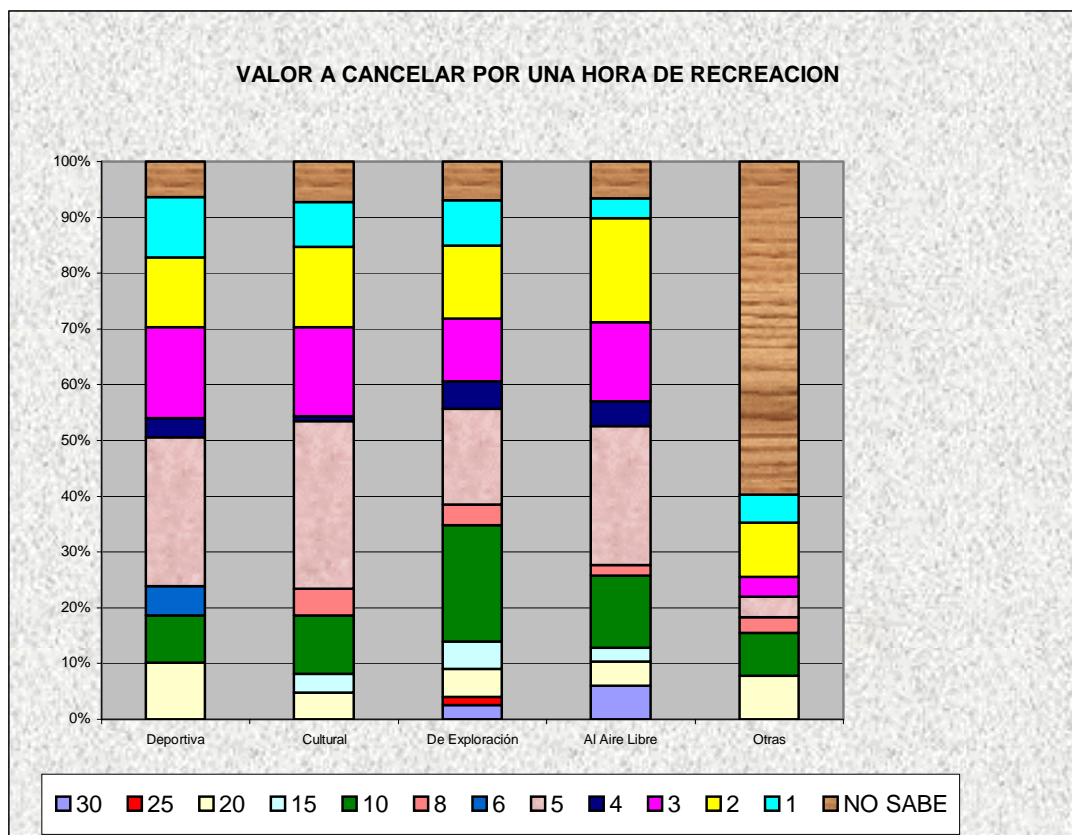
La hacienda Majavita, la cual fue antiguamente habitada por el Conde Cuchícute y en la cual se ubica actualmente la Casona que hace parte de la Universidad Libre del Socorro.

Entre otros sitios turísticos se encuentran el Alto de la Cruz, el Parque del intra, la Villa Olímpica, los clubes, el Puente Comuneros ubicado en la Vereda Chanchón y algunas cascadas cercanas al Municipio; además de pueblos aledaños como Palmas del Socorro y Simacota.

Cuadro 8. Valor que pagaría por asistir a una hora de recreación

	30	25	20	15	10	8	6	5	4	3	2	1	NO SABE	VALOR
<i>Deportiva</i>			35		29		18	92	12	56	43	37	22	\$3738
<i>Cultural</i>			16	11	35	16		100	3	53	48	27	24	\$3756
<i>De Exploración</i>	9	5	17	17	72	13		59	17	39	45	28	24	\$6507
<i>Al Aire Libre</i>	22		16	9	47	7		91	16	52	68	13	24	\$4717
<i>Otras</i>			28		28	10		13		13	35	18	215	\$7669

Figura 8. Valor que pagaría por asistir a una hora de recreación



Autoras del proyecto, 2004.

Este es uno de los indicadores más importantes que se debe tener en cuenta para la programación de actividades recreativas, puesto que del presupuesto con el que se cuenta para adquirir el servicio depende la oferta.

Por una actividad deportiva los encuestados están dispuestos a cancelar por hora de recreación, el valor de \$5.000,00, el 26% , \$3.000,00 el 16% y \$2.000,00 el 12%, porcentajes que concentran el mayor número de encuestados.

Teniendo en cuenta estos datos se ha multiplicado el número de personas ubicadas en las denominaciones: \$ 5000, 3000 y 2000, por dichos valores, obteniendo un precio promedio

ponderado de \$ 3738, valor que se considera razonable para la oferta y la demanda del servicio.

92 personas	x	\$ 5000.00	=	\$ 460000.00
56 personas	x	\$ 3000.00	=	\$ 168000.00
43 personas	x	\$ 2000.00	=	<u>\$ 86000.00</u>
TOTAL				\$ 714000.00 / 191 personas
Precio promedio ponderado por hora	=			\$ 3738.00

Por una actividad cultural los encuestados están dispuestos a cancelar por una hora de recreación, el valor de \$5.000,00 el 30%, \$3.000,00 el 16% y \$2.000,00 el 15%, porcentajes que concentran el mayor número de encuestados.

Teniendo en cuenta estos datos se ha multiplicado el número de personas ubicadas en las denominaciones: \$ 5000, 3000 y 2000, por dichos valores, obteniendo un precio promedio ponderado de \$ 3756.00 , valor que se considera razonable para la oferta y la demanda del servicio.

100 personas	x	\$ 5000.00	=	\$ 500000.00
53 personas	x	\$ 3000.00	=	\$ 159000.00
48 personas	x	\$ 2000.00	=	<u>\$ 96000.00</u>
TOTAL				\$ 755000.00 / 201 personas
Precio promedio ponderado por hora	=			\$ 3756.00

Por actividades de exploración los encuestados están dispuestos a cancelar por una hora de recreación el valor de \$10.000,00 el 21%, \$5.000,00 el 17%, \$2.000,00 el 13%, \$3.000,00 el 11% , \$1.000,00 el 8% , \$4.000,00, el 5%, \$15.000,00 el 5% y \$20.000,00 el 5% . Sin embargo es en esta actividad donde se observan diversas opiniones, ya que algunos encuestados manifiestan poder cancelar entre \$25.000 a \$30.000 por una hora de recreación.

Teniendo en cuenta estos datos se ha multiplicado el número de personas ubicadas en las denominaciones: \$ 20000, 15000, 10000, 5000, 4000, 3000, 2000 y 1000, por dichos valores, obteniendo un precio promedio ponderado de \$ 6507,00 , valor que se considera razonable para la oferta y la demanda del servicio.

17 personas	x	\$ 20000.00	=	\$ 340000.00
17 personas	x	\$ 15000.00	=	\$ 255000.00
72 personas	x	\$ 10000.00	=	\$ 720000.00
59 personas	x	\$ 5000.00	=	\$ 295000.00
17 personas	x	\$ 4000.00	=	\$ 68000.00
39 personas	x	\$ 3000.00	=	\$ 117000.00
45 personas	x	\$ 2000.00	=	\$ 90000.00
28 personas	x	\$ 1000.00	=	<u>\$ 28000.00</u>
TOTAL				\$ 1913000.00 / 294 personas
Precio promedio ponderado por hora	=			\$ 6507.00

Por actividades al Aire Libre los encuestados están dispuestos a cancelar por una hora de recreación del valor de \$5.000,00 el 25%, \$2.000,00 el 19%, \$3.000,00 el 14% y \$10.000,00 el 13% Se observa que hay gente dispuesta a cancelar entre \$15.000 a \$30.000 por estas actividades.

Teniendo en cuenta estos datos se ha multiplicado el número de personas ubicadas en las denominaciones: \$ 5000, 2000, 3000 y 10000 por dichos valores, obteniendo un precio promedio ponderado de \$ 4717.00 , valor que se considera razonable para la oferta y la demanda del servicio.

91 personas	x	\$ 5000.00	=	\$ 455000.00
68 personas	x	\$ 2000.00	=	\$ 136000.00
52 personas	x	\$ 3000.00	=	\$ 156000.00
47 personas	x	\$ 10000.00	=	<u>\$ 470000.00</u>
TOTAL				\$ 1217000.00 / 258 personas

Precio promedio ponderado por hora = \$ 4717.00

En el renglón de otras actividades se observa que el 60% de los encuestados no opinaron y quienes lo hicieron proponen actividades recreativas que oscilen entre los \$1.000,00 a \$20.000,00, como mimos, danzas, camping, carrera de caballos, cabalgatas, juegos de mesa, obras de teatro, concursos de pintura y pimpón entre otros.

Debido al tipo de actividades que aquí se proponen son variadas, es difícil determinar un precio promedio ponderado, sin embargo, para precisar más en este aspecto, se tomará en cuenta el total de la población que opinó al respecto:

28 personas	x	\$ 20000.00	=	\$ 560000.00
28 personas	x	\$ 10000.00	=	\$ 280000.00
10 personas	x	\$ 8000.00	=	\$ 80000.00
13 personas	x	\$ 5000.00	=	\$ 65000.00
13 personas	x	\$ 3000.00	=	\$ 39000.00
35 personas	x	\$ 2000.00	=	\$ 70000.00
18 personas	x	\$ 1000.00	=	<u>\$ 18000.00</u>
TOTAL				\$ 1112000.00 / 145 personas
Precio promedio ponderado por hora	=			\$ 7669.00

Una vez realizado el cálculo, se observa que el precio promedio ponderado es de \$ 7669.00, valor que está sujeto al tipo de actividad que se va a desarrollar, porque como se mencionaba los encuestados proponen el valor por hora entre los \$ 1.000,00 y 20.000.00.

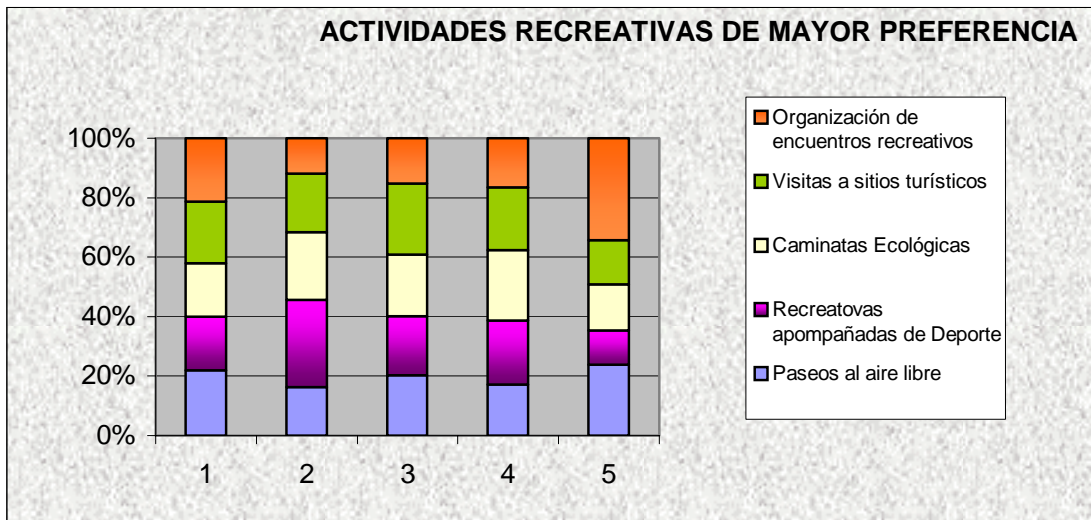
Esta información, sirve de referencia para proyectar el valor de la actividad recreativa que se piense ofrecer a los jóvenes socorranos, dependiendo de la duración o programación de la misma.

Cuadro 9. Actividades recreativas de mayor preferencia

	1	2	3	4	5
Paseos al aire libre	96	57	64	53	74
Recreativas acompañadas de Deporte	73	108	53	61	42
Caminatas Ecológicas	63	84	69	72	53
Visitas a sitios turísticos	90	72	67	65	48
Organización de encuentros recreativos	88	40	53	35	124

Antes de presentar los resultados es importante aclarar que en esta pregunta se solicitó a los encuestados que señalaran de 1 a 5 (donde 1 es el de mayor y 5 el de menor preferencia) las actividades recreativas de su mayor preferencia. El análisis de esta información da como resultado el siguiente:

Figura 9. Actividades recreativas de mayor preferencia



La actividad recreativa de mayor preferencia es la organización de encuentros recreativos, de 345 encuestados 124 de ellos, es decir, el 36 % la señalan como su favorita.

De la lista de actividades detallada, el joven Socorrano prefiere en segundo lugar realizar actividades recreativas acompañadas de Deporte.

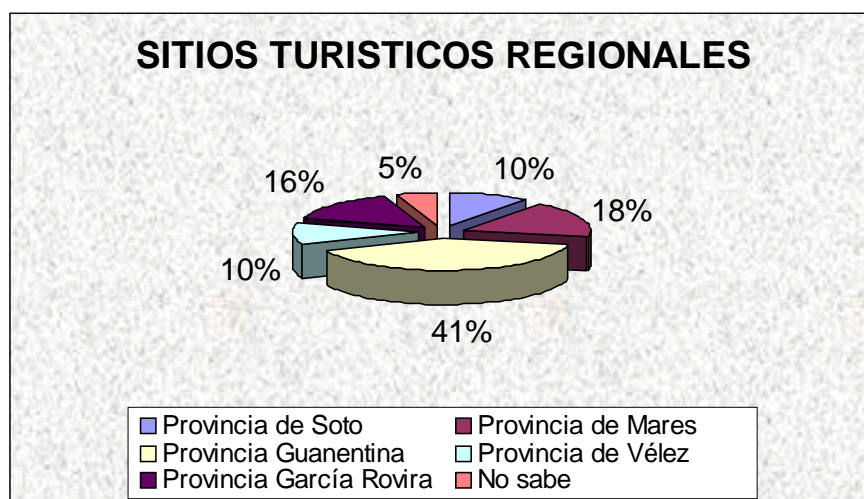
En orden de importancia el joven Socorrano eligió los paseos al aire libre como una de sus actividades de preferencia, porque lo relaja, distrae y desestresa.

En cuarto y quinto lugar de preferencia, se ubican las Visitas a sitios turísticos y las caminatas ecológicas.

Cuadro 10. Sitios turísticos a nivel regional y nacional que les gustaría conocer a los jóvenes Socorranos.

	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Provincia de Soto</b>	49	10%
<b>Provincia de Mares</b>	87	18%
<b>Provincia Guanentina</b>	192	41%
<b>Provincia de Vélez</b>	49	10%
<b>Provincia García Rovira</b>	75	16%
<b>No sabe</b>	25	5%
	<b>477</b>	<b>100%</b>

Figura 10. Sitios turísticos regionales

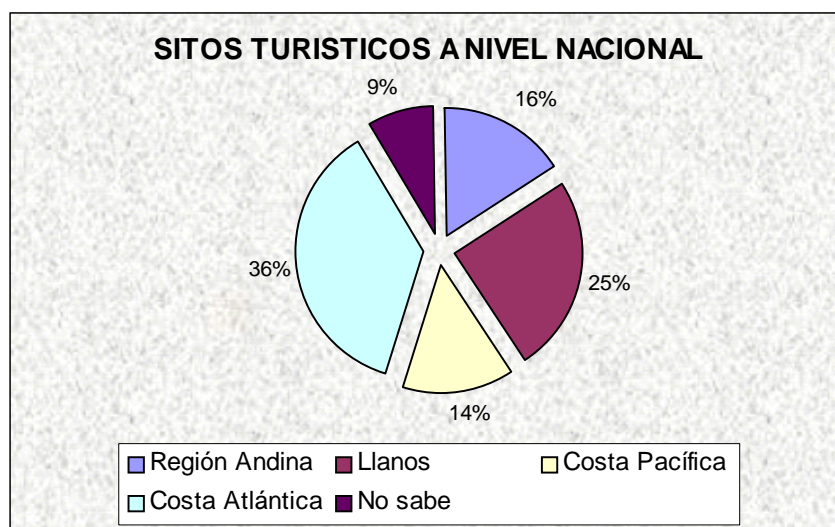


El 41% de los encuestados se inclinan por conocer la provincia Guanentina. Situación que favorece el proyecto porque en esta Provincia quedará ubicada la empresa propuesta en esta investigación y es precisamente los jóvenes Socorranos quienes desean conocer más su región. La Provincia de Mares y García Rovira son otros sitios turísticos por los cuales se inclina la población objeto de estudio.

Cuadro 11. Sitios turísticos a nivel nacional

	<i>PERSONAS</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Región Andina</i>	79	16%
<i>Llanos</i>	121	24%
<i>Costa Pacífica</i>	68	14%
<i>Costa Atlántica</i>	182	37%
<i>No sabe</i>	43	9%
	493	100%

Figura 11. Sitios turísticos a nivel nacional



Autoras del proyecto, 2004.

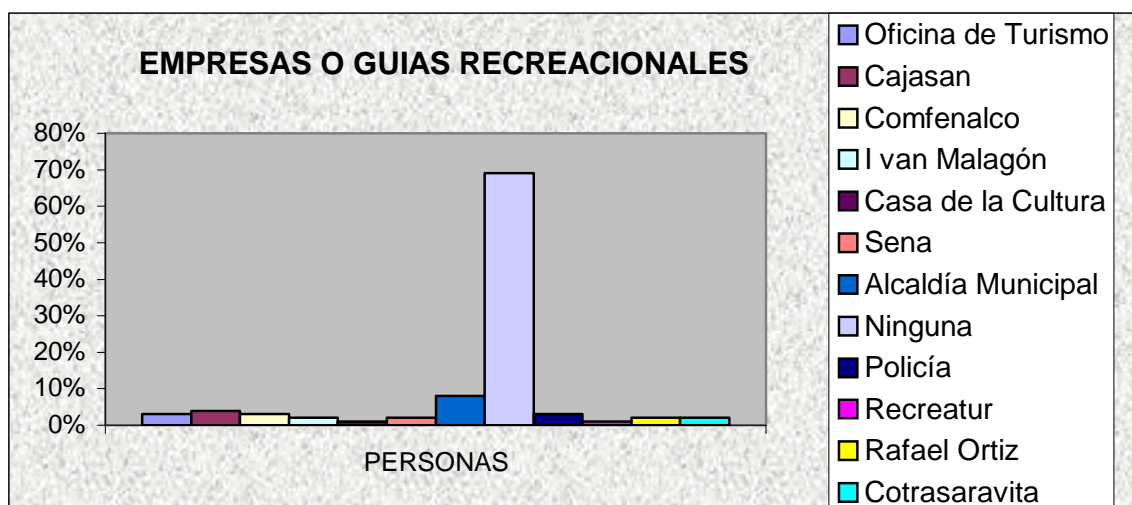
El fin de esta pregunta es conocer las características comerciales y expectativas recreativas y/o turísticas que los jóvenes socorranos quieren encontrar cuando eligen un sitio turístico a visitar. Con un 71% los destinos turísticos elegidos por la mayoría de encuestados es la Costa Atlántica, los Llanos y la Región Andina, regiones que se destacan por la variedad climática y comercial, pues algunos departamentos que los conforman son considerados paraísos turísticos y terrenales.

Cuadro 12. Empresas o Guías Turísticos que han prestado el servicio de actividades turísticas y/o recreativas a nivel local, regional o nacional.

	<i>PERSONAS</i>	<i>PORCENTAJES</i>
<i>Oficina de Turismo</i>	12	3%
<i>Cajasan</i>	16	4%
<i>Comfenalco</i>	12	3%
<i>I van Malagón</i>	6	2%
<i>Casa de la Cultura</i>	2	1%
<i>Sena</i>	8	2%
<i>Alcaldía Municipal</i>	28	8%
<i>Ninguna</i>	258	70%
<i>Policía</i>	12	3%
<i>Recreatur</i>	4	1%
<i>Rafael Ortiz</i>	6	2%
<i>Cotrasaravita</i>	6	2%
	370	100%

Información obtenida por las autoras, a través de la aplicación de encuestas 2004.

Figura 12. Empresas o guías recreacionales



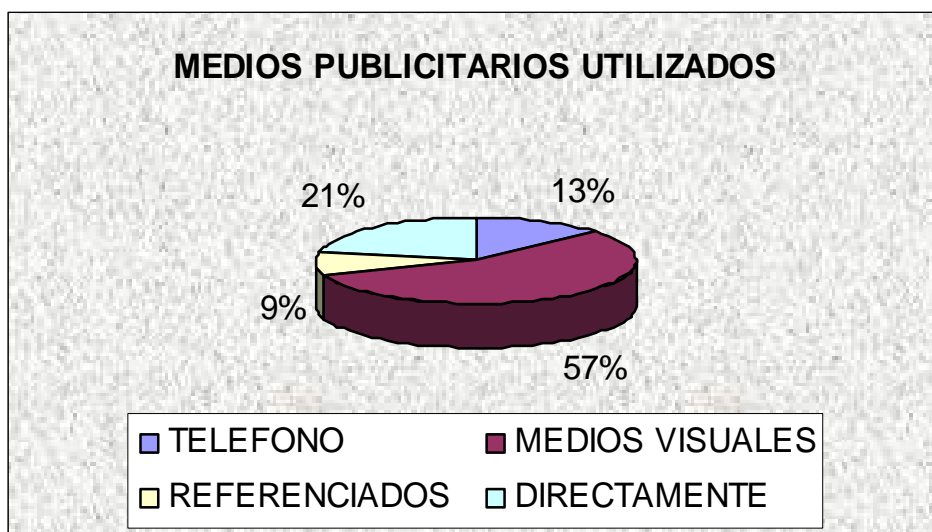
Autoras del proyecto, 2004.

El resultado obtenido era predecible, pues por deducción de las preguntas anteriores se identificó que no existe una empresa legalmente constituida y que ofrezca servicios de recreación a la juventud socorrana, pues como se puede observar el 70% de los encuestados no ha participado en actividades recreativas locales, regionales o nacionales y quienes lo han hecho utilizan las entidades públicas existentes en el Municipio que esporádicamente ofrecen o promocionan estas actividades, como la Alcaldía Municipal con el respaldo del 8%, Cajasan el 4%, Comfenalco el 3% y la oficina de Turismo 3%, entre otros.

Cuadro 13. Medios publicitarios utilizados para promocionar los eventos recreativos programados

<b>MEDIOS UTILIZADOS</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>TELEFONO</b>	60	13%
<b>MEDIOS VISUALES</b>	253	56%
<b>REFERENCIADOS</b>	40	9%
<b>DIRECTAMENTE</b>	96	21%
	449	100%

Figura 13. Medios Publicitarios Utilizados



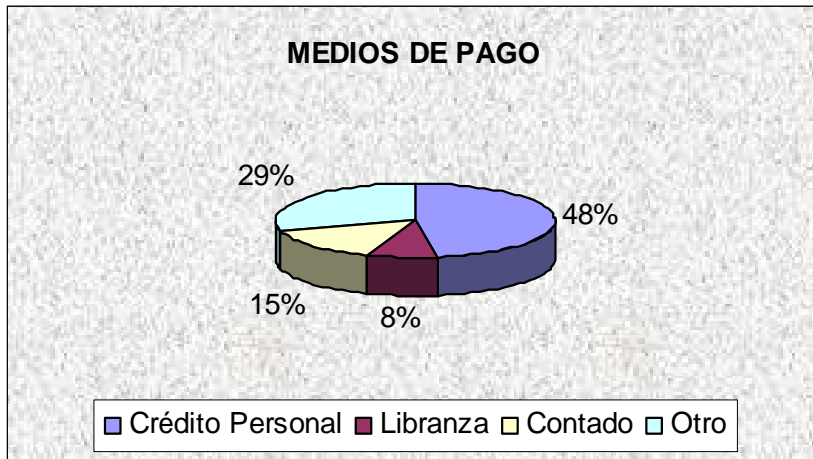
Autoras del proyecto, 2004

En su mayoría, el 57% de los jóvenes Socorranos se han enterado de la promoción y realización de eventos y actividades recreativas, deportivas o turísticas, gracias a los medios visuales más utilizados para este fin como: Carteleras, Volantes Publicitarios, Tarjetas de Presentación, entre otros. El otro 21% gracias a las cuñas publicitarias o por voces de amigos y compañeros de trabajo y el porcentaje restante 22% por teléfono y los referenciados.

Cuadro 14. Medios de pago más utilizados

<b>MEDIOS DE PAGO</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
<b>Crédito Personal</b>	176	48%
<b>Libranza</b>	30	8%
<b>Contado</b>	56	15%
<b>Otro</b>	108	29%
	370	100%

Figura 14. Medios de pago



Autoras del proyecto, 2004.

El medio de pago preferido de los encuestados para cancelar los servicios a adquirir en un plan recreativo es el Crédito Personal en un 48%. Como dato curioso se observa que la población encuestada elige otros medios de pago, pero no clarifican cuál?, parece ser que ellos quieren que la empresa que ofrece los servicios proponga nuevos medios de pago.

Cuadro 15. Evaluación de las entidades municipales que prestan el servicio recreativo

	<b>EXCELENTE</b>	<b>BUENO</b>	<b>REGULAR</b>	<b>MALO</b>
ALCALDIA	97	28	140	92
CAJASAN	69	90	152	38
COMFENALCO	53	95	108	98

Antes de presentar los resultados, es importante aclarar que en esta pregunta se está evaluando el servicio prestado por las entidades municipales, referente a las actividades recreativas realizadas durante el año.

Cabe señalar que aunque todos los encuestados no han participado en el desarrollo de actividades recreativas, si han observado el desarrollo de las mismas (Aeróbicos,

Campeonatos Deportivos y Eventos Culturales), situación que les permite evaluar la prestación del servicio de las entidades municipales.

Por tal razón, se observa que las respuestas son muy relativas:

- Las actividades de la Alcaldía carecen de buena organización y estímulos para buscar la participación en ellas.
- Las actividades recreativas ofrecidas por Cajasán son buenas pero muy costosas.
- Comfenalco es una empresa que se caracteriza por los servicios educativos que presta a los niños, pero en la recreación son muy pocas las actividades que programa, y si lo hace se dedica solo a satisfacer las necesidades de recreación al interior de sus establecimientos educativos.

Cuadro 16. Frecuencia con que adquiriría el servicio prestado (actividades recreativas programadas)

	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SEMANAL	65	19%
QUINCENAL	53	16%
MENSUAL	222	65%
	340	100%

Para ser más claros en el análisis de la frecuencia con que se adquiriría el servicio, se optó por detallar la información obtenida en la encuesta:

Cuadro 17. Frecuencia de adquisición de las diferentes actividades

<b>TIPO DE ACTIVIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>			
	<b>SEMANAL</b>	<b>QUINCENAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>DEPORTIVAS (Campeonatos)</b>	39	18	95	152
<b>CULTURALES (Actividades de Grupo)</b>	0	5	23	28
<b>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</b>	3	14	42	59
<b>AL AIRE LIBRE (Paseos)</b>	18	12	53	83
<b>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</b>	5	4	9	18
	65	53	222	

Se observa que las actividades de mayor concentración son las deportivas y los paseos al aire libre, seguidas de las actividades de exploración y de grupo.

Aún después de esta tabulación se hace necesario conocer la frecuencia mensual de cada una de las actividades recreativas, esto con el fin de especificar la información que más adelante se utilizará como base para la indagación y proyección de nuevos resultados.

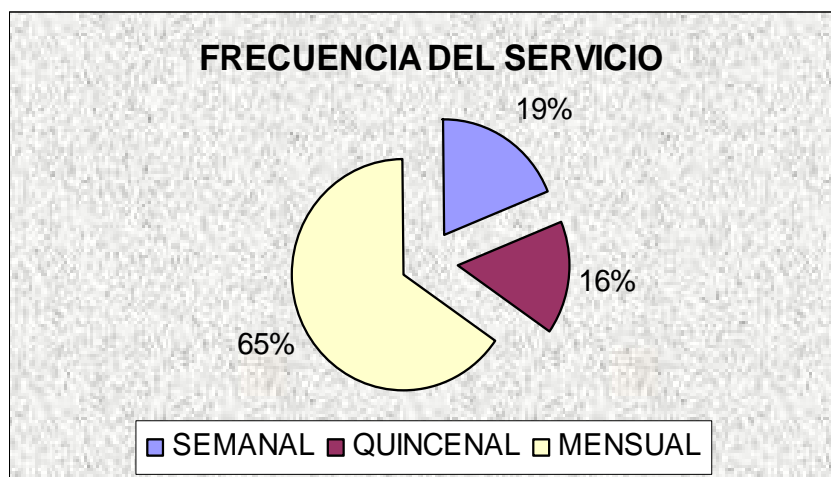
Cuadro 18. Frecuencia mensual de adquisición de actividades recreativas

<b>TIPO DE ACTIVIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>			
	<b>SEMANAL</b>	<b>QUINCENAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>DEPORTIVAS (Campeonatos)</b>	156	36	95	287
<b>CULTURALES (Actividades de Grupo)</b>	0	10	23	33
<b>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</b>	12	28	42	82
<b>AL AIRE LIBRE (Paseos)</b>	72	24	53	149
<b>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</b>	20	8	9	37
	260	106	222	588

Como ya se había mencionado, las actividades que practican los jóvenes Socorranos con mayor frecuencia durante los fines de semana son las deportivas, al aire libre y de exploración. Dato necesario para conocer la demanda mensual de los servicios a ofrecer y

que junto con la información contenida en el cuadro 8, sirve de base para establecer los precios de las mismas y de esta manera distribuir los gastos y costos que la empresa genere por los mismos.

Figura 15. Frecuencia del Servicio



Autoras del proyecto, 2004

Es importante para los prestadores del servicio saber que: el 65% de la población prefiere que la promoción de actividades recreativas se realice mensualmente, pero hay quienes desean adquirir el servicios semanal y quincenalmente, opiniones que sobrepasan el 35% de la población objeto de esta investigación.

#### 2.4.4 Conclusiones del trabajo de campo

- ② La impresión obtenida al analizar en conjunto las respuestas a las preguntas realizadas a la población objeto es que en el Municipio del Socorro existe la necesidad de crear una empresa que promueva la práctica de actividades recreativas y deportivas.

- ☞ Fue alentador y motivante saber que el 93% de los encuestados consideran buena idea la práctica de actividades recreativas los fines de semana, porque dicen que hay más tiempo, se atrae el turismo, no hay que trabajar, se divierte sin licor, menos violencia, se aprovecha mejor el tiempo libre y muchas mas razones que favorecen el proyecto. Sin embargo, el 7% restante desea adquirir las actividades recreativas entre semana, porque algunos de ellos trabajan o estudian los días feriados.
  
- ☞ Aunque no todos los encuestados son protagonistas en el desarrollo de actividades recreativas, el simple hecho de participar como espectadores de las mismas, les permite emitir un concepto favorable o desfavorable de los servicios de recreación que actualmente prestan las entidades municipales a los jóvenes socorranos y de igual forma expresar que les gustaría encontrar cuando participan(en) en estos eventos, así como los motivos por los cuales asistiría a una actividad recreativa.
  
- ☞ Uno de los objetivos que se persigue con la pregunta de investigación: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir a una hora de recreación?, es determinar el precio promedio ponderado que están dispuestos a pagar los encuestados por una hora de recreación de actividades: deportivas, culturales, de exploración, al aire libre y otras; datos que sirven de base para la programación de un gran número de eventos recreativos que se puedan desarrollar dentro de la clasificación descrita, las especificaciones técnicas de la actividad y bajo la disponibilidad económica de los clientes. Es decir, dentro de las deportivas se puede señalar: la natación, el fútbol, el bolo, el tejo, entre otros; donde el valor y el número de horas de recreación dependería del tipo de deporte que se haya programado para ese día y los servicios complementarios que se ofrezcan.
  
- ☞ Por ser el Municipio del Socorro un pueblo relativamente pequeño, existen aún muchos hábitos de sedentarismo y alcoholismo, que pueden dificultar en un principio la comercialización de las actividades de recreación propuestas (deportivas,

culturales, de exploración, al aire libre y otras), ya que entre las actividades que actualmente desarrollan los jóvenes socorranos para aprovechar el tiempo libre son: Mirar T.V., Dormir, Ir a Discoteca y Leer. Es por ello que la empresa debe iniciar por competir muy fuerte y buscar medios de publicidad que atraigan el mayor número de jóvenes, de manera que se estimule su participación en las actividades que se van a ofrecer.

- ☞ Al conocer la frecuencia con que un joven Socorrano adquiriría las actividades recreativas ofrecidas, se observa que este proyecto tiene viabilidad de mercado, ya que se cuenta con el 93% de la población objetivo para la prestación de los servicios, y que hay disponibilidad económica para la promoción y venta de los mismos, además que un 35% de la población está dispuesta a adquirir los servicios semanal y quincenalmente.

#### **2.4.5 Estimación de la demanda**

Para la estimación de la demanda se ha tomado de referencia: la frecuencia con la que se adquieren los servicios recreativos (Cuadro 18) y el dato poblacional suministrado por la Secretaría de Salud; 22.519 habitantes de los cuales, la población objeto de estudio equivales a 9465 jóvenes socorranos entre las edades de 15 a 40 años.

La estimación de la demanda se proyecta con el 93% de la población objeto de estudio (9465 habitantes), que corresponde a 8802 jóvenes socorranos que están dispuestos a adquirir el servicio, según lo manifestaron en las encuestas.

Cuadro 19. Estimación actual de la demanda de jóvenes entre los 15 y 40 años

<b>TIPO DE ACTIVIDAD</b>	<b>FRECUENCIA MENSUAL</b>			<b>TOTAL</b>
	<b>SEMANAL</b>	<b>QUINCENAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>MENSUAL</b>
<b>DEPORTIVAS (Campeonatos)</b>	3945	950	2411	<b>7306</b>
<b>CULTURALES (Actividades de Grupo)</b>	0	255	255	<b>510</b>
<b>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</b>	314	711	1067	<b>2092</b>
<b>AL AIRE LIBRE (Paseos)</b>	723	616	1339	<b>2678</b>
<b>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</b>	510	208	226	<b>944</b>
	<b>5492</b>	<b>2740</b>	<b>5298</b>	<b>13530</b>

Autoras del proyecto 2004

#### 2.4.6 Evolución histórica de la demanda del servicio

No se tienen datos sobre la evolución histórica de la demanda del servicio, en razón a que las entidades que actualmente promueven actividades recreativas en el Municipio del Socorro (Alcaldía, Cajasan y Comfenalco), lo hacen muy esporádicamente y no llevan estadísticas de asistencia al servicio. Sin embargo, el futuro para la recreación del Municipio es muy positivo, ya que existen nuevas situaciones que prometen un mejoramiento sustancial, como es la creación de la Sede de la Universidad Industrial de Santander y la Universidad libre, lo cual trajo consigo la afluencia de personas de otros Municipios, por contar con centros universitarios representativos. De lo anterior se deduce que la población objeto de estudio tiene un notorio crecimiento, pues, las personas que llegan de otros Municipios en su mayoría son jóvenes.

Por tal razón, se deben enfocar los esfuerzos a promover las diferentes actividades ofrecidas por RECREATIVA LTDA, con estrategias de publicidad llamativas, en las diferentes instituciones educativas, y el comercio del sector, con el fin de conquistar el mercado.

#### 2.4.7 Proyección de la demanda

Para la proyección de la población Socorrana objeto de estudio, es importante partir de la siguiente información:

Población Socorrana	:	22.519
personas		
Población entre las edades de los 15 a 40 años:		9465
personas		
Porcentaje de la población objetivo sobre el total de la población Socorrana:		42.03%
personas		

De acuerdo a las respuestas obtenidas de la pregunta 5 ¿Cree que es buena idea la práctica de actividades recreativas los fines de semana?, donde el 93 % de los encuestados respondió que sí, se presume que estos jóvenes serían quienes demandarían los servicios de RECREATIVA LTDA, razón por la cual se proyecta el número de demandantes para los próximos años.

Cuadro 20. Proyección de la demanda actual

TIPO DE ACTIVIDAD	MENSUAL	ANUAL				
		1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
<b>DEPORTIVAS (Campeonatos)</b>	<b>7306</b>	87672	93809	100376	107402	114920
<b>CULTURALES (Actividades de Grupo)</b>	<b>510</b>	6120	6548	7007	7497	8022
<b>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</b>	<b>2092</b>	25104	26861	28742	30753	32906
<b>AL AIRE LIBRE (Paseos)</b>	<b>2678</b>	32136	34386	36793	39368	42124
<b>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</b>	<b>944</b>	11328	12121	12969	13877	14849
	13530	162360	173725	185886	198898	212821

Autoras del proyecto 2004

La proyección de la Demanda se analiza con base en los siguientes datos:

- Población año 2003 de la Secretaría de Salud: 22.519 habitantes
- Población año 2004 de la Secretaria de Planeación Municipal: 24.047 habitantes

Se observa un aumento equivalente al 6% de acuerdo a la siguiente operación:

$$\frac{24.047 - 22.519}{22.519} = 0.067$$

Para efectos de la Proyección del número de demandantes se determina tomar el 6% de incremento anual, como medida de ajuste por debajo del resultado obtenido.

## **2.5 LA OFERTA**

**2.5.1 Necesidades de Información.** Conocer la situación actual, los clientes y la forma como se

desempeñan las empresas que conforman la competencia, es una información muy valiosa para el desarrollo de cualquier investigación de mercados. Razón por la cual se ha entrevistado a CAJASAN y ALCALDIA MUNICIPAL, empresas que por opinión unificada de los encuestados se ubican como las principales empresas que promueven actividades recreativas en el Municipio del Socorro.

**2.5.2 Ficha Técnica**

<b>TIPO DE INVESTIGACION:</b>	Exploratorio – Descriptivo
<b>METODO DE INVESTIGACION:</b>	Inductivo, Deductivo y Análisis
<b>FUENTES DE INFORMACION:</b>	La Alcaldía Municipal y Cajasan
<b>TECNICA DE RECOLECCION DE LA INFORMACION:</b>	Entrevista personal
<b>MODO DE APLICACIÓN:</b>	Directa
<b>POBLACION:</b>	Empresas que promueven la Recreación en el Municipio.
<b>ALCANCE:</b>	Municipio del Socorro
<b>TIEMPO DE APLICACIÓN:</b>	Octubre del 2004.

### 2.5.3 Análisis de la situación actual de la competencia - Cajasan

- Es una caja de compensación familiar que inició labores desde hace más de 20 años; se encuentra bien posesionada en la región santandereana y se distingue por la variedad de servicios que presta a la comunidad Socorrana.
- Para su funcionamiento cuenta con 10 empleados de los cuales, 4 de ellos se dedican a la programación y promoción de actividades lúdicas y social, ellos son: la directora de la caja, quien desempeña este cargo tanto en Sangil como en el Socorro, la secretaria, quien informa y organiza las actividades que se realizan y 2 recreacionistas que dirigen y acompañan a los afiliados y no afiliados al desarrollo de las actividades recreativas.
- Por ser Cajasan una empresa con fines lucrativos si reposa en su archivo informes estadísticos de los programas recreativos que ofrece, en los cuales se observa que en el presente año los programas: Años Dorados, dirigidos al adulto mayor ha disminuido en un 20% y vacaciones recreativas dirigido especialmente a los niños entre 6 y 12 años ha registrado una baja en la prestación del Servicio debido a que

son pocos los que participan en éste, debido a que el costo del transporte es muy alto. Anteriormente en el programa de vacaciones recreativas se hacía uso a la instalaciones públicas ubicadas dentro del Municipio. Factor que le permitía a Cajasan ofrecer estos programas a un menor costo.

- ❑ Respecto a los clientes potenciales Cajasan señala a los empleados de empresas públicas, privadas y a los pensionados, trabajadores independientes, quienes prefieren como medio de pago el crédito personal.
- ❑ Cajasan se diferencia de la competencia por la variedad de servicios que ofrece a sus clientes, en la actualidad se ofrece la programación de diferentes eventos recreativos y deportivos, como años dorados, vacaciones recreativas, planes turísticos, cursos de natación y cursos para bailes de salón. Sin embargo el más utilizado es el programa Años Dorados.
- ❑ Para el programa años dorados, se conforma un grupo de 60 personas como mínimo, las cuales realizan estas actividades los días martes entre las 2:00 p.m y 6:00 p.m, para adquirir el servicio deben cancelar un valor de \$60.000 por semestre.
- ❑ Vacaciones recreativas, para su realización se requiere conformar grupos de más de 25 niños entre las edades de 5 a 12 años, actividad que tiene una duración de 20 días; usuarios atendidos en las horas de la tarde y para lo cual deben cancelar un valor de \$30.000, que no incluye refrigerio.
- ❑ Cursos de natación y de baile, éstos se programan para el transcurso del año y son empleados como capacitaciones, las cuales programan su horario, dependiendo del tipo de curso que se esté dictando. El valor que se cancela depende de la intensidad horaria, insumos e instalaciones que se requieran para dictar dicha actividad.

- ❑ Los sitios más demandados para la compra de paquetes turísticos son los vacacionales y los de clima caliente, entre los que se encuentran Cartagena, Barranquilla, Santa Marta, Tolú Coveñas y Medellín.
- ❑ La época en que más se utilizan los servicios ofrecidos por cajan son en Junio y Diciembre.
- ❑ El medio que se utiliza para la publicidad de estos eventos son la radio, volantes y las revistas de cajan.
- ❑ Frente a la competencia esta empresa se ubica en posición fuerte, ya que la otra caja de competencia Comfenalco, solo programa actividades educativas y culturales. En cuanto a la alcaldía se puede decir que allí se programan, y realizan eventos recreativos y deportivos, de manera gratuita.

#### **2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia – Instituto de Turismo, Cultura y Recreación**

- Este instituto funciona bajo la centralización de la alcaldía municipal desde hace más de 10 años, es una entidad que se apoya en el respaldo económico que le brinda el alcalde y los ministerios de cultura y deporte.
- Debido a que es una entidad sin ánimo de lucro, no reposa en su archivo información estadística que le permita conformar un histórico de la prestación de servicios ofrecidos a la comunidad Socorrana.
- Para su funcionamiento cuenta con el Director del instituto quien planea, organiza y ejecuta actividades culturales, turísticas y recreativas, para el beneficio de los habitantes del Socorro y el secretario, quien es el encargado de la logística y de buscar los medios de comunicación adecuados que le permitan llegar a más Socorranos.

➤ Las actividades programadas van dirigidas a mercados regionales, entre los cuales se encuentran sus clientes potenciales: las familias y los grupos sociales.

➤ El instituto de recreación, encuentra su fuerte en los recorridos históricos, las caminatas ecológicas y los encuentros culturales. servicios de los cuales el de mayor aceptación y preferencia son los culturales; como el concurso de bandas, el concierto de José A. Morales, las ferias, entre otros.

➤ Las épocas que mayor movimiento registran son las vacaciones de Junio, semana santa y Diciembre, donde los servicios que más solicitan son actividades de agroturismo ( fincas de recreación ), ecoturismo, caminatas y paseos ecológicos.

➤ La población que goza de programación constante de actividades lúdicas, son los jóvenes y los niños, pero que debido a la falta de compromiso de los jóvenes para terminar los labores que han iniciado algunos programas han culminado y otros pocos han dejado de existir, motivando que los promotores de estas actividades no cuenten con este público en ciertas oportunidades como sucede con la escuela de danza y música.

➤ Los medios de comunicación más utilizados para ofrecer o promocionar los eventos recreativos son la radio y la televisión.

➤ La alcaldía señala que su mayor inconveniente en la prestación de servicios tiene que ver con la falta de líderes para llevar a cabo las actividades programadas y la restricción en el presupuesto municipal para programar y ejecutar nuevos eventos sociales.

### 2.5.5 Proyección de la oferta

Debido a que no existen instituciones que promuevan permanentemente la práctica de actividades recreativas para los jóvenes del Socorro, es muy difícil proyectar la oferta de la

misma, se podría decir que ésta es casi nula y que a futuro no se proyectan nuevas empresas y por el contrario se observa la permanencia de la existentes.

## 2.6 DIAGNOSTICO DE FORTALEZA, DEBILIDAD, OPORTUNIDAD Y AMENAZA DE LA RECREACIÓN EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO

Esta matriz se obtuvo de la tesis de grado de la licenciada en deportes Ada Meneses.

FORTALEZA	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Favorable posición geográfica.</li> <li>- Existe personal calificado para recrear.</li> <li>- La mayoría de los ciudadanos practica algún deporte.</li> <li>- Existe interés en la comunidad porque se realicen actividades recreativas.</li> <li>- Ciudadanía consciente de los beneficios que representa la recreación.</li> <li>- Buenas vías de acceso.</li> <li>- Variedad de los sitios recreativos.</li> <li>- Municipio tranquilo y con antecedentes históricos.</li> <li>- Ciudadela universitaria.</li> <li>- Facilidad para promocionar los eventos.</li> <li>- Buena receptividad en (todos los grupos etéreos) niños, jóvenes y ancianos.</li> <li>- Polideportivos en buen estado.</li> <li>- Poseer Villa Olímpica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inexistencia de entidades encargadas de la recreación a nivel municipal.</li> <li>- Falta de planeación y organización.</li> <li>- Falta de recursos económicos y materiales.</li> <li>- Poca programación de actividades recreativas.</li> <li>- Pocos espacios recreativos.</li> <li>- Escasa integración entre los diferentes sectores de la comunidad.</li> <li>- Protocolo para acceder a los polideportivos de los colegios.</li> <li>- Subutilización de la Villa Olímpica.</li> <li>- Falta promocionar, dar a conocer e informar la ciudadanía sobre las actividades recreativas que se programan con suficiente anticipación a la realización.</li> <li>- No existe un cronograma de actividades para que las personas las conozcan con tiempo.</li> <li>- No se han establecido actividades recreativas para desarrollar durante todo el</li> </ul>

	<p>año.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausencia de estímulos para la participación en actividades desde la niñez.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fundamentación legal para realizar actividades recreativas, Constitución Política de Colombia, 1991.</li> <li>- Apoyo por parte de la oficina de Turismo, el Inder (Instituto Municipal de Deporte) y la Administración Municipal.</li> <li>- El Estado incentiva a las personas e instituciones que fomenten manifestaciones culturales.</li> <li>- Los planes de desarrollo económico y social incluirán el fomento a la cultura.</li> <li>- A nivel Nacional, crecimiento de las empresas dedicadas a la recreación.</li> <li>- Vinculación del sector privado para patrocinar eventos recreativos.</li> <li>- Existencia de la facultad de educación física en la Universidad Libre seccional Socorro.</li> <li>- Ley 141 fortalece las Escuelas de Formación Deportiva.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crecimiento del desempleo por la difícil situación de violencia en el país, las personas prefieren no salir de sus casas.</li> <li>- Santander Departamento que presenta frecuentemente movimientos sísmicos.</li> <li>- Con la ley 617 del 2000 el Municipio del Socorro bajó de categoría, estaba en la categoría cuarta y quedó en la quinta; que implica menor asignación de recursos.</li> <li>- En el año de 1997 se dio a conocer la falta geológica que presenta el sector norte del casco urbano del Municipio del Socorro, lo cual retrasa un poco los proyectos de inversión.</li> </ul>

### 2.6.1 Estrategias de mercado

- Organizar eventos a nivel recreativo-competitivo que permita la participación de todos los sectores del Socorro.

- Capacitar a los recreacionistas para que éstos se encarguen de liderar el desarrollo de nuevos paquetes recreativos, que satisfagan las necesidades de la población Socorrana.
- Estructurar programas de recreación que permitan el desarrollo funcional, intelectual, artístico y creativo de la población.
- Actuar como ente articulador en la promoción de las actividades recreativas.
- Vincular a las entidades educativas municipales en la planeación, coordinación y participación de las actividades recreativas.
- Revisar y concertar con la Alcaldía la inclusión de proyectos recreativos en el presupuesto municipal de cada año.
- Propiciar por medio de talleres programas de socialización logrando a través de la animación y la concientización rescatar la capacidad creadora de la gente, el respeto en el trabajo colectivo y conseguir una mejor y mayor participación de la población Socorrana.

### **2.6.2 Demanda Insatisfecha**

A partir del estudio de mercados y las encuestas realizadas para esta investigación, se obtuvieron resultados que permiten identificar y detectar las características de la demanda y la oferta del servicio de recreación en el Municipio del Socorro: en la pregunta 5 ¿cree usted que es buena idea promover la práctica de actividades recreativas los fines de semana?, aplicada a la muestra de personas entre 15 y 40 años, se detectó un alto grado de interés en adquirir el servicio ofrecido por RECREATIVA LTDA. El 93%, que equivale a 8802 personas están interesadas en este servicio; el 7% restante, que corresponde a 663 personas, manifiesta estar de acuerdo con la realización de actividades recreativas, pero en horarios diferentes a los días feriados, en razón a que algunos de ellos estudian o laboran en dichos días. Lo anterior afirma el alto grado de interés hacia este tipo de servicio y la posibilidad de entrar a formar parte del sector recreativo del Municipio.

La pregunta 12 ¿Si ha participado en actividades recreativas y/o turísticas locales o nacionales, mencione el nombre de la empresa o guía que le ha prestado el servicio?, se pudo observar que sólo el 30% de la población objeto de estudio, es decir 2839 jóvenes, ha participado en el desarrollo de actividades recreativas organizadas por las diferentes entidades del Municipio, siendo la de mayor preferencia Cajasan.

Lo anterior indica que para RECREATIVA LTDA, la demanda insatisfecha dada por el cruce entre la demanda y la oferta del servicio de recreación, da como resultado el 63% de la población objeto de estudio, es decir, 5963 jóvenes socorranos.

## **2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION**

Una vez procesada la información de la competencia se observa que las entidades: CAJASAN, COMFENALCO y LA ALCADIA MUNICIPAL, ofrecen sus servicios de manera directa; donde los empleados de sus dependencias son quienes dan a conocer la programación de actividades e inscriben a los usuarios que desean participar en ellas.

Por tal razón y con base en los servicios que RECREATIVA LTDA, desea ofrecer se ha determinado que el principal canal de comercialización se identifique por la relación directa de la empresa y los jóvenes socorranos que estén interesados en conocer y participar de las actividades recreativas propuestas.

RECREATIVA LTDA, es consciente de la responsabilidad social que adquiere con el Municipio del Socorro, al proponer actividades de recreación para la población y conoce de antemano los derechos de los ciudadanos, consagrados en el artículo 52 de la Constitución Nacional: "Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y el aprovechamiento del tiempo libre"; es por ello que se coordinará con las entidades municipales la acción conjunta para la realización de actividades recreativas para los jóvenes

de menores ingresos (estratos 1 y 2), con el fin de mejorar sus relaciones internas como resultado del estado psicológico que logre el individuo al participar en estos eventos.

Para hacer realidad la ejecución de estas actividades es necesario promover acercamientos institucionales para preparar actividades en las que cada una de ellas aporte los medios económicos. Situación que requiere de nuevos canales de comercialización que vayan desde la empresa a los agentes intermediarios (Alcaldía Municipal, Cajas de Compensación y Empresas) y de éstos al consumidor final.

### 2.7.1 Gráfico de los canales de comercialización

Figura 16. Gráfica de los canales de comercialización



Fuente: Autoras del proyecto, 2004.

## 2.8 PRECIOS

El precio está representado en la cantidad monetaria que una persona prestataria de un servicio cobra por el mismo y el que los usuarios del mismo están dispuestos a pagar.

Teniendo en cuenta la variedad de servicios que la empresa ofrecerá, se establecerá una política de precios que no solo beneficie a la empresa si no también a sus clientes; brindándole la oportunidad de escoger el servicio que mejor se ajuste a su capacidad económica y desde luego que le permita a la empresa obtener un margen de utilidad.

Se tendrán en cuenta las características de los clientes y se dividirán según éstas para tener preferencia en el servicio; como descuentos, premios y promociones.

Cuadro 21. Precios actuales de los servicios recreativos

	TIPO DE PROGRAMA	VALOR	EPOCA
ALCALDIA	Caminatas Ecológicas	Gratuito	Todo el año
	Aeróbicos	Gratuito	
	Celebraciones especiales	Gratuito	
CAJASAN	Años dorados	62500	cada semestre
	Vacaciones recreativas	29800	junio-julio
	Curso de natación	30000	2 al año
COMFENALCO	Curso de karate	22000	durante el año

Autoras del proyecto 2004

El valor de las diferentes actividades incrementa anualmente, de acuerdo a las tarifas que maneja cada entidad y el costo de vida decretado por el DANE.

Cuadro 22. Precios estimados de las actividades recreativas por hora de recreación

TIPO DE ACTIVIDAD	VALOR ACTIVIDAD		VALOR AGREGADO
	ESTRATOS 3, 4, 5	ESTRATOS 1 Y 2	
Deportiva	3738	Se cobra igual, pero el desarrollo de estas actividades se encuentra subsidiado por entidades municipales, entre el 10% al 50%, según se negocie.	Cuando los participantes asistan en grupos de 3 personas, se hará descuento del 10% sobre el valor total de los servicios prestados.
Cultural	3756		
De exploración	6507		
Al Aire Libre	4717		
Otras	7669		

Autoras del proyecto 2004

Los precios estimados para estas actividades se obtienen del cruce de información de la pregunta de investigación número 9, donde los encuestados manifiestan el valor que estarían dispuestos a pagar por una hora de recreación de las actividades expuestas en este ítem. A lo largo de este proyecto se darán a conocer los valores reales de los servicios a ofrecer, sin embargo cabe señalar que desde ahora se estima un margen general de ganancia del 25% sobre el costo total unitario de cada actividad como parámetro para establecer el precio.

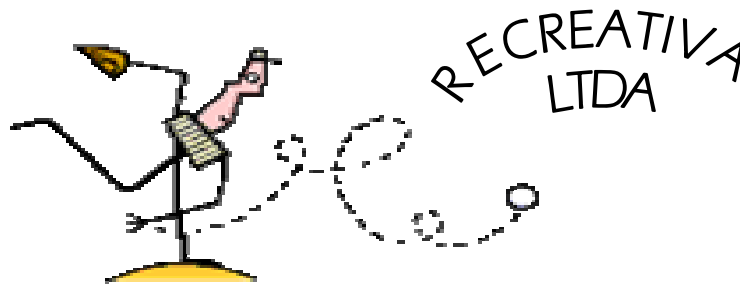
La idea en este numeral es manifestar la forma como se va a ofrecer el servicio a los diferentes estratos poblaciones; para los estratos 1 y 2, Se cobra igual, pero el desarrollo de estas actividades se encuentra subsidiado por entidades municipales y empresas públicas y privadas, en cuanto a los estratos 3, 4 y 5, se diseñarán descuentos y rebajas para la prestación del servicio.

## 2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCION

### 2.9.1 Objetivos

- 👉 Identificar los medios publicitarios de mayor influencia en los jóvenes Socorranos.
- 👉 Desarrollar estrategias de promoción para cada fin de semana para garantizar el éxito de las actividades programadas.
- 👉 Establecer buenas comunicaciones con los usuarios, con el fin de conocer sus expectativas de compra.

### 2.9.2 Logotipo



**“Únete a nosotros y serás feliz”.**

Este logotipo refleja el dinamismo, la visión y las ganas de llegar muy lejos. Recreativa Ltda. es una empresa en constante perfeccionamiento, que busca a través de la prestación del servicio llegar a toda la juventud Socorrana logrando impactar en el mercado y ampliar su radio de acción.

Así como se observa en la gráfica, donde el jugador está parado sobre una base firme de tierra, de igual manera Recreativa Ltda. se ha forjado bajo cimientos sólidos y bien fundamentados, con el fin de lograr cada día ser mejores y prestar servicios de excelente calidad, que traiga consigo la creación de oportunidades para el establecimiento de negocios relacionados directamente con los parques, mayor desarrollo del turismo y la recreación, y desde luego, el aumento de las ventas del servicio recreativo.

### 2.9.3 Lema

El lema diseñado para identificar las empresa recreativa LTDA es el siguiente:

“Únete a nosotros y serás feliz”.


### 2.9.4 Selección y Análisis de los medios a utilizar


☰ Teniendo en cuenta la importancia comercial que tiene para una empresa gestionar relaciones comerciales con sus clientes y que mejor manera de hacerlo que utilizando medios de comunicación definidos concretos y diferenciadores que garanticen la adquisición de los servicios que Recreativa Ltda. ha diseñado para ofrecer a sus clientes.


☰ Como ya se había mencionado los medios de comunicación de mayor preferencia por la población objeto de este estudio son los visuales y los de atención personalizada. Es por ello que a continuación se presenta de manera breve el diseño y las características de los medios publicitarios escogidos:


- ✎ PLEGABLES: Estos se enviarán a las diferentes empresas del sector e instituciones educativas como; los colegios de secundaria y universidades.
- ✎ RADIO: Por este medio se promocionan semanalmente las actividades a desarrollar durante los días feriados y festivos, utilizando para esto las emisoras de la localidad.
- ✎ PANCARTAS: La empresa diseñará pancartas publicitarias que señalen la ubicación y los estrategias comerciales de la empresa Recreativa Ltda., con el fin de llamar la atención de los clientes e inducir a que visiten las instalaciones. Ver Anexo E.


Para el diseño de las PANCARTAS se han escogido tres de los principales sitios turísticos del Municipio del Socorro cada uno con un significado específico. Ver Anexo E.


 PUENTE COMUNEROS: considerado bien de interés cultural según resolución No 1874 del ministerio de cultura año 2000 antiguo paso denominado Ramírez sobre el río Suárez en la época Colonial sitio donde transitaban grandes hacendados combatientes de la región, el cual hemos identificado con la frase Escápate con nosotros, frase que invita a participar en las actividades recreativas.

 SALTO MAJAVITA: Ubicado a 1.5 KM del casco urbano del Municipio del Socorro por la vía que conduce a la universidad libre campus majavita sus aguas, son puras y cristalinas, el cual hemos identificado con la frase Atrévete a ser libre.

 PLAZA DE LA INDEPENDIENTE: escenario histórico de la revolución comunera y la guerra de la independencia. Allí fusilaron a Antonia Santos, lo cual se ha identificado con la frase; Descarga tu ira.

 PAGINAS AMARILLAS: Páginas amarillas, mediante esta medio de consultas se dará a conocer la empresa.

 TELEVISION: Respecto a la televisión se hará uso del canal local para informar a la comunidad Socorrana de las actividades que se desarrollarán los fines de semana. Se presenta bajo el mismo esquema de los volantes publicitarios.

 CONTACTO DIRECTO: Se hará contacto directo con los jefes de personal de las diferentes empresas del sector para ofrecer planes recreativos específicos y que se adapten a las necesidades de bienestar social de la empresa.

De igual forma se hará presencia en los colegios y universidades para informar a los diferentes públicos de las actividades que se llevarán a cabo, motivando la asistencia y participación en las mismas.

### 2.9.5 Estrategias publicitarias

- En el estudio de mercados se observa que los medios publicitarios por los cuales los jóvenes conocen la programación de eventos recreativos son: los medios visuales y los que involucran directamente al usuario. Razón que lleva a plantear el diseño de volantes, pancartas y carteras donde se plasma de manera estratégica lo atractivo de las actividades recreativas a ofrecer.
- De igual forma se coordinará junto con el asesor de ventas, las visitas comerciales a realizar durante la semana, con el fin de llegar directamente a sector potencial de las empresas locales y regiones que existen en el Municipio del Socorro y el Departamento de Santander, buscando ampliar el mercado y reconocimiento comercial.
- Con el paso del tiempo se buscarán nuevos esquemas de comercialización que marquen la pauta en innovación y utilización de la tecnología e información virtual; como el diseño de páginas web para ofrecer los servicios.
- Para lograr una mayor participación en las actividades recreativas propuestas, se dejará copia de los portafolios de servicio diseñados para tal fin y que reúne toda la información necesaria para que el usuario tome una decisión, buscando ampliar el mercado y el posicionamiento firme de la empresa.
- Cada estrategia publicitaria y de promoción que se desarrolle o diseñe, se identificará con el logotipo diseñado para la empresa, el cual representa agresividad, fortaleza, dinamismo y creatividad.
- En la publicidad se resaltaran los lugares de mayor influencia y reconocimiento que tiene el Municipio del Socorro.
- El logotipo estampará en las camisetas que utilicen los recreacionistas que lleven a cabo las actividades recreativas.

## 2.9.6 Presupuesto de publicidad y promoción

Cuadro 23. presupuesto

CANTIDAD	MEDIO	PERIODOS	COSTO
15000	Volantes	Todo el Año	838.000,00
185 trasmisiones los días Miércoles, Jueves y Viernes	Radio	Todo el Año	928.000,00
6	Vallas Publicitarias	Todo el Año	525.300,00
2 por Semana	Televisión	Todo el Año	1.538.000,00
	Fichos	Todo el Año	960.000,00
	Páginas Amarillas	Todo el Año	380.000,00
<b>TOTALES</b>			<b>5.169.300,00</b>

Autoras del proyecto 2004

Para llevar un control en la prestación del servicio se han diseñado fichas de participación, los cuales se entregan al momento de pagar la actividad, con el fin que sean entregados el día que se realizará la programación. Para la elaboración de esta ficha se ha presupuestado mensualmente el valor de \$80.000 que al año asciende a \$960000.

FICHO _____	
<b>RECREATIVA LTDA</b>	
NIT. XXXXXXXX	
NOMBRE:	_____
TELEFONO:	_____
ACTIVIDAD:	_____

## 2.9.7 Conclusiones

- Las actividades recreativas a ofrecer se encuentran basadas en el deporte, el juego, la lúdica y el turismo de corta duración.
- Las entidades que actualmente ofrecen actividades similares a las que RECREATIVA LTDA ha diseñado son: La Alcaldía Municipal, Comfenalco y Cajasan
- Para el desarrollo de la investigación de mercados fue necesario aplicar el estudio exploratorio y descriptivo, utilizando entre las fuentes de mayor importancia: la encuesta y la entrevista. El dato de la población Socorrana utilizada para el desarrollo de las encuestas y la proyección de los datos poblacionales, corresponde al suministrado por la Secretaria de Salud, según CENSO realizado en el año 2003 y del cual se determina que en el Municipio del Socorro existen 22519 habitantes, de los cuales 9465 se encuentran ente los 15 a 40 años.
- Con el estudio de mercados se observa que en el Municipio del Socorro existe la necesidad de crear una empresa que promueva la practica de actividades recreativas y deportivas y que el 93/ de los encuestados consideran buena idea la practica de actividades recreativas el fin de semana. El 65/ del mercado objetivo presenta capacidad económica para adquirir los servicios a ofrecer por RECREATIVA LTDA., y que se la frecuencia en la adquisición de los servicios es favorable para la empresa.
- La estimación anual de la demanda equivale a 13.530 Jóvenes Socorranos, observándose que las actividades deportivas y al aire libre son las de mayor preferencia. Para realizar la proyección de la demanda, esta se realizó con un incremento del 6% anual, debido a cálculos estadísticos de la Población Socorrana.
- El principal canal de comercialización se identifica por la relación directa entre la empresa y los usuarios de las servicios y en segundo lugar, el canal de comercialización empleado para la venta de servicios subsidiados, que va desde la empresa a los agentes intermediados y de éstos al consumidor final.

- Los precios estimados se determinaron con base a los propuestos por los encuestados y al margen de utilidad que desea recibir la empresa por cada uno de las actividades recreativas propuestas.
- El logotipo diseñado refleja el dinamismo, la visión y las ganas de llegar muy lejos y que inspire la creación nuevas de oportunidades de negocio. El lema "únete a nosotros y serás feliz", se estampará en toda la publicidad que diseñe la empresa. Para lograr una mayor participación en las actividades recreativas propuestas, se dejará copia de los portafolios de servicios diseñados para tal fin.

### 3. ESTUDIO TECNICO

El propósito real de este estudio tiene por objeto determinar adecuadamente el tamaño del proyecto, con el fin de optimizar recursos y costos de producción, e identificar un lugar favorable para ubicar la empresa, que vaya acorde con los costos de operación que se generen, describir los procesos, equipos, insumos, materiales y mano de obra necesaria durante la vida útil del proyecto.

En este ítem se describirá la capacidad que tendrá la empresa, para prestar servicios de recreación a la juventud Socorrana.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

##### 3.1.1 Descripción del tamaño del Proyecto

Recreativa Ltda., definirá su tamaño con base en la cantidad de actividades de planes recreativos y deportivos que ofrezca a los jóvenes que habitan y transitan por el Municipio del Socorro.

##### 3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto

- Tamaño del proyecto y de la población objetivo: teniendo en cuenta que el mercado potencial está enmarcado por los jóvenes entre las edades de 15 a 40 años y que la demanda del mercado equivale al 93% de la población objeto de estudio, se puede afirmar que este factor favorece el tamaño del proyecto y posibilita el crecimiento paulatino de la empresa.
- Servicio: ofrecer un servicio de excelente calidad garantizará el éxito y permanencia de Recreativa Ltda., para lo cual es fundamental contar con profesionales idóneos,

dinámicos y recursivos, que presten el servicio de acuerdo a la misión y visión de la empresa, porque de lo contrario los errores en la programación o plantación de los mismos puede llevar a la apatía y no consecución por el desarrollo de estas actividades.

- Tamaño del proyecto y financiamiento: quizás este es uno de los factores más importantes para la puesta en marcha de todo proyecto de inversión. La capacidad financiera de Recreativa Ltda., en un principio da para que esta empresa promueva sus actividades recreativas sin restricciones, ya que el capital de la empresa es propio y no financiado, situación que permite aumentar el tamaño del proyecto a medida que se desarrolla la empresa y desde luego hacer más rentable la prestación del servicio.
- El tamaño del proyecto y la poca oferta del servicio: este factor dimensiona el tamaño del proyecto ya que en este sector actualmente son muy pocas las empresas que promueven las actividades recreativas en el Municipio, situación que facilita la labor comercial de RECREATIVA LTDA y brinda nuevas expectativas para la oferta del servicio.
- El tamaño del proyecto y la infraestructura: en una empresa de recreación es de gran importancia contar con instalaciones apropiadas, zonas verdes, espacios abiertos; para que se puedan llevar a cabo las actividades lúdicas y deportivas, es por ello que la empresa Recreativa Ltda., destinará parte de su presupuesto para la exploración y búsqueda de sitios que cumplan con las expectativas de los clientes y de esta manera ampliar el radio de acción de la empresa y por consiguiente el tamaño del proyecto, con el fin de lograr un máximo nivel de satisfacción en la juventud Socorrana.
- El tamaño del proyecto y la localización: identificar el sitio donde se va a ubicar la empresa es una labor que requiere mucha objetividad y buenos pronósticos, es así como se ha determinado como lugar apropiado para el funcionamiento de la empresa la zona centro de la ciudad del socorro, por ser este una de sitios mas transitados y

reconocimiento comercial y mercantil, por tal razón, se determina que este factor favorece sustancialmente el tamaño de proyecto y facilita la comercialización de los servicios de la empresa.

- Tamaño del proyecto y Tecnología y Equipos: para llevar a cabo algunas actividades recreativas , la empresa se verá en la necesidad de crear convenios para el servicio de transporte, con las empresas actualmente líderes en el Municipio, situación que puede llegar a limitar o dificultar el tamaño del proyecto, ya que es necesario observar los tipos de convenios a realizar para que en el futuro no se presenten problemas legales o en la prestación del servicio, que puedan encarecer ó quitarle imagen comercial a los mismos. De igual forma la inadecuada localización de áreas recreativas para el desarrollo de las actividades, puede limitar el tamaño del proyecto.

### 3.1.3 Capacidad del proyecto

Debido a la poca oferta del servicio y al resultado obtenido en la tabulación de las encuestas, se determina que la creación de una empresa gestora de actividades recreativas y deportivas en el Municipio del Socorro, creará oportunidades de negocio, factor que permite gestionar un incremento en la demanda.

- Capacidad total diseñada. Máximo nivel posible de producción o prestación del servicio. Para la empresa en estudio la capacidad diseñada corresponde al 93% del total de la población objeto de estudio, la cual equivale a 8802 jóvenes socorranos que desean adquirir el servicio.

La empresa RECREATIVA LTDA desea atender el 93% de la población objeto de estudio porque, este es el porcentaje de la población encuestada que esta de acuerdo con el desarrollo de las actividades recreativas los fines de semana, el otro porcentaje dice no tener tiempo y no estar interesados.

Cuadro 24. Capacidad diseñada para el servicio

<b>TIPO DE ACTIVIDAD</b>	<b>DEMANDA</b>	<b># DE PERSONAS</b>	<b>ACTIVIDADES A REALIZAR POR MES</b>	<b>ACTIVIDADES A REALIZAR POR AÑO</b>
	MENSUAL	POR ACTIVIDAD		
<b>DEPORTIVAS (Campeonatos)</b>	7306	140	52	624
<b>CULTURALES (Actividades de Grupo)</b>	510	30	17	204
<b>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</b>	2092	100	21	252
<b>AL AIRE LIBRE (Paseos)</b>	2678	80	33	396
<b>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</b>	944	50	19	228
	13530		142	1704

Autoras del proyecto 2004

Para diseñar la capacidad del servicio fue necesario describir cada una de las actividades a ofrecer y determinar por medio de una regla de tres el número de jóvenes socorranos mensuales y anuales que asistirían a cada una de las actividades programadas.

El número de personas a atender por actividad se ha determinado con base en especificaciones técnicas de la actividad a desarrollar, suministradas por el Instituto Municipal de Deporte y Recreación INDER, entidad que resalta la importancia del deporte en la salud física y mental y por ende el cuidado que se le debe suministrar a las personas que adquieren el servicio, dando a conocer ciertas precauciones y recomendaciones: no sobreestimarse, haciendo esfuerzos que puedan llevar a accidentes. Dicho dato depende de la capacidad de la ruta, el personal que dirige y acompaña la actividad, el tipo de personas para las cuales se ha diseñado la actividad, ya que las edades de los participantes no son homogéneas.

Cabe señalar que para atender cada grupo de personas por actividad, se contará con dos recreacionistas que sirven de apoyo logístico y paramédico, en el momento en que la actividad lo requiera.

Actividades a realizar por mes, ésta columna señala la cantidad mensual de actividades a programar, para atender el total de la capacidad diseñada, cifra que se obtiene entre la división del número de personas a atender por actividad y la demanda mensual del servicio.

La capacidad mensual diseñada para el servicio, consiste en atender 13530 jóvenes socorranos, para lo cual es necesario programar 142 actividades mensuales y 1704 anuales.

- Capacidad instalada: corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente. Comprende el número de actividades recreacionales a ofrecer a los jóvenes socorranos, durante los fines de semana y puentes festivos.

Cuadro 25. Número de actividades a realizar por mes

<i>TIPO DE ACTIVIDAD</i>	<i>ACTIVIDADES POR FINES DE SEMANA</i>			<i>TOTAL</i>	<i>ACTIVIDADES POR MES</i>
	<i>SABADO</i>	<i>DOMINGO</i>	<i>FESTIVOS</i>		
<i>DEPORTIVAS (Campeonatos)</i>	5	5	1	11	44
<i>CULTURALES (Actividades de Grupo)</i>	2	2		4	16
<i>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</i>	2	2		4	16
<i>AL AIRE LIBRE (Paseos)</i>	2	2	1	5	20
<i>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</i>	2	2		4	16

Autoras del proyecto 2004

En este cuadro se observa la cantidad de actividades recreativas a ofrecer los fin de semana, dato que se proyecta por mes, es decir, que la empresa RECREATIVA LTDA está en la capacidad de planear 112 actividades por mes y 1344 anuales, para atender la población objeto de estudio.

Para los puentes festivos adicionalmente se ofrece las siguientes actividades lúdicas: los campeonatos deportivos y los paseos al Aire Libre.

Cuadro 26. Capacidad instalada para el servicio

<i>TIPO DE ACTIVIDAD</i>	<i>ACTIVIDADES</i>	<i>NRO DE PERSONAS A</i>	<i># DE PERSONAS A</i>	<i># DE PERSONAS</i>
	POR MES	ATENDER POR ACTIVIDAD	ATENDER POR MES	ANUAL
<b>DEPORTIVAS</b> (Campeonatos)	44	140	6160	73920
<b>CULTURALES</b> (Actividades de Grupo)	16	30	480	5760
<b>DE EXPLORACION (Ciclo rutas)</b>	16	100	1600	19200
<b>AL AIRE LIBRE (Paseos)</b>	20	80	1600	19200
<b>OTRAS (Caminatas Ecológicas)</b>	16	50	800	9600

Autoras del proyecto 2004

Teniendo en cuenta las actividades que la empresa puede ofrecer y realizando los cálculos pertinentes, se observa que RECREATIVA LTDA atenderá mensualmente a 10640 personas y 127680 al año.

- Capacidad utilizada y proyectada: Fracción de capacidad instalada que se está empleando. Para cubrir los gastos fijos y alcanzar un nivel de rentabilidad que justifique el riesgo de la inversión y teniendo en cuenta que existen temporadas altas y temporadas bajas y el flujo de participantes no es estable, se propone en este proyecto utilizar como mínimo el 70% de la capacidad instalada, para proyectarla como capacidad utilizada.

Cuadro 27. Capacidad utilizada para el servicio

TIPO DE ACTIVIDAD	CAPACIDAD MENSUAL		% ANUAL	CAPACIDAD
	# PERSONAS POR ATENDER	# PERSONAS ATENDIDAS		# PERSONAS POR ATENDER
DEPORTIVAS (Campeonatos)	6160	4312	70%	51744
CULTURALES (Actividades de Grupo)	480	336	70%	4032
DE EXPLORACION (Ciclo rutas)	1600	1120	70%	13440
AL AIRE LIBRE (Paseos)	1600	1120	70%	13440
OTRAS (Caminatas Ecológicas)	800	560	70%	6720
				89376

Autoras del proyecto 2004

Recreativa Ltda. desarrollará sus labores comerciales y de servicio a la Juventud Socorrana durante los días Jueves, Viernes, Sábado, Domingo y Lunes en horario de oficina.

La proyección anual de la capacidad utilizada corresponde a 89376 jóvenes que asistirán a las actividades que la empresa organizará durante el año.

Cuadro 28. proyección de la capacidad utilizada

TIPO DE ACTIVIDAD	# PERSONAS POR ATENDER	# PERSONAS POR AÑO				
		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	POR ATENDER	ATENDER ANUAL				
DEPORTIVAS (Campeonatos)	4312	51744	54849	58140	61628	65326
CULTURALES (Actividades de Grupo)	336	4032	4274	4530	4802	5090
DE EXPLORACION (Ciclo rutas)	1120	13440	14246	15101	16007	16968
AL AIRE LIBRE (Paseos)	1120	13440	14246	15101	16007	16968
OTRAS (Caminatas Ecológicas)	560	6720	7123	7551	8004	8484
	7448	89376	94739	100423	106448	112835

Autoras del proyecto 2004

En el cuadro anterior se muestra la capacidad total utilizada por RECREATIVA LTDA, con su proyección a cinco años, donde se observa un notorio crecimiento en el número de personas a atender por año, lo cual indica que la empresa debe estar preparada para ampliar la cantidad y variedad de servicios que va a ofrecer a la juventud Socorrana. La proyección de la capacidad utilizada se basó en el crecimiento anual de la población Socorrana descrita en el estudio de mercados y que corresponde al 6% anual-

## 3.2 LOCALIZACION

### 3.2.1 Macro localización

La Empresa Recreativa Ltda., funcionará en el Municipio del Socorro Santander, lugar de residencia de las autoras de esta investigación, en el cual se halla disponible la mano de obra y elementos necesarios para el funcionamiento de la empresa y donde se detectó la

existencia de una demanda potencial insatisfecha, aspecto que debe atenderse para brindar bienestar a esta población.

**SITUACIÓN GEOGRAFICA:** El Municipio del Socorro posee una extensión territorial de 12.210 Has, ubicado al sudoeste del Departamento de Santander con  $6^{\circ}28'40''$  de Latitud Norte y  $72^{\circ}16'17''$  de longitud occidental, sus coordenadas son X=1.200.000 a la 1.214.000 Y=1.084.000 a la 1.100.000, dista seis horas de la Capital de la República y 121 Kms. (2 ½ Hrs) de la Capital del Departamento.



Sus límites territoriales son al NORTE: con los Municipios de Cabrera y Pinchote; al SUR: con CONFINES y PALMAS DEL SOCORRO; al ORIENTE: con PARAMO; al OCCIDENTE con SIMACOTA y PALMAR. Fuente: Plan de Desarrollo Municipal 2001 – 2003

**RELIEVE:** El relieve en términos generales se presenta variado entre el fuertemente inclinado (25% al 50%) al muy escarpado (pendientes mayores del 75%), con áreas de relieve suave que condicionan el uso de los suelos a la conservación natural, la silvicultura o a la explotación de los cultivos permanentes en semibloques tales como: café, caña de azúcar, cítricos, plátano, yuca, tomate, frijol, mijo, maíz, patilla, ahuyama, etc.

Sin embargo, debido a las necesidades de la población, estas regiones se han visto afectadas por la tala indiscriminada y quema de los bosques nativos para el establecimiento de ganaderías en áreas poco aptas, ó para la explotación en cultivos transitorios con el consecuente peligro de fomento a la erosión en suelos de guardar, desprotegidos de la vegetación natural; así mismo los escasos programas de reforestación no consideran la vegetación nativa para la preservación de las especies alterando la flora autóctona.

Las pendientes fuertes impiden el uso de maquinaria agrícola pesada, realizando el laboreo con implementos y utensilios rudimentarios y herramientas menores.

**CLIMA Y VEGETACIÓN:** La gran mayoría del área donde se asienta el Socorro corresponde a la climatología que se presenta en Bosque húmedo premontano (1.200 a 2.000 Mts Sobre el nivel del mar) y bosque seco tropical (900 a 1.200 Mts Sobre el nivel del mar).

Uno de los principales factores que determina el clima del Municipio es su altitud, por estar ubicado en una vertiente cordillerana. Sus tierras se distribuyen en los pisos térmicos cálidos y templados, encontrándose la mayor parte de las tierras en producción entre los 1.000 y 1.800 Mts sobre el nivel del mar.

La temperatura máxima alcanza los 28°C y la mínima los 17°C, con un promedio de 24°C, la pluviosidad se acentúa entre los meses de abril y octubre, mientras que la temporada comprendida entre los meses de enero y marzo es la más seca.

**HIDROGRAFIA:** Se consideran dos hoyas hidrográficas de especial relevancia dentro del Municipio a las cuales son tributadas sus aguas las diversas quebradas del Municipio así:

Hoya hidrográfica del Río Suárez: Nace en la laguna de Fúquene (Boyacá) y entra a Santander por el Sur unida al Río Chicamocha, recibe al Río Fonce en el sector de Baraya. El Río Suárez en su recorrido es tributado por las aguas de la quebrada la Honda con sus afluentes: quebrada la Ventana, Cañada del Horno, quebrada la Lajita, quebrada Platanitos, quebrada las Lajas, la Verdina, Miralindo, cañada el Espanto y quebrada Barirí.

Quebrada La García con sus afluentes: quebrada los Chochos, Pozo Azul y el Chambo. Quebrada la Guayacana con sus afluentes: Quebrada la Polonia en época de invierno.

### 3.2.2 Micro localización

La empresa se ubicará estratégicamente en el centro del casco urbano del Municipio del Socorro, por que es allí donde se concentra una parte importante de la actividad económica, comercial y financiera de la comunidad Socorrana.

Se desea ubicar la empresa entre las carreras 14 a 17 con calles 11 a 14, ya que su ubicación es de gran concurrencia y en el que se visualiza un mayor número de locales comerciales, los cuales son de gran preferencia y aceptación por los habitantes del Municipio.

#### Principales factores de escogencia

☞ Costos del transporte de los usuarios: teniendo en cuenta que la empresa se situará en el centro de la ciudad y que éste es uno de los sitios mas comerciales, el transporte de las rutas de las busetas, taxis, servicios de motos y demás que se requiera, tendrá un costo mínimo o casi nulo para adquirir los servicios que la empresa desea ofrecer, favoreciendo notablemente la labor publicitaria y mercantil del negocio. En este sector se encuentra la plaza de mercado, los centros comerciales, las entidades bancarias, la alcaldía, restaurantes , hoteles y cajas de compensación. Cabe señalar que la empresa quedaría muy cerca de la competencia, quien actualmente ya tiene identificado su mercado.

☞ Localización de insumos: entre las ventajas que le traerá a la empresa el estar ubicada en el centro de la ciudad, es principalmente acceder fácilmente a los insumos que se requieren para su óptimo funcionamiento como son, papelería, cafetería, tecnología, etc., ya que es allí donde se encuentra un gran número de comerciantes que en un momento determinado se convertirán en proveedores.

☞ Condiciones de vías de comunicación y medios de transporte: En general las vías de acceso que comunican al Municipio del Socorro se encuentran en buen estado, facilitando la libre movilización de la comunidad Socorrana por los peatones, al igual que el tránsito de los diferentes medios de transporte que por allí circulan.

Se observa que para facilitar el flujo vehicular y evitar accidentes de tránsito, debido a que las calzadas son muy angostas, la Alcaldía ha determinado que en las carreras 14, 15 y 16 los vehículos transiten en una sola dirección, y en efecto que en las calles 11, 12, 13 y 14 funcionen dos carriles que van en sentido oriente-occidente y viceversa.

En la ciudad funcionan tres empresas de transporte: Cotrasaravita, Transcapuchinos y Cotrascomuneros, donde la primera de estas es la única que ofrece el servicio de busetas municipales e intermunicipales, facilitando que los jóvenes que provienen de las veredas se enteren y adquieran el servicio "Un cliente satisfecho trae mas clientes".

☞ Infraestructura y servicios públicos: los locales que se ubican en el sector del centro son relativamente cómodos, ya que se encuentran diversos tipos de locales y todos ellos desde luego cuentan con los servicios públicos que se requieren para el adecuado funcionamiento de cualquier establecimiento de comercio. Se tendrá especial cuidado con el fluido eléctrico del local que se escoja para la puesta en marcha de la empresa, ya que este sector es muy vulnerable a las fallas eléctricas.

☞ Tendencias de desarrollo del Municipio:

#### **a. ESTILOS DE VIDA (TABAQUISMO-ALCOHOLISMO-DROGADICCIÓN)**

El Municipio del Socorro es el centro de servicios e intercambio comercial de los Municipios de la provincia comunera, depende fundamentalmente de la actividad agropecuaria y comercial. Se destacan la producción de tomate, cítricos, caña y café en la parte agrícola y la ganadería doble propósito dentro del sector pecuario; sigue un orden de importancia el comercio al detal.

El turismo al igual que el sector microempresarial, se vislumbran como alternativas de crecimiento económico y como fuentes de generación de empleo y mejoramiento del nivel de vida de la población en general.

Otras actividades laborales de la población son industrias artesanales de dulces, ebanistería y curtiembres y de un número mínimo. Oficialmente existen 380 negocios de diversa índole pero muchos carecen de registro. Lo principal es el sector automotor, víveres en general, restaurante y electrodomésticos. El comercio tiene deficiencia en el mercadeo, reducción de la demanda y limitaciones al acceso al crédito.

La población es eminentemente ahorrativa, la visión de la inversión es limitada. La mayor producción de dinero se origina de la comercialización de café, ganado y cítricos.

El Socorro fue fundado el 16 de junio de 1683 en honor a la Virgen del Socorro, desde los cuales a través de su historia fue la cuna de la Revolución Comunera. Capital del Estado Soberano de Santander, llegó a ser una de las ciudades más importantes a nivel industrial, en la actualidad tiene un rico legado histórico. Es de honrar que hoy el Socorro fue galardonado con el título de ciudad educadora.

Tiene lugares históricos como la Casa de la Cultura, el Convento de los monjes Capuchinos, la Iglesia Santa Bárbara, la iglesia Chiquinquirá, la Catedral, Muros del Capitolio nacional, Casa de Francisco Rosillo, Casa de Berbeo, Casa primer Hospital. También se puede distinguir la cueva San Cotea, Villa Olímpica, embalse Aguillitas, embalse la Honda, Cerro Alto de la Cruz, Hotel Tamacara, finca del conde Cuchicute, la quinta del capitán Fominaya

**Educación:** Cuenta con 27 instituciones de educación primaria, cuatro colegios de secundaria. Un centro de educación semestralizada los sábados. Es conocida como ciudadela universitaria por la presencia de una seccional de la Universidad Industrial de Santander y la Universidad Libre de Colombia, que atrae a un buen número de jóvenes

estudiantes; también hace presencia en la modalidad a distancia el Instituto Marco Fidel Suárez.

## **b. ESTRATEGIAS PARA UTILIZACION DEL TIEMPO**

**Educativa:** Identificar y convocar a los líderes comunitarios locales que sensibilizados conformarán el comité local de prevención de SPA y con este grupo se trabaja en forma permanente en procesos de capacitación y formación.

### **Intersectorial:**

- ✓ Con el apoyo del comité local de prevención integral de SPA, se elaborará el diagnóstico mediante encuestas, observación directa, recolección de la historia biospsicosocial del Municipio del Socorro.

### **Prevención:**

- ✓ Con la coordinación de directores de colegios y la comunidad, se realizarán las rumbas zanahorias en horario vespertino
- ✓ Con el apoyo de la Secretaría de Deportes, LA Secretaría de salud, PAB, se hará el apoyo a las escuelas de formación deportiva.
- ✓ Con la asistencia de la Dirección de Cultura, turismo y recreación, se hará el fortalecimiento y capacitación del equipo de guías turísticos.
- ✓ Con soporte del proyecto VIVIENDO se realizará la formación para los líderes locales de opinión, formales e informales.

Por medio de un mapa parlante los asistentes hicieron un diagnóstico sobre el consumo venta y producción de sustancias psicoactivas y los resultados fueron los siguientes:

#### **Venta y consumo de guarapo en los barrios:**

- ★ Primero de mayo
- ★ Diamante
- ★ Calle real (tranquero)
- ★ Fátima
- ★ Naranjito
- ★ San Rafael
- ★ Jaboncilla
- ★ Nueva Feria
- ★ Libertad
- ★ Pueblito viejo
- ★ Matadero

#### **Exceso de consumo y venta de bebidas alcohólicas en los barrios:**

- ★ 1 de mayo
- ★ El diamante
- ★ Calle real (pesebrera, mambo, tranquilo, tercena, tapioca, el campanario)
- ★ Naranjito
- ★ Matadero
- ★ Comuneros (Cancha de fútbol)
- ★ Plaza de mercado (dentro y fuera)
- ★ Nueva feria
- ★ El estadio municipal de fútbol (tienda la victoria)
- ★ Parque del 16 de marzo
- ★ Cancha juventud comunera

#### **Riesgo de aislamiento y suicidio:**

- ★ Los álamos

- ★ Diamante
- ★ Colegio Avelina Moreno
- ★ Colegio Nacional Universitario
- ★ El batallón de Artillería No. 5 Galán

#### Prostitución

- ★ Barrios La Nueva feria
- ★ Diamante

#### Riesgo de consumo de bebidas alcohólicas y drogas ilícitas:

- ★ Instituto Técnico Industrial del Socorro
- ★ Colegio Nacional Universitario
- ★ Colegio Avelina Moreno
- ★ Colegio La Presentación
- ★ Universidad Industrial de Santander
- ★ Universidad Libre
- ★ Batallón de Artillería No. 5 Galán

#### Ritos Satánicos y brujería:

- ★ Barrios Las colinas
- ★ San Rafael
- ★ Cementerio

#### Consumo y venta de Drogas Ilícitas:

- ★ 1 de mayo
- ★ Comuneros

- ★ Diamante
- ★ El Convento
- ★ San Rafael
- ★ Las colinas
- ★ Discotecas (Gorgona)

### Vídeo porno

- ★ Barrio bicentenario (V etapa )

Nota: Se manifestó que algunos de los bachilleres que ingresan a la estación de policía a prestar el servicio militar sin saber fumar al terminar de prestar servicio han aprendido a fumar.

Como resultado de la Red subjetiva comunitaria se destacaron diferentes empresas que tienen influencia en la comunidad según el mayor y mejor servicio que presten, por su liderazgo que es apreciado por la sociedad Socorrana.

### LA COMUNIDAD

- ★ Parroquia la Chiquinquirá (padre Laureano Sarmiento )
- ★ Instituto Colombiano de bienestar familiar (ICBF)
- ★ Emisora la cúpula
- ★ Asociación Popular Comunera
- ★ Hospital
- ★ Cooperativa nuevo amanecer
- ★ Parroquia la catedral (Vicario Juvenal Landínez )
- ★ Club deportivo Semilla comunera
- ★ Paso T.V
- ★ Comerciantes

- ★ Asociación Proyecto de familia
- ★ Voz de Colombia
- ★ Consejo municipal
- ★ Alcaldía
- ★ Colegio Nacional Universitario
- ★ La policía
- ★ La Universidad Industrial de Santander
- ★ Minuto de Dios
- ★ Escuelas públicas
- ★ Colegio Avelina Moreno
- ★ Junta de acción comunal
- ★ Universidad Libre
- ★ Iglesias cristianas
- ★ Instituto Técnico Industrial Socorro
- ★ Colegio la Presentación
- ★ Microempresarios
- ★ Batallón de Art. No. 5 Galán
- ★ Sindicatos
- ★ Asociación de padres de familia

Como resumen de mapa de riesgo general registrado por los asistentes se presenta el siguiente cuadro.

Tabla 8. Tendencias del sector - Lugares de recreación

Personas	Situaciones	Objetos
Lugares de recreación		
Cancha de tejo Santander		
Fuentes de trabajo en el Socorro	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Talleres de mecánica y carpinterías</li> <li>✓ Fábrica de cajones para empaque de tomate</li> <li>✓ Comercialización de ganado</li> <li>✓ Restaurantes / cafeterías</li> <li>✓ Bombas de gasolina</li> <li>✓ Lavadero de carros</li> <li>✓ Instituciones bancarias: Coomuldesa, Coopcentral, Banco Popular, Banco Ganadero, Bancafé, Banco Agrario</li> <li>✓ Telecom.</li> </ul>	

Fuente: PAB 2004.

Tabla 9. Tendencias del sector-sitios visitados con frecuencia

Personas	Situaciones	Objetos
Estudiantes	Viernes todos los días	Frente a Universidad
Soldados	Violencia intrafamiliar Carencias	Batallón Lugares de recreación Tienda del soldado Billar
Barrio Nueva Feria <b>Niños</b>	Maltrato Consumo de guarapo y cerveza	Guaraperías
Barrios vulnerables: universitario, centro, Nueva Feria		

<b>Colegios: Instituto Técnico Industrial, Colegio Nacional Universitario</b> Tiendas, cigarrerías, Vídeo visión, parque la catedral. Discotecas: Gorgona, terciena. Prostíbulos don Pollo, la Fortuna. Consumo en las ferias y festividades		
Mujeres	Víctimas de violencia Maltratantes Consumo guarapo y cerveza Prostitución ligado al consumo de alcohol y droga	Guaraperías Tiendas Restaurantes Casas de prostitución
Jóvenes	Consumo de guarapo, cerveza, aguardiente	Casa de prostitución Tiendas Guaraperías
Hombres	Consumo de guarapo, cerveza, aguardiente	Idem Coliseo de ferias
Estudiantes de colegios	Consumo de guarapo, alcohol y cigarrillo alto Drogas ilícitas	

Fuente: PAB 2004

### c. VIOLENCIA INTRAFAMILIAR Y MALTRATO INFANTIL

En el Municipio del Socorro se presentan aproximadamente 200 denuncias anuales por violencia intra familiar ante las diferentes instituciones encargadas de tramitarlos, entre otras, el I.C.B.F, Policía Nacional, Hospital San Juan de Dios, Juzgado Civil Municipal y Fiscalía General de la Nación.

El 90% de estos casos denunciados son objetos de judicialización, es decir, que se somete a los agresores a medidas coercitivas para que en el futuro se abstengan de cometer conductas agresivas y en caso de incumplimiento se les sanciona con multas y finalmente se no se paga la multa esta se convierte en arresto, en el centro de reclusión penitenciaria de la localidad. Todo lo anterior siguiendo las normas previstas en la Ley 249/96 y 575/2000.

Si bien es cierto en las leyes citadas se dispone que el juez que conoce e impone las medidas de protección debe estar asistido y asesorado por profesional de salud que se requiera, por razones de presupuesto y vinculación de personal en la rama judicial, el juzgado municipal civil del Socorro no cuenta con el apoyo requerido de este tipo de profesionales para brindar una asistencia integral tanto a las víctimas como victimarios de violencia intrafamiliar.

Ante esta deficiencia, la atención que se está dando a las familias que padecen este flagelo es mínima, ya que solo el I.C.B.F dentro de sus programas a dispuesto recursos profesional para atender terapéuticamente a un 20% de esta población, lo cual quiere decir que existe un 80% de población judicializada carente de atención psicológica.

#### **d. ALCANTARILLADO**

En el área urbana la cobertura y la calidad del alcantarillado es espacial, es decir, no cubre el 100% de la cabecera. Es administrado por la empresa EMSERCO E.P.S, las fuentes receptoras son quebrada Bejuco, Jaboncilla, Libertad, La Guayacana.

Está conformado por 3 redes principales: Jaboncilla, calle 13 y la Guayacana.



La Jaboncilla desemboca a la quebrada el Bejuco



La 13 y la Guayacana desemboca a la Quebrada Guayacana



Todo el alcantarillado sanitario desemboca a las redes principales también el de aguas lluvias.

Número de predios urbanos:	5064
Número de predios con servicio:	4987
Tubería:	8" hasta 36"
Se cobra tarifa:	Sí
Se da mantenimiento:	No, en caso de daños
Otros:	Mantenimiento a sifones de aguas lluvias
Alcantarillado pluvial:	No existe

#### e. TRATAMIENTO

El vertimiento de las aguas residuales municipales se hacen sin ningún tipo de tratamiento a los cuerpos de agua naturales, quebradas el Bejuco, la Jaboncilla, La Guayacana y La Libertad. Los sectores construidos en el área urbana tienen cobertura de las redes de 98.48%.

#### d. ASEO

Urbano. \_\_\_\_\_ Entidad administradora Unidad Municipal de Servicios Públicos.

##### Recolección De Basuras

Sistema de recolección:	Domiciliario
Días de recolección:	Todos los días a excepción de los Domingos
Horario de recolecciones:	de 5 a.m a 11 a.m y de 5 P.M a 8 P.M
Equipo recolección:	2 Volquetas (capacidad 5 toneladas) o 7 mts <sup>3</sup>
Predios con recolección:	5036
Cobertura:	100%
Tarifas:	Cobro incluido recibo de agua
Transporte:	Volquetas del Municipio

### Disposición Final De Basuras

Relleno Sanitario, ubicado en el Km. 7 del perímetro urbano vía Palmas del Socorro Vereda el Rincón.

Existen programas de reciclaje. Cuenta con una cede ubicada en la calle 5 No 10-par. La cobertura se realiza en el área urbana del Municipio, recogándose los desechos en el mismo recorrido del Aseo.

Personal: Autorizado por la alcaldía de carácter informal puesto que dentro del presupuesto municipal no existe estructura financiera para sostenimiento de un programa técnico de reciclaje en la fuente.

El equipo utilizado es:

- ❖ Una prensa hidráulica
- ❖ Casa para la vigilancia
- ❖ Subsidio de transporte en la recolección.
- ❖ La entidad administradora es el Municipio por intermedio de un particular.

### FINALIDAD

- ❖ La principal es recuperar materia primas industriales de carácter residual para incluirlo en los procesos industriales.
- ❖ Proporcionar al patrimonio natural del Socorro y el mundo una solución práctica al problema de contaminación por diferentes factores residuales.
- ❖ Reconocer en el residuo sólido-líquido, una posibilidad para la generación de empleo urbano-rural con énfasis en la creación de modelos auto sustentables.

Se realiza el barrido de vías diariamente por sectores y la técnica es recubierta en material seleccionado y compactada. Seguridad Industrial.

**e. NIVEL DE DESEMPLEO AÑO 2003**

Tabla 10. Nivel de desempleo

% POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA	% POBLACIÓN OCUPADA ÁREA RURAL Y URBANA	No. TRABAJADORES INFORMALES
60,13	53,47	*

- No se manejan estadísticas de los Trabajadores Informales

Fuente: PAB 2004

**c. POBLACION EN EL S.S.S. AÑO 2003**

Tabla 11. Población en el S.S.S. Año 2003

REGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD	No.	%	ESTRATIFICACIÓN SOCIOECONOMICA	POBLACIÓN TOTAL %
Régimen Contributivo	560	2	3-4-5-6	2
Régimen Subsidiado	6450	21	1-2	21
Regímenes Especiales (Finsema, ECOPETROL, F. Militares, etc.			3	-
			4	-
			5	-
Vinculados		1	1	1
Evasores		1	1	1
TOTAL		25	TOTAL	25
Identificación SISBEN	21110	75	1-2-3-4-5-6	75
Pendientes Identificación SISBEN	6000 aprox.			

Fuente: Sistema Básico de Información Estadística ESE Hospital San Juan de Dios

e. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS AÑO 2002

Tabla 12. Educación urbana y rural

EDUCACIÓN	URBANA		RURAL		No. de Estudiantes
	Pública	Privada	Pública	Privada	
Primaria	6	3	21	0	4047
Secundaria	1	4	6	0	1759
Técnico	2	0	0	0	1475

Fuente. PAB 2004

Tabla 13. Establecimientos educativos del Municipio del Socorro

ESTABLECIMIENTO EDUCATIVO	LOCAL	PROVINCIAL	REGIONAL	NACIONAL
Universidad Libre de Colombia	56.75%	21.19%	16.10%	5.93%
Universidad Industrial de Santander	16.43%	37.62%	17.14%	29.38%

Fuente: PAB 2004

Tabla 14. Población de alfabetos

AREA	GRUPOS DE EDAD	TOTAL MUNICIPIO	TOTAL ALFABETAS	%	TOTAL ALFABETAS	%
URBANA	5-17	4945	4387	88.71	558	11.28
	18-24	1981	1956	98.73	25	1.26
	25-34	2508	2445	97.48	63	2.51
	35 Y MAS	5490	4878	82.12	612	11.14
TOTAL		14924	13666	91.57	1258	8.42
RURAL	15-17	1522	1239	79.83	313	20.56
	18-24	720	710	96.94	22	3.05
	25-34	759	710	93.54	49	6.45
	35 Y MAS	1596	1184	74.018	412	25.81
TOTAL		4627	3831	82.79	796	17.20
TOTAL MUNICIPIO		19551	17497	89.49	2054	10.50

Fuente: PAB 2004

#### f. DIAGNÓSTICO EPIDEMIOLÓGICO

Tabla 15. Indicadores básicos 2003

EVENTO	TASA
TASA BRUTA DE NATALIDAD	x 1000 hab.
TASA GENERAL DE FECUNDIDAD	30,20 x 1000 hab.
TASA GENERAL DE MORTALIDAD	8,51 x 1000 hab.
TASA MORTALIDAD INFANTIL	15,30 x 1000 N.V
PORCENTAJE DE ANALFABETISMO	No hay fuente exacta.

(Último año con información disponible)

Fuente: Alcaldía Municipal

#### g. DIAGNOSTICO NUTRICIONAL

Para el año 2003 en el Municipio del Socorro, en el indicador P/T se observa para todos los grupos etáreos altos porcentajes de obesidad, siendo el porcentaje más elevado para el grupo de población menor de 1 año con un 16.5%, y con respecto al año 2002, en el que se observaba 6.2%, el aumento es muy representativo. La prevalencia encontrada de déficit agudo (P/T) en menores de 5 años es de 2.9% lo cual muestra un retroceso con respecto al 2002, para el mismo grupo etareo, cuando alcanzo el 1.8. caso similar se presenta con el grupo de menores de 14 años en donde la prevalencia déficit para el indicar P/T es de 3.1% para el 2003 y el exceso esta representado por un 8.6%.

De lo anterior se deduce una mala técnica alimentaría en las primeras etapas de la vida, debido al inicio temprano de la ablactación y la implementación de una inadecuada dieta alimenticia y una disminución de la práctica de la lactancia materna , durantes los primeros años de vida. Por todo esto es de suma importancia incluir dentro del Plan de Atención Básica estrategias de promoción, protección y apoyo a la Lactancia Materna y apoyo al IAMI, interviniendo de esta manera para evitar el progreso de la situación nutricional actual que se presenta en el Municipio.

De igual manera se sugiere implementar programas educativos, en los colegios, con los menores de 14 años, para motivar prácticas alimentarias para una larga vida saludable, y posiblemente así se disminuiría las muertes a edad temprana por entidades ocasionadas directamente por la obesidad aunada al sedentarismo y otros hábitos inadecuados.

**NOTA:** Se ha elegido que la empresa se ubique en el Municipio del Socorro, departamento de Santander, por su variedad climática, por ser una ciudad que no presenta problemas de orden público y por que cuenta con un gran número de jóvenes universitarios de la UIS y la Universidad Libre, además de que es un sitio que se encuentra cerca de otros Municipios considerados patrimonio turístico y especialmente por el legado histórico con el que cuenta el Socorro.

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

Referente a la ingeniería del proyecto se presenta el portafolio general de planes recreativos a ofrecer, soportado en las características y expectativas del joven Socorrano, identificadas en el trabajo de campo desarrollado en esta investigación. Adicionalmente se plantea la descripción técnica de los servicios recreativos que se ofrecerán y la descripción de la operación.

#### 3.3.1 Ficha Técnica del Servicio

<b>Producto principal</b>	<b>Actividades recreativas basadas en el deporte, el juego y la lúdica</b>
<b>Diseño</b>	Actividades diseñadas acorde a las exigencias de la población objeto de estudio y necesidades básicas de los participantes.
<b>Especificaciones técnicas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>*Reglamentación vigente para aprovechar el tiempo libre y promover la práctica de actividades recreativas y deportivas.</li><li>*Habilidades psicomotrices y físicas a desarrollar por el joven.</li><li>*Libertad en la participación y realización de las actividades recreativas propuestas.</li><li>*Personal joven entre los 15 y 40 años</li><li>*Se aprovecharán los lugares de reconocimiento histórico, cultural y deportivo, con los que cuenta el Municipio para el desarrollo de las actividades propuestas.</li><li>*Dependiendo de las actividades a desarrollar se contará con 1 o 2 recreacionistas con nociones en primeros auxilios.</li></ul>
<b>Vida útil</b>	Indefinida

#### 3.3.2 Portafolio de servicios

- ☞ Recreativa Ltda. funciona como un operador de servicios diseñando actividades recreativas basadas en el Deporte, el Juego y la Lúdica.
- ☞ La oferta de servicios esta programada para los días feriados y festivos, donde cada actividad tendrá una duración no superior a 24 horas.
- ☞ La empresa ofrece actividades recreativas diferentes cada fin de semana, entre los cuales, se pueden encontrar las caminatas ecológicas o eco turísticas, las ciclo rutas, paseos al aire libre y las actividades de grupo, entre las cuales se destacan; las visitas a sitios turísticos, obras de teatro, concursos de música, danzas, guianzas históricas y juegos de mesa. La empresa ha decidido que para los festivos (sábados, domingos y lunes) se diseñen campeonatos deportivos, paseos al aire libre y otras actividades lúdicas que integren el mercado objetivo.
- ☞ El valor de estas actividades será de acuerdo a la intensidad horaria, el trayecto recorrido para llevar a cabo la actividad programada y los insumos requeridos.
- ☞ Se optó por clasificar las actividades recreativas en cinco grupos generales, de manera que en éstos se puedan agrupar el mayor número posible de actividades a desarrollar los fines de semana, sin perder la esencia o los objetivos propuestos en cada una de ellas.
- ☞ Se aprovecharán las festividades del Municipio, para ofrecer un mayor número de actividades y lograr ampliar el mercado y atraer público vecino al Municipio, para que participen en ellas.
- ☞ Para la programación de actividades recreativas se tendrá en cuenta los resultados obtenidos en la pregunta No. 2 del trabajo de campo: "Actividades recreativas que a los jóvenes les gustaría practicar los fines de semana", de la cual se puede extraer un gran número de actividades a desarrollar y ubicarlas dentro de la clasificación de actividades propuestas.

- ☞ Para atraer el mayor número de jóvenes a participar en las actividades recreativas propuestas, se deben realizar campañas publicitarias agresivas, en los diferentes establecimientos educativos, ya que según los resultados obtenidos en la pregunta No. 3 del trabajo de campo "actividades que realizan los jóvenes para aprovechar el tiempo libre" se puede observar que éstos conservan hábitos sedentarios, donde prima las actividades como mirar TV, dormir y leer.
- ☞ Se tendrá en cuenta los sitios turísticos a nivel regional que desean conocer los jóvenes Socorranos, para la programación de futuras actividades recreativas.
- ☞ Se facilitará medios de pago para la adquisición de servicios recreativos, partiendo de la premisa que el sistema más empleado es el crédito personal.
- ☞ RECREATIVA LTDA, funcionará en un local amplio y central, que le facilite la prestación del servicio, dicho lugar será ubicado entre las carreras 14 y 17, calle 11 y 14, por ser éste lugar de mayor concurrencia y preferencia por la ciudadanía Socorrana.

A continuación se describirán la forma cómo se prestará el servicio de las diferentes actividades programadas.

### Actividad 1. Caminatas Ecológicas

**Objetivo:** Disfrutar de un momento de esparcimiento a la vez que permite compartir y fortalecer las relaciones con los demás participantes de la actividad.

**Estructura:**

- § Invitar a todos los jóvenes entre los 15 – 40 años para que participen en la caminata, por medio de las cuñas radiales, los volantes en las universidades y colegios y el espacio en la T.V. local.
- § Coordinar con los recreacionistas y el Asesor Comercial la logística del evento y las actividades complementarias a desarrollar durante la caminata.
- § Orientar a los participantes sobre la ropa adecuada y demás sugerencias necesaria que le permitan disfrutar plenamente de la actividad. Recomendar llevar refrigerio especialmente bebidas no alcohólicas.
- § Planear y organizar los elementos que se requieren para atender cualquier eventualidad e imprevistos que se puedan presentar durante la actividad recreativa.

### **Detalles**

- Destino, este se planeará de acuerdo a las expectativas de nuestros clientes y los rumbos existentes en la región para la realización de éste tipo de eventos.
- Dependiendo del destino elegido el plan incluye o no, el transporte.
- Cada participante lleva el refrigerio que desee para el desarrollo de la actividad.
- Se requiere de un vehículo en el cual se transporta el mecate, el agua pura y demás elementos que se necesitan para realizar actividades complementarias durante la caminata y atender imprevistos
- Es importante realizar descansos en la medida que se desarrolla la caminata.
- Es importante que el participante tenga seguro médico

### **Recursos**

- Recursos Humanos

El asesor comercial y Los recreacionistas

- Materiales

Durante la planeación y organización; los volantes, las cuñas, radios y el espacio televisivo y demás elementos promocionales.

Durante la ejecución y control: implementos recreativos para cada una de las actividades preparadas.

### Precios

Dependiendo de los gastos generados para la puesta en marcha de la caminata, la empresa destinará un margen de contribución del 25% para fijar el precio.

Sin embargo en vista de la respuesta obtenida en el trabajo de campo adelantado se observa que los jóvenes están dispuestos a cancelar por una hora de recreación al aire libre entre \$2.000 a \$5.000, renglón en que se puede ubicar esta actividad, factor que ayuda a establecer un precio.

<b><i>Destino Puente Comuneros</i></b>
<b>La actividad incluye</b>
<b>Refrigerio</b>
<b>Almuerzo</b>
<b>Recreacionista</b>
<b>Otras *</b>
<b>Valor del Paquete: 7.533,00</b>
<b>Hora Salida de 8 a.m. a 4 p.m.</b>

\* Quienes deseen bañarse favor llevar traje de baño.

Debido al trayecto de la caminata y la cercanía al Municipio, el valor del paquete puede aumentar o disminuir, sin embargo a fines de este estudio se ha definido un promedio de \$7.533,00

Entre otros sitios para desarrollar estas actividades se encuentran:

- Alto de Chochos (Finca)
- Municipio de Palmas
- Municipio del Páramo

Para esta actividad se coordinará un sitio de encuentro donde se suministrarán los refrigerios, almuerzos y algunos elementos necesarios para el desarrollo de la actividad. Estos servicios adicionales se han coordinado con anterioridad.

Se ha definido que la empresa que proporcionará el servicio de transporte será COTRASARAVITA LTDA, con la cual se ha firmado un convenio para la prestación del servicio.

Figura 17. Actividad 1. Caminatas ecológicas



Fuente: Las autoras del proyecto, 2004.

### Actividad 2. Ciclorutas

**Objetivo:** Despertar en los jóvenes Socorranos el interés por la recreación como medio de salud física y mental.

#### **Estructura:**

- Iniciar la campaña de motivación a través de los medios de comunicación elegidos
- Concienciar a los recreacionistas de la importancia de controlar el pulso de los participantes para observar como se encuentra su sistema respiratorio, y evitar problemas de salud
- Coordina la logística necesaria para llevar a cabo la ciclo ruta programada.
- Preparar y llevar los alimentos necesarios para atender a los participantes y los imprevistos que se puedan presentar en el trayecto de la actividad.
- Preparación de refrigerios y entregar

#### **Detalles**

- Se requiere de un vehículo en el cual se transporta, los refrigerios y demás elementos que se necesiten para realizar actividades recreativas complementarias.
- El plan incluye refrigerios en el lugar de estadía.
- Se procura que durante el trayecto de las ciclo rutas se hagan descansos cerca de lagos, fincas o zonas verdes, de manera que se puedan realizar actividades alternas que en lo posible le permitan recuperar energía para continuar con la ruta.
- Es importante que el participante tenga seguro médico

## Recursos

- Humanos

Asesor Comercial y Recreacionista

- Materiales

Medio publicitario predeterminado

Zonas verdes o instalaciones recreativas

Música

Botiquín de primeros auxilios

Refrigerios

## Precio

Depende de los gastos generados para la puesta en marcha de las ciclo rutas, la empresa destinará un margen del 25% para fijar el precio.

<b>DESTINO EL PARAMO</b>	
La actividad incluye	
Refrigerio	
Almuerzo	
Recreacionistas	
Logística. Dinámica y Piscina	
Valor paquete	\$11.220,00
Hora de salida 8 a.m. – 4 p.m.	

Entre otros sitios para desarrollar estas actividades se encuentran:

- Alto de Chochos (Finca)
- Municipio de Palmas
- Municipio del Páramo
- Municipio de Simacota
- Municipio de Pinchote

Para esta actividad se coordinará un sitio de encuentro donde se suministrarán los refrigerios, almuerzos y algunos elementos necesarios para el desarrollo de la actividad. Estos servicios adicionales se han coordinado con anterioridad.

Figura 18. Actividad 2. Ciclorutas



Fuente: Autoras del proyecto, 2004.

### Actividad 3. Paseos al Aire Libre

**Objetivo:** Ofrecer una buena alternativa para la utilización del tiempo libre, a través de la integración con el medio ambiente, realizando actividades recreativas que no alteren el equilibrio del medio ambiente

#### **ESTRUCTURA**

- Invitar a la comunidad Socorrana, especialmente a los jóvenes entre los 15 y 40 años a que participen de esta serie de actividades.
- Adecuación del espacio en que se va a realizar el encuentro.
- Identificar el medio de transporte a utilizar.
- Entregar programación a los participantes
- Diseñar actividades recreativas que destaquen sensaciones de libertad y relajamiento en equilibrio con la naturaleza.
- Preparación de los refrigerios y almuerzos.

#### **DETALLES**

- Se requiere transporte
- El plan incluye refrigerio y almuerzo
- Para el desarrollo de éste tipo de actividades se requiere o se necesita del préstamo de instalaciones recreativas, zonas verdes o la adquisición de servicios adicionales

#### **RECURSOS**

##### Humanos

- Asesor Comercial
- Recreacionista

- Conductor

#### Materiales

- Música
- Equipo o elementos necesarios para la actividad programada
- Vehículo
- Instalaciones recreativas

#### **PRECIO**

Destino: San Gil

Hora Salida: 8am

INCLUYE:

- Transporte de ida y regreso
- Refrigerio
- Almuerzos
- Canotaje
- Recreacionista

**Valor paquete** \$37.658,00


Se estima un promedio de \$37.658,00 para esta actividad, sin embargo esta cifra puede variar, teniendo en cuenta el lugar que se visite.

Estas actividades se planearán con 10 días de anticipación, tiempo necesario para coordinar con quienes suministran los refrigerios y almuerzos.

Se ha decidido que la empresa que prestará el servicio de transporte será COTRASARAVITA LTDA, con la cual se firmará un convenio.

Se hará un receso en las zonas verdes de este lugar, el cual se adecuará con música, para utilizarlo como sitio de descanso, baño y alimentación

Figura 19. Actividad 3. Paseos al Aire Libre

  
ORGANIZACION

**PROGRAMA 3. PASEOS AL AIRE LIBRE**

**Objetivo.** Ofrecer una buena alternativa para la utilización del tiempo libre, a través de la integración con el medio ambiente, realizando actividades recreativas que no alteren el equilibrio del medio ambiente

RAZUDO

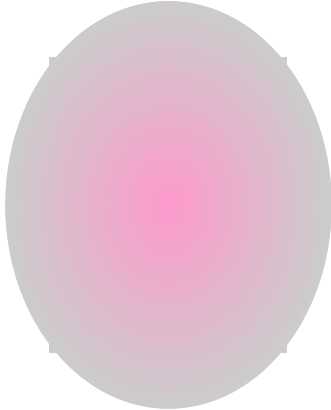
Silo Recreacional del Municipio de Simacota, con innumerables zonas verdes, lagos y el Rio Suárez que transita por este lugar.


Nro. De personas ha participar por actividad: 80.

Nro. De Recreacionistas: 2.



Pie de imagen o gráfico.





**IDEAL PARA GRUPOS FAMILIARES. Recuerde el descuento del 10%.**