

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA TURISTICA,
CULTURAL Y ECOTURISMO EN EL MUNICIPIO DE BARICHARA
SANTANDER "TOUR GUANE"**

**LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ
ROGELIO RANGEL VELASCO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA
GESTION EMPRESARIAL
SOCORRO
2009**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA TURISTICA,
CULTURAL Y ECOTURISMO EN EL MUNICIPIO DE BARICHARA
SANTANDER "TOUR GUANE"**

**LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ
ROGELIO RANGEL VELASCO**

**Trabajo de Grado presentado como requisito para optar el título de
Profesional en Gestión Empresarial**

**Directora
Ing. ANA CARMENZA BUITRAGO SANABRIA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA
GESTION EMPRESARIAL
SOCORRO
2009**

DEDICATORIA

Este proyecto lo dedicamos a Dios y a la Virgen María, quienes son nuestro apoyo espiritual para continuar después de una dificultad.

A nuestras familias y a todas las personas que creen en Colombia, que valoran los atractivos turísticos que se encuentran en el pueblito más lindo de este país “Barichara”.

Rogelio, Hernán

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresamos nuestros agradecimientos:

A Dios, maestro, guía de motivación para iniciar un proceso y terminarlo con éxito.

A la Ingeniera Ana Carmenza Buitrago, Directora del Proyecto por la dedicación e interés para la exitosa culminación del proyecto, a los Habitantes y Turistas del municipio más lindo de Colombia “Barichara” Santander por la atención y colaboración en la elaboración del presente proyecto.

A todos los docentes y compañeros de la Universidad Industrial de Santander Socorro – Instituto de Educación a Distancia por las experiencias vividas, las cuales se convierten en un capítulo positivo y de crecimiento para nuestras vidas.

A todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron en la realización de la presente investigación.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	22
1. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE BARICHARA	24
1.1 HISTORIA DEL MUNICIPIO DE BARICHARA	24
1.2 INFORMACIÓN GENERAL DEL MUNICIPIO DE BARICHARA	26
1.2.1 Ubicación	26
1.2.2 Dimensión Ambiental	27
1.2.3 Cultura Artesanal	32
1.2.4 Turismo	34
1.2.5 Monumentos Religiosos de Barichara	38
1.2.6 Monumentos Civiles Históricos de Barichara	42
1.2.7 Sitios Naturales	46
1.2.8 Marco Legal. Leyes relacionadas con el proyecto a nivel nacional:	59
2. ESTUDIO DE MERCADOS	62
2.1 OBJETIVOS	62
2.1.1 General.	62
2.1.2 Específicos	63
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	63
2.2.1 Usos y especificaciones del producto o servicio.	64
2.2.2 Productos sustitutos y complementarios	69
2.2.3 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la Competencia.	70
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	71
2.3.1 Mercado Potencial	71
2.3.2 Mercado Objetivo. El mercado al que se dirigen en forma directa los servicios ofrecidos comprende:	72
2.4 LA DEMANDA	72

2.4.1	Investigación de Mercados	72
2.4.2	Estimación de la Demanda.	116
2.4.3	Evolución histórica de la demanda.	117
2.4.4	Proyección de la Demanda	118
2.5	OFERTA	120
2.5.1.	Necesidades de información.	120
2.5.2	Ficha Técnica	121
2.5.3	Presentación de resultados de la oferta	122
2.5.4	Análisis de la Situación Actual.	123
2.5.5	Proyección de la Oferta.	124
2.6	RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y LA OFERTA	125
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	129
2.7.1	Estructura del canal actual.	129
2.8	PRECIOS	130
2.8.1	Análisis de Precios.	130
2.8.2	Estrategia de fijación de precios	131
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	131
2.9.1	Estrategias.	131
2.9.2	Objetivos	132
2.9.3	Logotipo: TOUR GUANE	133
2.9.4	Lema	134
2.9.5	Análisis de medios	134
2.9.6	Selección de medios	135
2.9.7	Estrategias Publicitarias	135
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	136
3.	ESTUDIO TÉCNICO	138
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	138
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	138
3.1.2	Factores que determinan el tamaño del proyecto.	139
3.1.3	Capacidad del Proyecto.	140

3.2 LOCALIZACION	145
3.2.1 Macro localización	145
3.2.2 Micro localización.	145
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	147
3.3.1 Ficha técnica del proyecto	147
3.3.2 Descripción Técnica del Proceso	149
3.3.3. Diagrama de proceso para el recorrido	151
3.3.4 Control de Calidad.	173
3.4 RECURSOS	174
3.4.1 Recursos Humanos	174
3.4.2 Recursos Técnicos	175
3.4.3 Recursos Físicos	176
3.4.4 Recursos De Insumo	176
3.5 ESTUDIO DE PROVEEDORES	177
3.6 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA	177
3.6.1 Logística de distribución.	178
3.7 CONCLUSIONES VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO	179
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	180
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	180
4.1.1 Proceso de constitución.	181
4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA	184
4.2.1 Visión.	184
4.2.2 Misión.	184
4.2.3 Objetivos	185
4.2.4 Políticas	185
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	188
4.3.1 Organigrama	188
4.3.2 Descripción de cargos	188
5. ESTUDIO FINANCIERO	192
5.1 INVERSIONES	192

5.1.1 Inversión Fija.	192
5.1.2 Inversión Diferida.	195
5.1.3 Inversión de Capital de Trabajo.	195
5.1.5 Inversión Total.	201
5.1.6 Fuentes de Financiación	202
5.2 COSTOS	202
5.2.1 Costos Fijos.	203
5.2.2. Costos variables	203
5.2.4 Costo Unitario	204
5.2.5 Precio de venta.	205
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	206
5.3.1 Presupuesto de ingresos	206
5.3.2 Presupuesto de egresos.	208
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	208
5.5 FLUJO DE CAJA	210
5.6 ESTADOS FINANCIEROS	211
5.6.1 Balance General (Primer año)	212
5.6.2 Estado de resultados o de perdidas y ganancias (Año 1).	213
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	215
6.1 IMPACTO SOCIAL	215
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	216
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	216
6.3.1 Análisis del Flujo de Caja Proyectado	217
6.3.2 Valor Presente Neto	218
6.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).	219
6.3.4 Relación Costo Beneficio	220
6.3.5. Periodo De Recuperación De La Inversión	221
6.4 RAZONES FINANCIERAS	222
6.4.1. Indicadores de liquidez	222
6.4.2. Indicadores de rentabilidad.	223

7. CONCLUSIONES	225
8. RECOMENDACIONES	227
BIBLIOGRAFIA	229
WEBGRAFÍA	230
ANEXOS	231

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Población de Barichara Censo DANE 2005	29
Tabla 2. Evolución del turismo internacional	35
Tabla 3. Ingreso y Hospedaje de Turistas en Barichara	38
Tabla 4. PREGUNTA 2. ¿De que forma vino a Barichara?	79
Tabla 5. PREGUNTA 3. ¿Cuántas veces al año acostumbra visitar a Barichara?, Indique:	79
Tabla 6. PREGUNTA 4. ¿Indique en Qué épocas del año prefiere visitar Barichara?	80
Tabla 7. PREGUNTA 5. ¿Cuándo viaja a Barichara, Cuánto tiempo dura su estadía en el municipio?	81
Tabla 8. PREGUNTA 6. ¿Alguna vez ha utilizado en Barichara, la orientación de un guía para realizar recorridos turísticos?	82
Tabla 9. PREGUNTA 7. ¿Cuando ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? Indique:	83
Tabla 10. PREGUNTA 8. Para contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique:	84
Tabla 11. PREGUNTA 9. ¿Por lo general con que número de personas acostumbra realizar actividades turísticas?	85
Tabla 12. PREGUNTA 10. ¿Qué sitios de interés turístico Conoce en Barichara y Guane? (indagadas en forma individual, favor ver anexo 1)	85
Tabla 13. PREGUNTA 11. Si existiera en Barichara una empresa que le ofreciera el servicio de Guía turístico especializado para visitar diferentes lugares de Barichara y Guane, ¿Usted lo utilizaría?	87
Tabla 14. PREGUNTA 12. De la siguiente lista Indique, si en Barichara y Guane le gustaría disfrutar de paseos, asistidos por un Guía especializado, en:	87

Tabla 15. PREGUNTA 13. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?	89
Tabla 16. PREGUNTA 14. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir Alimentación?	89
Tabla 17. PREGUNTA 15. ¿Qué servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística de Barichara y Guane?	90
Tabla 18. PREGUNTA 16. Cuando Usted requiere de servicios turísticos, por lo general, ¿cómo se entera de la existencia de los mismos?	92
Tabla 17. PREGUNTA 17. ¿Qué tiempo lleva viviendo en Barichara?	92
Tabla 18. PREGUNTA 18. ¿Qué sitios de interés turístico Conoce en Barichara y Guane? (indagadas en forma individual, favor ver anexo 2)	93
Tabla 19. PREGUNTA 19. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane qué problemas se le han presentado? Indique:	94
Tabla 20. PREGUNTA 20. De la siguiente lista Indique, si en sus tiempos libres en Barichara y Guane le gustaría disfrutar de paseos, asistidos por un Guía especializado, en:	95
Tabla 21. PREGUNTA 21. Si tuviera la oportunidad de realizar estos paseos ¿cuántas veces en el año estaría interesado en hacerlos?	97
Tabla 22. Pregunta 22. ¿Con cuántos miembros de la familia acostumbra realizar actividades recreativas o recorridos Eco turísticos?	97
Tabla 23. PREGUNTA 23. ¿De cuánto tiempo dispondría su núcleo familiar para realizar estas actividades?	98
Tabla 24. PREGUNTA 24. Al contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique: (Selección Múltiple)	99
Tabla 25. PREGUNTA 25. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por	

cada uno de los siguientes servicios a los sitios históricos, Culturales, Religiosos?	100
Tabla 26. Pregunta 26. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir Almuerzo? A el Centro Poblado Guane y lugares ecoturísticos	101
Tabla 27. PREGUNTA 27. ¿Qué servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística de Barichara y Guane?	102
Tabla 28. PREGUNTA 28. En Barichara, ¿Cómo se entera usted de las ofertas publicitarias referentes a nuevos productos o servicios similares al que se estudia? Indique:	103
Tabla 29. PREGUNTA 29. ¿Le gustaría encontrar en Barichara, una Empresa turística que ofrezca el servicio de Guianza a destinos Regionales y Nacionales?	103
Tabla 30. PREGUNTA 30. ¿Qué tiempo lleva prestando servicios turísticos con destino a Barichara?	104
Tabla 31. PREGUNTA 31. ¿Qué épocas del año prefieren los usuarios de su Empresa, para vacacionar en Barichara?	105
Tabla 32. PREGUNTA 32. ¿Qué número de personas moviliza en cada recorrido turístico con destino a Barichara?	106
Tabla 33. PREGUNTA 33. ¿Cuántas veces al año presta sus servicios turísticos con destino a Barichara?, Indique:	107
Tabla 34. Pregunta 34. ¿En sus diferentes visitas a Barichara, Cuánto tiempo dura la estadía de su recorrido turístico, en el municipio?	108
Tabla 35. PREGUNTA 35. ¿Qué sitios de interés turístico visitan en Barichara? (indagadas en forma individual, favor ver anexo 3)	108
Tabla 36. PREGUNTA 36. ¿Cuando ha contratado servicios turísticos, bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado? Indique:	109

Tabla 37. PREGUNTA 37. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?	110
Tabla 38. PREGUNTA 38. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por integrante, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir alimentación?	111
Tabla 39. PREGUNTA 39. Si existiera en Barichara una empresa que le ofreciera el servicio de Guía turístico especializado para que sus usuarios visiten diferentes lugares de Barichara y Guane, ¿su Empresa lo utilizaría?	111
Tabla 40. PREGUNTA 40. Indique, de la siguiente lista, SI o NO, Le gustaría incluir para sus clientes que moviliza a Barichara y Guane, un recorrido turístico asistido por un Guía perteneciente a una Empresa Turística, especializado, en:	112
Tabla 41. Pregunta 41. ¿De cuanto tiempo dispondría su grupo para realizar estos recorridos?	112
Tabla 42. PREGUNTA 42. ¿Es posible ofrecer a través de sus oficinas, los servicios de paseos culturales y eco turísticos, asistido por un Guía especializado, perteneciente a una Empresa Turística?	113
Tabla 43. PREGUNTA 43. ¿Qué requisitos o Documentos exigen Uds Para realizar alianzas estratégicas con una empresa de turismo de Barichara?	113
(Selección Múltiple).	113
Tabla 44. PREGUNTA 43. ¿Qué requisitos o Documentos exigen Uds Para realizar alianzas estratégicas con una empresa de turismo de Barichara?	114
(Selección Múltiple).	114
Tabla 45. PREGUNTA 45. ¿Su Empresa, Como acostumbra cobrar el valor al usuario en los servicios turísticos Guiados, similares al ofrecido por la Empresa en estudio?	115
Tabla 46. PREGUNTA 46. ¿Los Precios de sus Servicios como Operador Turístico, Varían de acuerdo a la temporada alta y temporada baja?	115

Tabla 47. PREGUNTA 47. Su empresa, ¿por qué medio de divulgación se entera de la oferta de servicios turísticos similares a la ofrecida? Indique:	116
Tabla 48. Estimación de la demanda	117
Tabla 49. Demanda por paquetes turísticos y personas para el primer Año	119
Tabla 50. Demanda por paquetes turísticos y personas, proyección a cinco Años siguientes:	119
Tabla 51. ¿Cuando ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado?	127
Tabla 52. ¿Cuando ha contratado servicios turísticos bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane qué problemas se le han presentado?	128
Tabla 53. ¿Cuando ha contratado servicios turísticos, bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado?	128

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Distribución de la población	30
Grafica 2. PREGUNTA 1. ¿Qué lo motivó a visitar Barichara?	78
Grafica 3. PREGUNTA 4. ¿Indique en Qué épocas del año prefiere visitar Barichara?	80
Grafica 4. PREGUNTA 7. ¿Cuándo ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? Indique:	82
Grafica 5. PREGUNTA 8. Para contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique:	83
Grafica 6. PREGUNTA 16. Cuando Usted requiere de servicios turísticos, por lo general, ¿cómo se entera de la existencia de los mismos?	91
Grafica 7. PREGUNTA 21. Si tuviera la oportunidad de realizar estos paseos ¿cuántas veces en el año estaría interesado en hacerlos?	96
Grafica 8. PREGUNTA 23. ¿De cuánto tiempo dispondría su núcleo familiar para realizar estas actividades?	98
Grafica 9. PREGUNTA 24. Al contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique: (Selección Múltiple)	99
Grafica 10. PREGUNTA 25. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios a los sitios históricos, Culturales, Religiosos?	100
Grafica 11. PREGUNTA 30. ¿Qué tiempo lleva prestando servicios turísticos con destino a Barichara?	104
Grafica 12. PREGUNTA 31. ¿Qué épocas del año prefieren los usuarios de su Empresa, para vacacionar en Barichara?	105

LISTA DE FOTOGRAFIAS

	Pág.
Fotografía 1. Panorámica del Municipio de Barichara	24
Fotografía 2, Artesanías en Barro	33
Fotografía 3, Talla en Piedra	31
Fotografía 4, Talla en Piedra	33
Tabla 3. Ingreso y Hospedaje de Turistas en Barichara	38
Fotografía 5. Templo La Inmaculada Concepción	38
Fotografía 6. Capilla de Jesús	39
Fotografía 7. Capilla de Santa Barbara	40
Fotografía 8. Capilla de San Antonio	41
Fotografía 9. Casa Municipal	42
Fotografía 10. Monumento a la Hormiga Culona	43
Fotografía 11. Casa natal del Expresidente Aquileo Parra	44
Fotografía 12. Calle Real	45
Fotografía 13. El Mirador	46
Fotografía 14. El Salto del Mico	46
Fotografía 15. Balneario la Chorrera	47
Fotografía 16. Camino de Herradura	48
otografía 17. Centro Poblado Guane, Iglesia de Santa Lucía	49
Fotografía 18. Centro Poblado Guane, Museo Arqueológico	49

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A. Encuesta sobre nuevos servicios turísticos, para aplicar a grupos de turistas que se encuentran en barichara entre abril y mayo de 2009.	232
ANEXO B. Encuesta proyecto uis, sobre nuevos servicios turísticos, aplicada a familias de barichara entre abril y mayo de 2009.	236
ANEXO C. Encuesta proyecto uis, sobre nuevos servicios turísticos, aplicada a operadores turísticos que dirigen sus destinos a barichara entre abril y mayo de 2009.	239
Anexo D. Mapa recorrido Rural	242
Anexo E. Mapa recorrido Urbano	243

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA TURISTICA, CULTURAL Y ECOTURISMO EN EL MUNICIPIO DE BARICHARA SANTANDER "TOUR GUANE"

AUTORES: GALVIS RODRIGUEZ, Luis Hernán
RANGEL VELASCO, Rogelio **

PALABRAS CLAVES: Barichara, Acompañamiento Atractivos, Turísticos, Ecoturismo, Caminatas.

DESCRIPCION

El proyecto es un estudio realizado para aprovechar el potencial turístico del Municipio de Barichara, Santander Colombia, en una empresa organizada, recorriendo juntos, a pie, la historia y cultura, describiendo de cada atractivo su importancia, en forma de Mito, tomando fotos, facilitando a los visitantes un mejor manejo del tiempo de estadía, divirtiéndose con los recorridos, y adquiriendo conocimientos con una pedagogía activa de aprendizaje.

Resaltamos en los recorridos eco turísticos, la cultura indígena Guane, habitantes de esta región, quedando un bello asentamiento en el Centro Poblado Guane, admirando allí el Museo Arqueológico, santuario de Santa Lucia, patrona de la Vista, productos elaborados con leche de cabras que pastan tranquilamente alrededor de los caminos empedrados por donde nos desplazamos realizando acciones, como la belleza tendida entre personas para ayudarse a Cruzar un arroyo, la solidaridad de avisar que hay una piedra floja en el camino, donde el verdadero valor de la caminata es la aventura, llenando los pulmones con olores de frutas Silvestres, admirando sembradíos de cultivos agrícolas como el frijol, tabaco, ganadería, apriscos, aves de corral, saturando los sentidos de sonidos y colores.

El mercado objetivo son turistas, habitantes del municipio, empresas turísticas con destinos hacia Barichara, mercado potencial amplio con capacidad de satisfacerlo, diseñada para atender 4440 personas por año, su creación requiere invertir \$15'405.000, contemplando equipos, implementos, herramientas, para desarrollar los recorridos turísticos, generando impactos positivos en el ámbito social ambiental, los insumos requeridos no afectan el medio ambiente, el punto de equilibrio atender 3407 visitantes año, distribuidos en 14 recorridos de 20 integrantes, por mes, cumpliendo el 76,7% de lo proyectado, evaluación financiera analizó el valor presente neto, tasa interna de retorno, relación beneficio-costo concluyendo que los tres son positivos para el proyecto, demostrando la viabilidad para su ejecución.

* Proyecto de grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Directora: Ing. Ana Carmenza Buitrago Sanabria.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A TOURIST, CULTURAL COMPANY AND ECOTURISMO IN THE MUNICIPALITY DE BARICHARA SANTANDER "TOUR GUANE"

AUTHOR: GALVIS RODRIGUEZ, Luis Hernán
RANGEL VELASCO, Rogelio **

KEY WORDS: Barichara, Accompaniment, Tourist, Attractiveness, Ecotourism, Walks.

DESCRIPTION

The project is a realized study to take advantage of the tourist potential of Barichara, Santander Colombia, in an organized company, traveling together, on foot, the history and culture, describing of each attractiveness its importance, in form of MB, taking pictures, facilitating the visitors a better handling of the time of demurrage, having a good time with the journeys, acquiring knowledge with an active pedagogy of learning.

We stand out in the journeys ecoturísticos, the indigenous culture Guanes, inhabitants of this region, being a beautiful establishment "I Center Populated Guane", admiring the Archaeological Museum there, sanctuary of Santa Lucia, employer of the View, products elaborated with milk of goats that pasture peacefully around the roads paved for where we move carrying out stocks, where the true value of the walk is the adventure, filling the lungs with scents of Wild fruits, admiring sidebars of agricultural cultivations as the frijol, tobacco, cattle raising, folds, corral birds, saturating the senses of sounds and colors.

The objective market is tourists, inhabitants of the municipality, tourist companies with destinations toward Barichara, a wide market potential with capacity of satisfying it, designed to assist 4440 people per annum, its creation requires to invest \$15'405.000, contemplating teams, implements, tools, to develop the tourist journeys, generating positive impacts in the environmental social environment, the required inputs don't affect the environment, the breakeven point is to assist 3407 visitors year, distributed in 14 journeys of 20 members, per month, completing 76,7% of that projected, the financial evaluation analyzed the net present value, it appraises it interns of return, relationship benefit-cost concluding that the three are positive for the project, demonstrating the viability for its execution.

* Project of grade

** University Industrial and Santander. Institute Of Regional Projection and Education Distantly. Managerial administration. Directora: Ing. ANA CARMENZA BUITRAGO SANABRIA

INTRODUCCIÓN

Una de las actividades económicas más importantes en el municipio de Barichara, perteneciente a la provincia Guanentina, es el turismo, teniendo este, gran acogida por todos sus visitantes, gracias al agradable ambiente de paz y tranquilidad que allí se vive.

Con el transcurso del tiempo, el municipio de Barichara ha presentado un crecimiento en varios aspectos, pero uno de los más característicos en su importancia es el haber sido declarado Monumento Nacional, seguido por la pavimentación de la vía intermunicipal que comunica con el Municipio de San Gil, lo cual hace que los habitantes y sus autoridades se preocupen por fortalecer cada vez más el sector comercial y turístico.

A pesar que el turismo en este Municipio, es una actividad que se basa plenamente en la observación de estructuras arquitectónicas, lugares importantes con trascendencia histórica, elementos e instrumentos que tiene un valor cultural e histórico incalculable, es necesario dar un nuevo enfoque a este, donde se puedan mostrar las mismas cosas pero de una manera diferente, más innovadora, que pueda decirse que es un valor agregado que se le está dando a esta actividad.

Por esta razón es que en el municipio se plantea una nueva forma de Guianza local para hacer los recorridos turísticos por la historia, las costumbres y los sistemas de trabajo de nuestros antepasados, compilando todos estos factores de una manera dinámica y didáctica que cause en el turista mayor interés por conocer los orígenes de una cultura y de la región.

Para hacer realidad esta idea, se puede crear una Empresa turística, cultural y de

Ecoturismo en el municipio de Barichara Santander “TOUR GUANE” incluyendo todo lo que anteriormente se ha mencionado.

Con esta idea, lo único que se busca es fortalecer el turismo del municipio y la provincia Guanentina, haciendo más atractivos los sitios de interés de este y estando a la vanguardia en el ofrecimiento de valor agregado en los productos o servicios complementarios que se ofrecerán.

1. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE BARICHARA

El presente proyecto está influenciado por el creciente comercio turístico que presenta el municipio de Barichara Santander, declarado patrimonio nacional; por estas razones es indispensable conocer los factores regionales, los factores ambientales y sobre todo el marco turístico que proyecta Barichara, Santander.

1.1 HISTORIA DEL MUNICIPIO DE BARICHARA



Fotografía 1. Panorámica del Municipio de Barichara

Por sus calles de piedra, su estilo colonial, sus artesanías, la calidez de su gente y en especial ese inigualable color rojizo y amarillo, que evocan aquellos atardeceres melancólicos, Barichara recibió el calificativo de “el pueblito más lindo de Colombia” en mayo de 1975, y en 1978 es declarada Monumento Nacional.

Un galardón que aplauden cada uno de los visitantes quienes logran perderse en un mundo lleno de atracciones históricas y culturales.

Al igual que varios poblamientos de Santander la fundación de Barichara se encuentra asociada con el hallazgo de una imagen religiosa dibujada en una piedra.

Esta fue hallada en 1702 junto a la quebrada Barichara, el trazado del municipio de Barichara se inicia con la donación de media estancia de tierras hechas a la virgen de la piedra por don Francisco de Pradilla y Ayerbe, su hijo el párroco José Martín Pradilla se convierte primer administrador, adjudica sobras a nuevas familias a cambio de limosnas para la devoción de la virgen de la piedra en su largo curato (1753-1802).

Fundada por el Capitán de Borja, provincia de España, Francisco Pradilla y Ayerbe, siendo la aldea No. 12 en el territorio de los aborígenes Guanes.

En 1702 aparece la imagen de la Inmaculada Concepción de María en una piedra de cal. En el mismo sitio se levantó una capilla construida de tapia pisada, teja y poco ornato para rendirle culto a la Virgen. A su alrededor se construyeron las primeras casitas.

El 13 de Enero de 1800 los vecinos de Barichara pidieron al Virrey Mendinueta “se elija aquel lugar en Villa con independencia absoluta de San Gil, bajo el título de muy noble y leal Villa de San Lorenzo de Barichara”. Con la independencia se llegó a desconocer este privilegio, pero el 7 de Abril de 1821 el Cabildo de Barichara reunido en la sala capitular dejó constancia de que “El libertador Presidente la volvió a restituir a su rango de villa”.

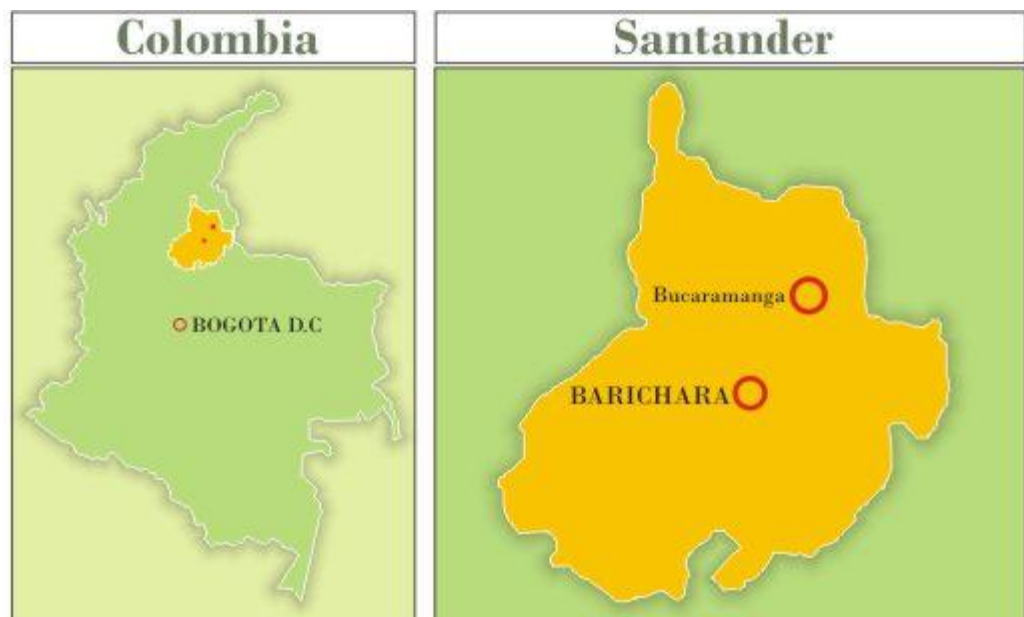
En 1802 fallece el Dr. Martín Pradilla y Ayerbe y fue sepultado en el presbiterio del Templo de la Inmaculada Concepción de Barichara, obra iniciada por él y considerada actualmente como una de las más hermosas de Colombia, resaltando

de manera especial el trabajo en piedra y las diez columnas monolíticas que la sostienen.

En Mayo de 1975 recibe el calificativo de “El Pueblito más lindo de Colombia” y mediante la resolución 005 de Junio 30 de 1975 fue declarada Monumento Nacional y radicado con el decreto No. 1654 de Agosto 3 de 1978.

1.2 INFORMACIÓN GENERAL DEL MUNICIPIO DE BARICHARA

1.2.1 Ubicación. Ubicado en la parte Sur - oriente del Departamento de Santander sobre una meseta inclinada al margen derecho de la cuenca hidrográfica del río Sogamoso



Mapa, ubicación geográfica de Barichara.

Sus coordenadas son:

Latitud: 6° 38' 20" Latitud norte

Longitud: 73° 14' 59" Longitud Oeste

Altitud: 1336 m.s.n.m.

Barichara es uno de los dieciocho municipios que conforman la Provincia Guanentina. Está ubicado a 24 Kilómetros de San Gil, 118 Kilómetros de Bucaramanga capital del departamento y 445 kilómetros de Santafé de Bogotá.

El municipio se encuentra dentro de la Provincia de Guanentá, la cual limita con las Provincias de Soto, García Rovira, Comunera y De Mares.

1.2.2 Dimensión Ambiental

1.2.2.1 Topografía. Desde el punto de vista topográfico, se pueden considerar 2 zonas principales limitadas entre sí por la escarpa localizada al Oeste del casco urbano, las cuales corresponden a la Mesa de Barichara, en la parte Este de la Zona; y la vertiente localizada sobre la margen derecha del río Suárez, al Oeste.

- **Mesa de Barichara parte alta.** Comprende la parte alta de la mesa donde se hallan los municipios de Barichara y Villanueva. Esta zona presenta una pendiente suave a muy suave (en general menos de 25°), la cual se hace un poco mas pronunciada en las inmediaciones de los diferentes drenajes.

- **Parte baja de la Mesa de Barichara.** Comprende la parte baja de los municipios de Barichara y Cabrera, presentándose a menores altitudes, en general menores de 1.100 msnm. A pesar de la escasa disponibilidad de agua, esta zona presenta una mayor diversidad en cuanto a vegetación se refiere, ello debido al menor grado de intervención por parte del hombre. Se presentan abundantes áreas con rastrojos que aumentan notablemente hacia las cercanías del Río Suárez, mezcladas con áreas de pequeños lotes de cultivos y de ganadería caprina y bovina en muy pequeña escala.

1.2.2.2 Clima. La zona de Barichara se caracteriza por la baja precipitación y baja nubosidad, debido a la barrera natural de la Serranía de los Cobardes, la cual impide el flujo normal de los vientos húmedos provenientes del Valle Medio del Río Magdalena hacia esta zona, los cuales al intentar franquear la serranía, pierden su humedad quedando convertidos en corrientes de aire seco, sin nubes, dejando expuesta la superficie de la región a los rayos del sol durante gran parte del día.

En la región se presentan dos tipos de climas: cálido y templado, ambos con temperaturas altas que oscilan entre los 19°C y 28°C.

Los aspectos físico-bióticos climáticos más relevantes para el área de Barichara, son los siguientes:

- **Temperatura:** La zona de Barichara se caracteriza por presentar temperaturas que oscilan entre los 19°C y los 28°C, con un promedio para la zona urbana de 22°C. La variación de la temperatura en el día (entre 4°C y 5°C) se ve altamente influenciada por la intensa insolación y baja nubosidad, mientras que la frescura de la noche hace descender otro tanto la temperatura. Esta variación térmica actúa sobre los suelos y rocas, pudiendo facilitar el termofracturamiento (por dilatación térmica) y ayudando a los procesos erosivos.
- **Precipitación:** Para el área del Municipio, se tiene un régimen de lluvias sinodal, que se caracteriza por dos picos de máxima precipitación entre los meses de abril - mayo y septiembre - octubre, así como dos períodos secos entre los meses de junio - agosto y noviembre – febrero.
- **Humedad relativa:** El municipio de Barichara presenta los siguientes rangos de humedad: máximo de 80%, mínimo de 40% y promedio de 57%.

1.2.2.3 Hidrología. La zona de Barichara comprende parte de las subcuencas de los ríos Fonce y Suárez, las cuales se hallan divididas por el alto de Barichara, ubicado al sureste del Municipio. Es de anotar que la subcuenca del Fonce es tributaria a la del Suárez, y que la desembocadura del Fonce se halla unos kilómetros al sur del Municipio.

1.2.2.4 Estructura demográfica.

La población del Municipio de Barichara, de acuerdo con los resultados presentados por el DANE en su censo de 2005, Suministrada por la Secretaría de Planeación Municipal:

(Incluido el Centro Poblado Guane con 412 habitantes)

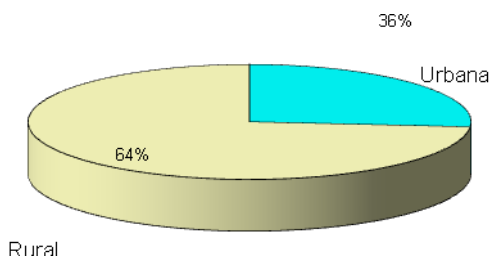
Tabla 1. Población de Barichara Censo DANE 2005

POBLACION DE BARICHARA – CENSO 2005	
CONCEPTO	NUMERO
Total de habitantes	7.063
Mujeres: 3.597, Hombres: 3.466	
En la Cabecera Municipal es de 2.588 habitantes	
En el Sector Rural es de 4.475 habitantes	
Total de Hogares en el Municipio	1.886
Total de Viviendas en el Municipio	2.079

Fuente: Secretaría de Planeación Municipal

La población del Municipio y de acuerdo con los resultados presentados por el DANE en su censo de 2005, presenta una población básicamente rural (64%) y una población urbana del 36%. La gráfica 1 a continuación presenta la distribución de población.

Gráfica 1. Distribución de la población



- **Distribución espacial de la Población**

En este aparte se hace una descripción desde el punto de vista cuantitativo de aspectos tales como: Concentración (localización espacial) y densidad (número de habitantes por área).

El 26% de la población se encuentra localizada en el área urbana, es decir 3032 personas y el 74% en la zona rural, se decir 8629 personas, para así determinar que el total de la población del municipio de Barichara es de 11.662 habitantes.

1.2.2.5 Estructura Económica. El desarrollo socioeconómico del municipio en la zona rural gira alrededor de la agricultura y la ganadería. La baja fertilidad de los suelos y la marcada dependencia al régimen pluviométrico limita drásticamente esta actividad, a pesar de que sus gentes tienen gran vocación agropecuaria; mientras que en el sector urbano está el comercio, manufacturas, artesanías y alfarería. Actividades enfocadas al turismo que se han convertido en el eje del desarrollo urbano.

Las actividades productivas del municipio se han agrupado así:

- **Sector Primario**

Agricultura. La agricultura es una de las principales actividades económicas. Se encuentran cultivos permanentes, sema-permanentes y transitorios. Predominan técnicas de cultivos tradicionales que son poco productivas, sin embargo hay algunos cultivadores que han adoptado tecnologías apropiadas generando mayor productividad y por ende mejores ingresos.

Los cultivos predominantes son: frijol, maíz, tabaco, yuca, millo, cítricos, pastos, y algunas áreas están dedicadas a la actividad caficultora y horticultura.

Pecuario. La actividad pecuaria en el municipio de Barichara, ocupa un lugar muy importante, se anota que su producción es tradicional, extensiva y se presenta en zonas donde la vegetación es xerofítica, en zonas de topografía quebrada, baja disponibilidad de agua, dificultad de acceso a la zona y bajo nivel de vida de los productores.

Dentro de la actividad bovina, se destaca que las principales razas son el Criollo y el Cebú, en cuanto se refiere a ceba, ordeño y doble propósito y en lo que se relaciona con lechería especializada la raza predominante es el Pardo Suizo.

Las explotaciones caprinas son predominantes en las laderas de los ríos y quebradas, en donde las pendientes superan el 60%, se destaca que las razas predominantes son cruces genéticos entre razas especializadas y razas nativas.

Forestal. La deforestación y el uso de prácticas agrícolas inapropiadas como el laboreo intensivo, quemas, siembras a favor de la pendiente, establecimiento de cultivos limpios, aplicación indiscriminada de agroquímicos han ocasionado que no existan bosques y una marcada pérdida de la cobertura vegetal en el municipio, lo que conlleva a la presencia de suelos áridos y desérticos.

Minero. La actividad minera es una de las menos representativas del sector primario, el municipio de Barichara no cuenta con importantes recursos mineros. Se encuentran arcillas, arenas silíceas y calizas.

- **Sector secundario**

Con relación al sector secundario, la actividad se caracteriza por el predominio de la microempresa y la industria artesanal con dificultades de competir dentro del marco de la política de apertura en el mercado nacional e internacional.

La principal orientación del sector secundario es hacia el subsector artesanal, de las 354 microempresas existentes en el municipio 50% (177), son de carácter artesanal, el 22.6% se dedican a la alfarería y el 9.6% a la talla en piedra.

- **Sector comercio y servicios**

Se desarrolla principalmente en la cabecera de Barichara y el centro poblado de Guane, este sector cuenta con 122 establecimientos orientados básicamente al sector turismo y al sector financiero. Ha ganado participación especialmente en lo relacionado con las actividades financieras, de transporte y otros servicios.

1.2.3 Cultura Artesanal

- **Antecedentes artesanales del municipio**

Entre los procesos artesanales que existen en el municipio y que se pueden explotar turísticamente, podemos mencionar:

Artesanías de barro: es una tradición ancestral, heredada de los indígenas y que aún se conserva en forma artesanal o rústica. Se caracteriza por su trabajo en barro, además de la forma de cocción que le da el color amarillo característico de esta artesanía.

Por otro lado, el trabajo artesanal es practicado por varias personas del municipio y sus alrededores, las cuales han aprendido de sus padres y/o abuelos el manejo y manipulación del barro (el cual era conseguido en las lomas y partes altas de la vereda) para la elaboración de fabricación de tejas y ladrillos, también ollas, platos, cazuelas, vasijas, entre otros objetos de uso doméstico y de decoración.

Fotografía 2, Artesanías en Barro



Piedra Tallada: El tallado de la piedra es otra de las actividades artesanales características del municipio de Barichara. Este es un arte que tiene muchos años de existencia, el cual es muy conocido a nivel nacional y este trabajo realizado por los artesanos de la piedra es muy codiciado por propios y turistas que valoran y aprecian estas artesanías.

Fotografía 3, Talla en Piedra



Fotografía 4, Talla en Piedra



De otras actividades artesanales ancestrales que se pueden resaltar son las construcciones en tapia pisada y bahareque, el hilado del fique, entre otras.

1.2.4 Turismo

1.2.4.1. Tipologías del Turismo. Las tipologías están clasificadas de acuerdo al componente espacial, temporal, propósito del viaje, viajeros (turistas alojados - internacionales y domésticos- y excursionistas -internacionales y domésticos).

Turismo cultural. Este contempla como uno de sus objetivos, el conocimiento de bienes del patrimonio cultural, lo cual en efecto puede hacer parte de la industria cultural dada su contribución como generador de sociedad y de producto económico (disfrute y comunicación de valores y aprovechamiento económico para fines turísticos).

Ecoturismo. Es una actividad dirigida y controlada que respeta el patrimonio natural y cultural, se desarrolla dentro de los parámetros del desarrollo humano sostenible, busca la educación y esparcimiento mediante la observación y estudio de los valores del lugar y su desarrollo debe generar recursos para su preservación y para la comunidad aledaña.

Turismo residencial: Se refiere al desplazamiento que realizan las personas a aquellos lugares cercanos a las grandes ciudades y cuyo alojamiento está caracterizado por su estadía en segunda vivienda.

- **Origen, evolución y tendencias del sector.** El turismo ha evolucionado fuertemente desde la década del 50, llegando hasta su masificación. Esto es el resultado de un crecimiento constante en los últimos años, afectado solamente en el año 2001 debido a los atentados en Estados Unidos. De esta forma el turismo es la actividad de mayor crecimiento en el comercio mundial por encima de la exportación de petróleo y del sector de los automóviles.

Tabla 2. Evolución del turismo internacional

Año	Llegadas (millones de personas)	Incremento en términos absolutos (millones)	% de cambio anual
1998	586	34	6.2
2000	610	24	4.1
2002	629	19	3.1
2004	652	23	4.0
2006	667	15	3.8
2008	689	22	3.9

En la anterior tabla, como resultado de un estudio realizado por la Universidad Externado de Colombia. Diplomado en gestión y desarrollo turístico regional. Octubre de 2008, se puede observar la evolución del turismo internacional hasta el año 2008 y para el presente estudio se tendrán en cuenta solo estos porque hasta el momento son los estudios realizados más recientes y consolidados hasta el momento.

Una tendencia destacada en el turismo es respecto a los grados de conciencia sobre el ambiente de unos consumidores -turistas y visitantes- exigentes en sus prácticas acordes con la preservación del ambiente, lo cual implica la realización de una gestión de una industria turística sostenible. Los siguientes ítems resumen las principales tendencias turísticas en el mundo:

Cambios cualitativos que afectarán la actividad turística

- Mayor presencia entre los demandantes de mujeres independientes, parejas sin hijos y aumento de familias tardías.

- Fragmentación del tiempo de no trabajo: dos y hasta tres periodos de vacaciones al año.
- Mayor exigencia por parte de los consumidores para viajes personalizados, un turista más activo y sensible ante temas ambientales.
- Mejoramiento de sistemas de transporte y de sistemas de información.
- Aumento de los viajes de larga distancia en periodos vacacionales prolongados y aumento de viajes de corta duración en los periodos vacacionales cortos.
- Paquetes turísticos flexibles, es decir con posibilidad de adaptarlos a los requerimientos particulares de los usuarios.

Tendencias de los mercados característicos de la demanda turística

- Permanencias cortas en vacaciones, fragmentación por reducción de horas de trabajo y días de salida pagados.
- Vacaciones como experiencia participativa con conocimiento y emociones.
- Importancia creciente de actividades, objeto de desarrollo sostenible, de los flujos migratorios y los procesos económicos de integración.
- Compleja segmentación por traslape de productos tradicionales de viaje.
- Alta demanda de consumidores de vacaciones y potencialidad en los usuarios de la información, de convencionistas en alojamiento no hotelero y de viajeros mayores.
- Oportunidades crecientes de destinos con bajos límites de obstáculos y emergentes que impulsan a repensar los productos en otros destinos.

● La actividad turística en Barichara

El auge turístico hacia Barichara, cada día va en aumento, pero se han realizado pocos estudios para saber cuantos turistas visitan el municipio, cuáles son sus intereses, sus preferencias, entre otra información relevante para el turismo. A su

vez, existen en el municipio pequeños negocios que sirven como guías turísticos, ofreciendo ciertas opciones como recorridos turísticos coloniales, aventura, caminatas, ciclo montañismo, a pesar del interés del turista, no ha tenido el suficiente éxito, pues no se posee la organización empresarial de Guianza Turística local y su logística para recibirlos.

Además, una gran cantidad de turistas se dirigen hacia Barichara anualmente en busca de tranquilidad, descanso, silencio, admirar el arte colonial y republicano de sus viviendas, las obras talladas en piedra incluyendo el templo de la inmaculada concepción y sus calles empedradas, paralelo a esto se visita el corregimiento de Guane, asiento de la etnia indígena de los Guanes y sobresaliendo el museo arqueológico, digno de admirar.

Igualmente los estudiantes universitarios visitan Barichara para complementar ciertas asignaturas relacionadas con la geología, la arquitectura o la arqueología. De la misma manera, aproximadamente un 12% de los estudiantes de la provincia Guanentina y Comunera que cursan la primaria y secundaria son traídos a Barichara cumpliendo los planes de excursiones estudiantiles. También se destacan grupos de turistas extranjeros, motivados por el arte colonial y porque Barichara está inscrito en el almanaque Mundial Turístico que es de amplio cubrimiento en este renglón.

A pesar de la afluencia turística, Barichara no ha consolidado ciertos aspectos del turismo principalmente para explotación sostenible de ciertos recursos y la organización de la información referente al turismo en la región, por tanto poco se cuenta con archivos históricos de visitantes, de estratos sociales, gustos y preferencias, entre otros.

Por otra parte, desde el punto de vista administrativo, la actividad turística de Barichara ha recibido empuje pero requiere una mayor organización y

coordinación, indicando que no se ha iniciado en forma organizada la explotación industrial del turismo, debido principalmente a que los habitantes desconocen en gran medida el procedimiento para la creación de empresas, la búsqueda de recursos de financiamiento o la posibilidad de realización de las alianzas estratégicas con empresas turísticas que captan y transportan visitantes, vislumbrándose una oportunidad para aprovechar.

El Municipio está incluido en los Programas Nacionales de las “POSADAS TURISTICAS” contando con la construcción de 8 de ellas, durante el año 2007.

Barichara sigue recibimiento Turistas, apreciémoslo en los registros de los libros “control de la Policía de Turismo de este municipio”:

Tabla 3. Ingreso y Hospedaje de Turistas en Barichara

INGRESO Y HOSPEDAJE DE TURISTAS EN BARICHARA			
PERIODO	NACIONALES	EXTRANJEROS	TOTAL
En Diciembre de 2004 ingresaron	8079	91	8.170
En Enero de 2005 lo hicieron:	880	20	900
En Semana Santa de 2006	1107	06	1113
En Diciembre del 2007 ingresaron	7930	190	8120

1.2.5 Monumentos Religiosos de Barichara

Templo La Inmaculada Concepción y San Lorenzo Mártir

Fotografía 5. Templo La Inmaculada Concepción



A partir de la época de 1760 nativos y criollos determinaron construir el templo de “calicanto” bajo la iniciativa del clérigo José Martín Pradilla Parra, de quien se dice puso la primera piedra. Según reza la tradición se emplearon 20 años para levantar este magnífico y admirable recinto sagrado, gracias a la fe, al entusiasmo y generosidad sin límites de sus feligreses, y por qué no decir, del amparo milagroso de la pétrea imagen venerada de Nuestra Señora Reina y Madre Celestial. La calidad que le imprimieron a la obra demuestra que no ahorraron esfuerzo alguno, lo que patentiza la elocuente manifestación del poder religioso que había logrado despertar entre los habitantes, vecinos y peregrinos su primer párroco, sacerdote antes mencionado.

Capilla de Jesús

Fotografía 6. Capilla de Jesús



Ubicada en la carrera séptima, entre calles segunda y tercera, junto al cementerio católico, es considerada como una obra de recia estampa española, recuerdo y símbolo de esa generación de verdaderos cristianos que nos antecedieron.

Está diseñada a la manera del templo doctrinero, con cubierta a dos aguas, teja cosida y muros laterales que sobrepasan la portada. Al lado izquierdo se levanta la espadaña que consta de 3 cuerpos: el primero tiene la misma altura de sus muros; en el siguiente se encuentran las campanas fechadas en los años 1824 – 1870;

esta última tiene la inscripción “Jesús siendo C.V.R.A.EL. R.P. y Alfonso Moya Paz.

La remata el tercer cuerpo cuyo orillo le da la forma de un arco angrado o poli lobulado. Construida en su totalidad en piedra labrada toscamente que se encuentra al desnudo y le otorga al recinto sagrado una singular belleza, a la vez que le da una solidez formidable a la edificación.

Capilla Santa Bárbara

Fotografía 7. Capilla de Santa Barbara



Levantada frente a la plazoleta, en la parte alta de la población, carrera 11. Su frontis sirve de telón de fondo a la calle 6 que desemboca en la plazuela. Es como el pararrayo espiritual del pueblo.

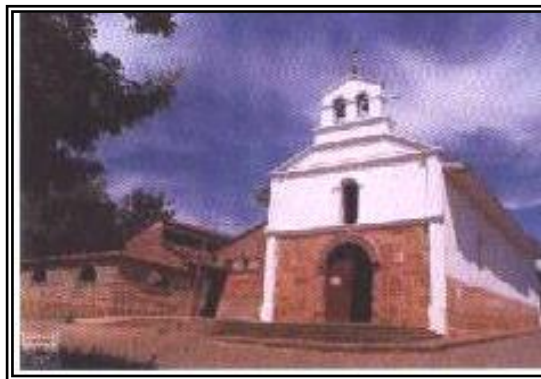
El poblamiento del Barrio de Santa Bárbara se inicia en la década de 1750, el párroco Joséph Martín Pradilla señaló el lugar donde los vecinos asentados debían edificar la capilla una vez organizados en Cofradía. En la década de 1780 se había terminado su construcción en piedra. En este siglo se ha realizado varios trabajos de restauración de la capilla y del retablo, siendo la última intervención realizada por Colcultura.

Su construcción está anónima pues no existen nombres ni fechas que lo identifiquen, pero al parecer fue dada al servicio hacia el año de 1800; fecha que está inscrita en una piedra que andaba suelta en su interior; lo si se puede deducir fue que se contó con el apoyo de sabias técnicas, aplicando todo el saber a construir una morada digna del ser supremo.

Esta capilla fue construida con aportes del ministerio de obras públicas y la asesoría de Colcultura, para dar cumplimiento al decreto presidencial número 816 del 30 de Abril de 1976.

Capilla San Antonio

Fotografía 8. Capilla de San Antonio

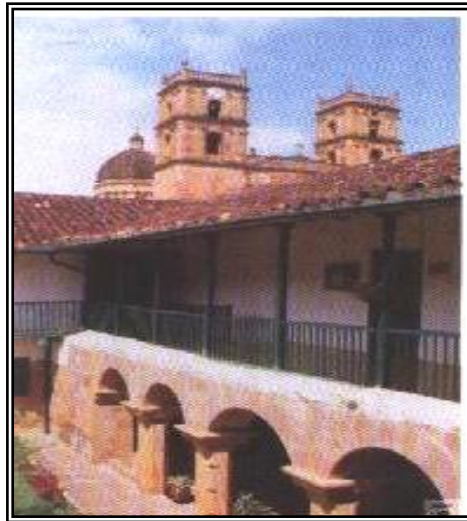


Construida a expensas del caballero don Narciso Reyes a partir de 1823 y bendecida solemnemente el 13 de junio de 1831, siendo otra muestra de la arquitectura colonial y símbolo del poder religioso de la época, tendido como particularidades que su frontis está realzado sirviendo de espadaña a la vez, sus muros a vuelta redonda la primera parte son en piedra labrada y la otra mitad en tapia pisada. Está ubicada en la carrera 4, entre calles 4 y 5 frente a una plazoleta la cual destaca la edificación.

1.2.6 Monumentos Civiles Históricos de Barichara

La Casa Municipal o Alcaldía

Fotografía 9. Casa Municipal



Es la depositaria más rotunda de la potestad del gobierno civil ejercido en la población desde su nacimiento; en la que los mandatarios de turno han defendido las instituciones y el patrimonio legal de la república. Ubicada en el centro al costado occidental del parque principal, es una edificación de dos plantas a manera de una “alcazaba”. En tiempos remotos en su interior funcionó la cárcel nacional. Contaba con dos patios, separados por un pasillo: uno para condenados y otro para infractores de la ley de menor caución; sin tener la menor idea de cuantos centenares de hombres fueran recluidos en sus celdas aseguradas con fuertes puertas de madera engaberadas con gruesos barrotes y provistas de enormes cerraduras.

Monumento a la Hormiga Culona

Fotografía 10. Monumento a la Hormiga Culona



Se encuentra en el patio de la alcaldía, estando resguardado por algún tiempo por cuatro frondosas araucarias. En una de esas salidas de hormigas culonas en el año 1986, después de su vuelo nupcial, al descender una de ellas en busca de sitio para fecundar cayó en unas manos que la petrificaron; pero lo curiosos del caso es que no fueron las de ningún “pica piedra” tradicional del pueblo: eran las del burgomaestre de turno Ingeniero Ramiro Daza, quien con la ayuda de sus empleados se convirtieron en los artífices de este monumento a la “Hormiga Culona” como símbolo folclórico y del trabajador de la tierra Guanentina.

Casa de la cultura “Emilio Pradilla González”

Está situada en el marco de la plaza principal; tiene un frontis con ancho alero, luce un conjunto de ventanas arrodilladas, balcón saledizo y ancho portón de entrada. A su interior se ingresa por el zaguán; al lado y lado de este se hallan amplias salas y traspasando su contra portón se encuentra un espacioso patio en solado y ornado con pilas en piedra de una sola pieza.

La casona ostenta anchos corredores enladrillados, gruesas paredes de tapia pisada, hermosos artesanados, elementos que configuran una señorial estampa, que es vestigio de la época colonial, como residencia suntuosa y ventilada.

Casa natal del Expresidente “Aquileo Parra”

Fotografía 11. Casa natal del Expresidente Aquileo Parra



Está ubicada en los extramuros del pueblo, carrera 2, entre calles 5 y 6, encontrándose ilustrada por un bronce en su fachada. Al ingresar en ella, se encuentra una reducida sala; del mismo tamaño con su aposento, cocina, corredor y patio, ornados con algunos objetos y utensilios que hablan un poco de su vida, como los enseres de cocina, ollas, tejos y chorotes y otros.

En el corredor hay bancos de madera rústicos, en la sala se encuentran muebles de cuero y una mesa; sus paredes ostentan escudos, mapas y recortes de prensa; así mismo en su aposento está la cama donde durmió el Expresidente en su infancia, sin faltar el altar con algunas vitelas de santos.

Monumento alegórico a los talladores de piedra

La historia de la talla de piedra está casi ligada a la fundación del pueblo, tradición heredada posiblemente de los españoles quienes en principio orientaron el trabajo hacia la arquitectura religiosa, demostrada en templos y capillas. Este monumento se encuentra ubicado en la entrada de la población como saludo a los visitantes de la misma.

Este es un gran bloque de piedra, a manera de un cipo enorme que muestra una textura, la cual va de lo natural a lo rústico, de lo pulimentado a lo busardado y figurado a alto y bajo relieve; conjugándose de esta manera todo el arte de los talladores de piedra.

La Calle Real

Esta tiene un amplio legado histórico de manifestaciones y celebraciones, también es conocida como la calle 6, pero esta es simplemente su nomenclatura municipal. Está protegida por el frontis de la capilla Santa Bárbara de norte a sur, en sus diez cuadras que la componen, florecían más de una cuarentena de locales comerciales.

Fotografía 12. Calle Real



1.2.7 Sitios Naturales

El mirador

Fotografía 13. El Mirador



Este lugar de observación bordea la población en su parte occidental teniendo una extensión de 600 metros. De allí se puede apreciar un inimaginable panorama conformado por una gran pradera plegada por llanos, laderas, cañadas y alcores menores, terrenos que dieron asiento a la cultura de los indios Guanes. Es muy visitado por los turistas y allí comparten diferentes experiencias, momentos familiares, divisan la naturaleza que enmarca este paraje.

El Salto del Mico

Fotografía 14. El Salto del Mico



Es una caída natural de agua que presenta la quebrada Barichara, considerada un paraje encantador, una joya de la naturaleza digna de ser disfrutada a plenitud. Esta se forma después de donde cae la cascada “El Conuco” y más adelante empiezan a precipitarse las aguas de la misma formando “el salto del mico”.

Para poderlo apreciar hay que acercarse a un precipicio, ya que este salto es de considerable altura. Este sitio es llamado así desde tiempos inmemoriales pero no se sabe a ciencia cierta por qué lleva este nombre.

Parque natural “La Chorrera”

Fotografía 15. Balneario la Chorrera



Ubicado a 700 metros del perímetro urbano, a orillas de la carretera que conduce a San Gil, el parque está formado por potreros de grama y jardines sombreados por varias clases de arbustos y cruzado por la quebrada Barichara que nace en la laguna de Macaregua, cuyas aguas corren en este sitio por un enlajado de piedra, precipitándose en pequeña cascada hasta formar un lindo y delicioso pozo de donde se deriva el nombre de este lugar. Antes era el pozo de baño exclusivo para hombres y hoy está acondicionado como zona turística.

Pero la misma quebrada deja en el camino otros pozos de natación como “el sardinas”, que se halla unas dos cuadras más abajo; este era exclusivo para baño de las mujeres y aguas arriba se encuentra el pozo “El paso” cuyo nombre se origina en que cerca de allí está el paso del camino de herradura que va a San Gil. Estos y muchos pozos más conforman este parque.

El camino de herradura “El Camino Real”

Fotografía 16. Camino de Herradura

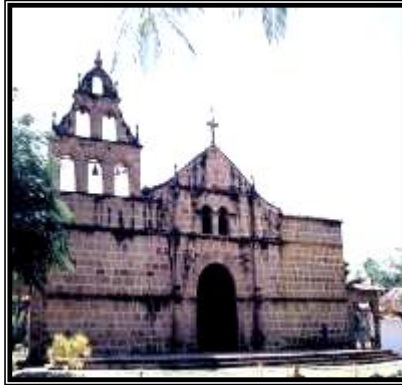


Este inicia en la glorieta “Piedra de Bolívar”, metros adelante se pasa por una gruta que ostenta una imagen de María Santísima. Este camino va de Barichara a Guane y de allí a Zapatoca y fue la trocha de comunicación entre los distintos pueblos de la cultura Guane hasta la llegada de los conquistadores españoles; siendo obra de la ciencia india y la maestría española.

- **Guane:** población colonial en la que se destaca la Iglesia del Siglo XVII, con su Santuario de Santa Lucía, y el Museo Arqueológico, por su importante colección de fósiles marinos, libros coloniales y antigüedades.

1.2.7.1 CENTRO POBLADO GUANE

Fotografía 17. Centro Poblado Guane, Iglesia de Santa Lucía



Fotografía 18. Centro Poblado Guane, Museo Arqueológico



Población colonial en la que se destaca la Iglesia del Siglo XVII, con su Santuario de Santa Lucía, y el Museo Arqueológico, por su importante colección de fósiles marinos, libros coloniales y antigüedades.

Visitar a Guane es volver al pasado, es sentir la inmensa satisfacción de reencontrarse con una historia y una cultura muy especiales.

Como parroquia esta bajo el patrocinio celestial de nuestra señora de la candelaria y san Isidro labrador; y en lo civil, Guane es un corregimiento, hoy Centro Poblado,

perteneciente al municipio de Barichara. Este sitio fue habitación de unos de los cacicazgos menores súbditos del gran cacique Guanentá, en tiempos en que fueron conquistadas estas tierras por el capitán español Martín Galeano hacia el año de 1540, a partir de 1631 este poblado es llamado Moncora; 40 años después fue cambiado su nombre por el de Chanchón, el cual conservo hasta el año 1707, en el que se le dio definitivamente el de Guane. El pueblo está edificado sobre un pequeño llano circundando al oriente por altas rocas y al occidente cortado por los desfiladeros que dan al río Sarabita o Suárez, constituyéndose en una verdadera fortaleza natural.

Su altura sobre el nivel del mar es de 1100 metros, siendo su temperatura de 24 grados promedio. El conjunto principal de casas se levanta alrededor de la plaza, donde se encuentran esparcidos un centenar de fósiles; en su centro se levanta una "mole pétrea" que rinde homenaje al cacique Guanentá y a sus valientes guaneros que ofrendaron sus vidas en defensa de sus tierras; en uno de sus extremos se encuentra la picota en donde eran expuestas como castigo para escarnio, las personas que cometían algún delito.

al lado oriental se encuentra la casa cural cuyo amplio corredor le da una fina particularidad a su frontis; entre esta y la torre del reloj se encuentra la edificación donde funciona el museo arqueológico; allí gran cantidad de fósiles amonitas, caracoles, estrellas, erizos y concreciones, petrificadas con una antigüedad de millones de años; implementos indígenas como fragmentos de tejidos, cerámicas, collares, troncos, huesos y una momia; también hay herramientas de trabajo y antigüedades coloniales de uso religioso y doméstico.

Este museo fue creado por el presbítero **Isaías Ardila Díaz** en el año de 1970; visitarlo es tener un reencuentro con nuestros antepasados.

Al costado sur está la iglesia custodiada por las puertas de bronce que **Geo von Lenguerke** importó de Bremen, Alemania, en 1870 para cerrar el paso del puente colgante sobre el río Suárez, en el sitio de " los ruedas ", en las horas de la noche. Esta iglesia, que se ha mantenido intacta en su hermosa arquitectura colonial, conserva la imagen de **santa lucia**, italiana de Siracusa y mártir de la pureza en el año 300 de nuestra era.

Santa lucia era la patrona del pueblo indígena de chanchón, situado este cerca a la hoy ciudad del socorro y que al extinguirse en el año 1751 hizo que los pocos indios que quedaron se trasladaran a Guane llevando consigo la imagen de su patrona pequeño cuadro donde aparece la santa vestida de túnica blanca, manta rojo, en sus manos sostiene la palma símbolo de su martirio, y su atributo principal " dos ojos en una patena". Preciosa pintura que con el correr de los años aun se conserva en su estado original.

Todos los 13 de diciembre, día consagrado por el calendario litúrgico para honrar la santa, (festival de la patrona del pueblo y el 2 de febrero: Nuestra Señora de la Candelaria), se trasladan a Guane centenares de peregrinos para asistir a los actos religiosos programados y así cumplir las promesas ante la sacra imagen de santa lucia , divina patrona de los ojos , preferida por quienes sufrimos defectos visuales, allí se ve la lumbre del cirio encendido en manos de humildes creyentes que de rodillas recorren el recinto sagrado y con fe implora la intercesión de la santa para lograr su bendición .

Según la historia, era el principio del año 1540 cuando el español Martín Galeano acompañado de un puñado de valerosos hombres parten del recién fundado pueblo de Vélez a la conquista de la provincia o territorios del imperio Guane, teniendo conocimiento que eran familia numerosa extendida en poblados como cacicazgos menores súbditos de un gran jefe llamado " Guanentá".

La expedición conquistadora se halló sometida a todo momento a la inclemencia del tiempo, a los penosos caminos por lo abrupto y áspero del terreno, a las hostilidad de los indios que combatieron con gran arrojo y furiosidad en defensa de sus tierras, de su raza y de sus legítimos derechos naturales lo cual se convirtió en una verdadera odisea para las huestes españolas, el someter y conquistar estos aborígenes.

Según los entendidos en la materia en este extenso territorio, ocupado por los Guanes y conquistado en su mayoría por Galeano, en el presente se hallan edificados 44 pueblos.

hoy día después de haber transcurrido años de la invasión española los habitantes de estos municipios por lo consiguiente descendemos de esa sangre indígena Guane de la que hemos heredado el amor al trabajo con una profunda inclinación al labrantío fuente que nutre nuestra economía , como poseedores de las mismas tierras, en ella encontramos variedad de testimonios , petroglifos, los demás renombres la piedra de Lubigará o " piedra gorda" , como la llaman los campesinos y la " piedra del sol " ; cuevas citare " la antigua ", la del " nitro " y la de " Butaregua", aun subsisten apellidos y se conservan nombres que pertenecen a sus dialectos que bautizan quebradas, haciendas, sitios , veredas, y últimamente varios negocios y firmas comerciales han adoptados nombres del citado idioma indio.

Museo Arqueológico Y Paleontológico¹

La población es en sí, ya un museo, es una aldea que va más allá de lo colonial, de lo prehistórico por sus vetustas casas, por sus gentes y costumbres, por sus fósiles. Llegar a Guane es estar ya dentro del "museo"; solo nos falta escuchar y reencontrarnos con el dialecto de nuestros antepasados.

¹ Arte Rupestre Guane, en la Mesa de Los Santos Héctor Pinto Torres, Álvaro Acevedo Tara zona y Oscar Armando Pinto Malaver, Editorial La Bastilla, 1994.

Al llegar al parque de Guane, estamos ya en la antesala del Museo, Todo está a la vista, a la derecha un amplio atrio y hermosa fachada colonial: es el Templo, en el centro, una mole pétreo en memoria del cacique Guanentá. En la margen izquierda, una casa grande, antigua precedida de amplio y largo corredor, hoy casa cural, allí nació el museo el 15 de Mayo de 1970, Posteriormente, en Enero 10 de 1982, se trasladó a la nueva sede ubicada entre la casa cural y la torre del reloj, El martes 19 de enero de 1988 se realizó interesante programación como forma de presentación e inauguración, en sus dos salones debidamente acondicionados, Está compuesto por Tres secciones:

SECCIÓN 1-PALEONTOLOGÍA Y ARQUEOLÓGICA, Primer salón, comprende importante colección de fósiles (más de 10.000) marinos en gran parte, de más de 60 millones de años de antigüedad. Erizos de mar, turritelas, amonita gigante y peses fosilizados, peses hasta de 30 cm. de largo. Se encuentra también varios fragmentos de peses y sus huellas, también huellas de plantas, interesante gramínea fosilizada dentro de la roca, Xilópalos, troncos fosilizados hasta de 1.20 metros de largo.

SECCIÓN 2-CERÁMICAS, segundo salón, fruto del ingenio natural de los indígenas y de la existencia abundante de materia prima, produjo una gran cantidad de elementos, particularmente de uso doméstico y cultural. 215 piezas como: tazones, cántaros, ollas, vasijas varias, jarros, copas, jaguares.

SECCIÓN 3-ANTIGÜEDADES, tercer salón, elementos de culto y trabajo. Sepulcro de 1658; antiquísimo y rudimentario molino de caña, "La vieja". Piedras de moler.

- **La actividad turística en el Departamento**

El departamento de Santander ofrece hermosos paisajes de una amplia variedad de atractivos, tanto naturales como culturales y arquitectónicos. En sus municipios se goza de diversidad de climas que van desde el tropical característico de la selva húmeda hasta el páramo con su carga de exótica belleza.

En él se acentúa el contraste de quienes marcaron hitos importantes de la historia de la nación y una naturaleza sin igual, con atractivos como el Cañón del Chicamocha, cercado por las aguas de los ríos Fonce, Suárez y Chicamocha, Entre los sitios más atractivos de este están: el Hoyo de Los Pájaros, un profundo agujero de 180 metros de profundidad que hace las veces de nido para los gruesos guácharos; el parque natural Pozo Verde que permite la práctica de deportes náuticos; la Cueva de los Papagayos en donde, además de estalagmitas y otras formaciones geológicas, abundan minas de cobre, hierro, cuarzo, carbón y azufre.

Los 87 municipios que conforman el departamento ofrecen un alto potencial turístico, no solo por la belleza con la que este cuenta sino también por la riqueza histórica, arquitectónica y cultural. En San Gil sus angostas calles cargadas de historia, sus polvorientas veredas con sus leyendas y mitos, sus viejas esquinas como la de La Cruz donde fueron expuestos los restos de José Antonio Galán, conforman partes del escenario de un pasado que enriquece al presente.

Bordeando el Fonce, al sur de San Gil, está uno de los atractivos turísticos de mayor belleza no solo en Santander sino en Colombia entera: el parque El Gallineral, un lugar con múltiples opciones para pasear como la cascada de Curití, Bellavista, La Playa, y la cueva de La Antigua, entre otras. Conocido como 'bella isla' guarda en su interior los 'gallineros' de donde cuelgan largas 'barbas' de musgo. En su zona céntrica, un lago provisto de trampolines y casetas, consiente la mirada con el romanticismo de los enamorados que por las noches dan rienda suelta a sus demostraciones de amor.

Además, en varias zonas de este departamento existe la posibilidad de practicar deportes extremos acampando en sitios como Pescaderito en Curití; en el hoyo del aire en La Paz; en la laguna Ortices de San Andrés, en el salto del Ahogado en Zapatoca, o de sentir cómo la adrenalina sube haciendo canotaje en el río Fonce, que pasa por San Gil, y en sitios como el 'salto del mico', una caída de 45 metros hace que el corazón lata con más fuerza con el 'torrentismo'.

A solo 10 kilómetros de San Gil el turismo de aventura hace el gasto de adrenalina en la Cueva del Indio, una de las mayores atracciones de este departamento. Sus terrenos suponen un desafío para el visitante ya que para ingresar en ella es necesario deslizarse por un cable de unos 80 metros de largo, sobre la cumbre de un precipicio de unos 100 metros, y arriesgarse a ingresar en lo profundo de sus cámaras, lo que se convierte en una aventura de principio a fin.

Sin embargo, sitios como la Caverna del Yeso, en Curití, a donde hay que ingresar atravesando un túnel subterráneo de cinco metros, en un descenso que se hace en rappel, también ofrecen retos y aventuras a exploradores. En esta cueva hay estalactitas y estalagmitas, columnas y antiguas tumbas indígenas, y desde su exterior se pueden observar el cañón del Chicamocha y la mesa de Los Santos. Otros de singular belleza, y a donde acuden cientos de aficionados a la práctica de deportes extremos como la exploración de cuevas y el rappel son la caverna de La Vaca, ubicada también en Curití, la caverna La Antigua, en la vía a Barichara, donde hay teatros con formaciones minerales naturales, salones de lodo y un pozo al final del camino.

Pinchote, municipio fundado en 1784, donde nació y fue martirizada Antonia Santos, también tiene quebradas que se pueden explorar haciendo descensos en los que la adrenalina juega de la mano de los escaladores, así como Juan Curí y

Pescadero, que se convierten en pruebas de confianza y destreza al momento de enfrentar el vacío y las alturas.

Y para quienes quieren sentir el placer de volar en parapente, lo pueden hacer en sitios como la ‘tumba del alemán’ situada en pleno cañón del Chicamocha, o en Mesa de Ritoque, Mesa de Los Santos y en Curití, muy cerca de este fenómeno natural, que es considerado el segundo en el mundo en cuanto a su extensión.

Barrancabermeja, puerto petrolero sobre el río Magdalena está situada a dos horas de viaje partiendo de Bucaramanga, y además de ser pilar del desarrollo económico de la región, ofrece una infraestructura turística, en la que se destacan sitios como el Museo del Petróleo, y sus ciénagas El Tigre, donde se practican deportes náuticos, y San Silvestre, lugar escogido por los amantes de la pesca.

Su gastronomía también conquista los paladares más exigentes, pues es única y variada. Ningún otro lugar de Colombia ofrece al comensal la preparación de un cabrito, a la pepitoria, o de un mute o los exquisitos tamales santandereanos, todos ellos acompañados de sus deliciosas arepas de maíz pelado. Y ni qué decir de las hormigas culonas, exótico manjar que cada día gana más adeptos en el mundo.

Girón, Barrancabermeja, San Gil, Zapatoca, El Socorro, Vélez, Floridablanca, Piedecuesta, Puerto Wilches, Zapatoca, Barichara, Charalá, Mogotes, Guane, Lebrija, Málaga, Barbosa, Oiba y Gámbita son puntos obligados en el momento de trazar la ruta para recorrer a Santander. Su historia, sus gentes, su rica gastronomía –mezcla de la cocina indígena con las influencias de los conquistadores alemanes y españoles que la recorrieron extasiados con sus encantos- sus artesanías, su legado arquitectónico, la variedad de su clima y el contraste de sus paisajes juegan a ser carnadas para los miles de turistas que se dejan seducir por sus rincones.

De todos los municipios santandereanos, dos se destacan por su particular belleza: Socorro, cuna de la Revolución Comunera, cuya riqueza arquitectónica e histórica le valieron para ser declarado 'Monumento Nacional' y en cuyos recovecos el visitante disfruta de sitios como la capilla del Divino Niño, donde se conservan los restos de Antonia Santos, la heroína, y los monumentos a José Antonio Galán y Antonia Santos instaurados en la plaza principal.

El enlosado de sus calles, sus bellos portales, balcones, mansiones e iglesias convirtieron a Barichara en monumento nacional en 1978, y en el pueblo más lindo de Colombia. Para confirmar su título cuenta con sitios como la Catedral Inmaculada, la capilla de Santa Bárbara, la casa donde nació Aquileo Parra, el Museo de Fósiles y su imponente mirador del río Suárez.

Una de sus mayores curiosidades es que toda ella está construida en piedras. Sus calles, iglesias, casas, templos y su cementerio adornado con ventanas y rejas – cuya obra es única en el mundo– son el mayor orgullo de sus residentes².

- **EL TURISMO DENTRO DE UN CONTEXTO NACIONAL**

Fuente: Secretaria de prensa de la presidencia de la República, Cartagena Agosto 27 de 2007. En su intervención, el viceministro de Desarrollo Empresarial presentó un completo balance de los resultados logrados en los diferentes aspectos del turismo.

Por ejemplo, el ingreso de turistas extranjeros creció de 624.980 en 2003 a 775.909 en 2004. Es decir, en un 24.15 por ciento más.

² www.mincomercio.gov.co

En el primer semestre de 2005 ingresaron a Colombia 420.975 turistas internacionales, lo que hace prever que a final de año, esa cifra podría llegar a un millón.

¿De dónde vienen? Entre 2003 y 2005 el turismo proveniente de Ecuador ha crecido en un 50 por ciento, el de Costa Rica y Perú en 37 por ciento, el de Argentina en 35 por ciento y el de Estado Unidos en 15,6 por ciento.

En lo que se refiere al turismo terrestre, el Viceministro señaló que ya se pasó de las caravanas turísticas a las rutas seguras. En 2004 se hicieron 147 caravanas y 319 rutas seguras y en lo corrido del presente año, van 25 caravanas y 234 rutas seguras.

Sobre la movilización por carretera, las cifras indican que en el 2002 los carros del país, pasaron por los peajes 20 millones 100 mil veces, en el 2004 se subió a 30 millones 527 mil veces. Y en 2005 han pasado por los peajes 16 millones 310 mil veces.

Por vía aérea en el año 2003 se movilizaron 10 millones de pasajeros, en el 2004 se subió a 11 millones y en los seis primeros meses de 2005 van 6,6 millones de personas.

La ocupación hotelera según el Registro Nacional de Turismo que lleva el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, pasó del 43 por ciento en el año 2000 al 51 por ciento el año pasado.

Y según los registros de la Corporación Hotelera Colombiana (Cotelco) esa cifra pasó de 40 por ciento en 2000, a 51.20 por ciento en el 2004.

En opinión del presidente Uribe en las cifras del Registro Nacional de Turismo deberían incorporarse las 3.009 nuevas habitaciones que se han construido o remodelado gracias a los incentivos tributarios creados por el Gobierno.

1.2.8 Marco Legal. Leyes relacionadas con el proyecto a nivel nacional:

- **LEY 300 DE 1996:**

(Julio 26) Diario Oficial No. 42.845, de 30 de Julio de 1996 Por la cual se expide la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones.

- **LEY 1101 DE 2006 que modifica la Ley 300 de 1996**

DE LA CONTRIBUCION PARAFISCAL PARA LA PROMOCION DEL TURISMO:

Créase una contribución parafiscal con destino a la promoción y competitividad del turismo. La contribución estará a cargo de los a portantes previstos en el artículo 3° de la presente ley. Contribución que en ningún caso será trasladada al usuario.

- **El Decreto 504 de 1997**

El cual reglamenta el Registro Nacional de Turismo

- **Ley 397 de 1997**

Ley general de la Cultura, que define al turismo como “un medio para el fortalecimiento de la identidad”.

- **El Decreto 2074 de 2003 que modifica al Decreto 504 de 1997**

Información sobre Registro Nacional de Turismo.

- **Ley 388 de 1997 Ley del Ordenamiento Territorial:**

Cada municipio Colombiano debe tener aprobado su esquema de ordenamiento territorial o su plan de ordenamiento territorial, según el número de habitantes.

- **Ley 160 de 94:**

Usos del suelo y unidades de vivienda agrícola familiar. Cada Municipio Colombiano, por intermedio de la oficina de planeación municipal, deberá reglamentar la utilización del suelo, tanto urbano como rural.

- **Código Sustantivo del Trabajo, Artículos 1, 9, 10 y 11**

Normatividad laboral para la planta de personal

- **Constitución Política de Colombia, Artículos 57, 58, 333**

La ley podrá establecer los estímulos y los medios para que los trabajadores participen en la gestión de las empresas.

Art. 58. Modificado. Acto Legislativo 01 de 1999:

Derecho a la propiedad privada. Se garantizan la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores.

- **Resolución 1143 del 13 de Junio de 2007**

Comité Directivo del Fondo de Promoción Turística. El Comité Directivo del Fondo de Promoción Turística estará integrado por diez miembros.

- **Resolución 1280 del 27 de Junio de 2007**

Por el cual se adiciona la resolución 1143 del 13 de junio de 2007

- **Resolución 0727 del 31 de Marzo de 2008**

Por la cual se definen los criterios para el manejo de los recursos del Fondo de Promoción Turística.

- **Decreto 1782 del 23 de Mayo de 2007**

Por medio del cual se reglamenta el Impuesto con destino al turismo.

- **Decreto 1036 del 30 de Marzo de 2007**

El Gobierno definió la forma como será recaudada y cobrada la contribución parafiscal para la promoción del turismo, establecida en la nueva Ley de Turismo, aprobada en noviembre de 2006. Según lo establece el Decreto 1036 del 30 de marzo de 2007, esta contribución se pagará trimestralmente al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o a la entidad que éste delegue la función de recaudo. Por lo pronto, la entidad administradora del Fondo de Promoción Turística continuará recaudando dicha contribución.

Acuerdos relacionados con el proyecto a nivel municipal

- Acuerdo número 38 de 1995 por medio del cual se reglamenta el establecimiento de talleres artesanales en el municipio de Barichara.

- Acuerdo número 36 de 1995 por medio del cual se crea el ente municipal para la cultura y el turismo.
- Acuerdo número 40 de 1996, por medio del cual se reglamenta la utilización del municipio de Barichara para filmaciones.
- Acuerdo número 16 de 1998 por medio del cual se crea el cobro de un peaje turístico en Barichara.
- Acuerdo número 30 de 1999 por medio del cual se institucional la celebración del festival artesanal de la talla en piedra en el municipio de Barichara.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

La Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo en el Municipio de Barichara Santander es una idea concebida para fortalecer el turismo, atendiendo mejor al visitante, buscando una excelente distribución del tiempo de su estadía en Barichara, logrando dar a conocer todos los atractivos turísticos y culturales con que cuenta el Municipio, con el acompañamiento de un Guía especializado que les describirá paso a paso, la historia y la importancia Cultural de cada sitio visitado, esperando un tiempo prudencial para tomar fotos de los sitios y resolver preguntas e inquietudes generadas a lo largo del recorrido.

Este estudio de Mercados permitirá determinar el número de los posibles clientes, conocer sus gustos y preferencias, los meses de mayor afluencia turística, el tiempo de su estadía en el Municipio, entre otros aspectos.

Con la anterior información podremos diseñar los recorridos turísticos que se requieran, su tiempo máximo por recorrido, el valor a cobrar por persona, entre otros.

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General. Elaborar un estudio de mercados que permita cuantificar y proyectar la demanda y la oferta de los servicios que prestará la Empresa Turística y Cultural de Ecoturismo en el Municipio de Barichara Santander, y así determinar y conocer la aceptación de los paquetes turísticos a las personas interesadas en este servicio, sus precios, canales de distribución, forma de publicidad para la venta de los Paquetes Turísticos y de esta forma, satisfacer las necesidades de la comunidad turística de Barichara.

2.1.2 Específicos

- Establecer las características de los servicios que se van a prestar en la Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo en el Municipio de Barichara de tal forma que respondan a los intereses de los futuros clientes.
- Determinar claramente el mercado potencial que tendrá la Empresa Turística y Cultural y de Ecoturismo en el Municipio de Barichara identificando con precisión el mercado objetivo de la misma.
- Evaluar si existe la demanda suficiente de turistas o visitantes que permita el funcionamiento de la Empresa Turística.
- Identificar la competencia que existe en la región relacionada con la prestación de servicios turísticos similares.
- Determinar el precio de los servicios ofrecidos y la forma de operación de cada actividad turística, cuantificando su valor, para que sea asequible al consumidor.
- Estipular la forma como se podría establecer alianzas con empresas y entidades dedicadas al turismo y la captación de grupos consumidores del servicio.
- Determinar los canales de comercialización que tendrán tanto para turistas como agencias de viajes turísticos.
- Formular las estrategias publicitarias que se llevarán a cabo para dar a conocer la Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo en el Municipio de Barichara

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

La Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo en el Municipio, tendrá como eje central, la prestación de servicios turísticos y de Guianza dentro del perímetro urbano del Municipio, además de servicios Eco turísticos hacia los atractivos naturales existentes en el sector rural, especialmente hacia el Centro Poblado Guane.

La Empresa turística tendrá su Oficina ubicada en un local comercial aledaño al Parque principal de donde se tendrá fácil acceso, horarios de atención extendidos, de acuerdo a la temporada turística.

Se cuenta con el talento humano, para la prestación de los servicios Directos que estarán conformados por personal capacitado, como “Guías turísticos agroecológicos” egresados del SENA, oriundos de la región y con amplia experticia para suministrar a los usuarios, la información veraz, utilizando las normas e implementos de seguridad necesarios.

La prestación de los servicios se hará a través de Paquetes Turísticos diseñados especialmente, de tal forma que cubran la visita a todos los Monumentos religiosos, culturales, naturales e históricos pertenecientes al Municipio de Barichara.

Estos paquetes Turísticos buscan satisfacer los gustos y preferencias de los visitantes, especialmente de acuerdo a la edad, ocupaciones, estratos sociales, capacidad de pago, grupos empresariales, entre otros.

La Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo en el Municipio de Barichara, proporcionará al usuario, la información y especificaciones contempladas en un Portafolio de servicios, para cada uno de los paquetes turísticos, que contiene el diagrama de recorrido, con sus tiempos, fotografías de los sitios a visitar y las normas de seguridad requeridas por la ley para estos servicios.

2.2.1 Usos y especificaciones del producto o servicio.

Teniendo en cuenta los gustos, preferencias de los visitantes, las edades, la capacidad de pago, el número mínimo o máximo de integrantes que conforma cada grupo, además de todas las normas de seguridad requeridas para esta

prestación, estos Paquetes se diseñaron para desarrollarse con diferentes “tiempos totales”, de acuerdo a la disponibilidad de los usuarios, oscilando de Dos a Ocho horas, según el caso. Los paquetes Turísticos a ofrecer en el Municipio son los siguientes:

- TRES PAQUETES TURISTICOS URBANOS HACIA LO “HISTÓRICO Y CULTURAL”
- DOS PAQUETES TURISTICOS HACIA “EL ECOTURISMO”.

2.2.1.1 PAQUETES TURISTICOS URBANOS

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO UNO, HACIA LO “HISTÓRICO, CULTURAL Y RELIGIOSO”**

Comprende una Guianza especializada para un Recorrido a pie, por el casco urbano de Barichara, bajo la orientación de un guía especializado, partiendo del Parque principal hacia el Norte, visitando los diferentes sitios de atractivo histórico, cultural y religioso, como la calle real, la Capilla de Santa Bárbara, el parque para las artes, los miradores de observación paisajística, el cementerio Municipal, la capilla de Jesús resucitado, el Templo de la Inmaculada Concepción con su exposición permanente del Santísimo y retornar nuevamente al Parque Principal donde se finaliza el recorrido.

En cada sitio se hará la descripción, explicando su historia en forma de mito, disponiendo de un tiempo prudencial para que los visitantes tomen fotos, realizando retroalimentación sobre las preguntas e inquietudes generadas a lo largo del recorrido.

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO DOS, HACIA LO “HISTÓRICO, CULTURAL Y ARTESANAL”**

Comprende una Guianza especializada para un Recorrido a pie, por el casco urbano de Barichara, bajo la orientación de un guía especializado, partiendo del Parque principal hacia el Sur, visitando los diferentes sitios de atractivo histórico, cultural, religioso y artesanal como el Palacio Municipal y su monumento a la Hormiga culona, la Casa de la Cultura, la Calle Real con su distintivo histórico, la casa natal del Expresidente Aquileo Parra donde funciona el taller Centro día, la Plazuela del Hospital, la fábrica de tejidos en fibras naturales: Fundación enlace, la fábrica artesanal de sombreros en “Jipijapa”, la fábrica del Papel de fique: Fundación San Lorenzo, la fábrica de Tabacos “Gordelia”, la plazuela del cementerio, el Templo de la Inmaculada Concepción con su exposición permanente del Santísimo y retornar nuevamente al Parque Principal donde se finaliza el recorrido.

En cada sitio se hará la descripción, explicando su historia en forma de mito, disponiendo de un tiempo prudencial para que los visitantes tomen fotos, realizando retroalimentación sobre las preguntas e inquietudes generadas a lo largo del recorrido.

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO TRES, HACIA LO “HISTÓRICO, CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES”**

Comprende una Guianza especializada para un Recorrido a pie, por el casco urbano de Barichara, bajo la orientación de un guía especializado, partiendo del Parque principal hacia el Oriente, visitando los diferentes sitios de atractivo histórico, cultural y atractivos naturales, como la calle real, la casona donde funciona el mercado público, el monumento a la virgen de la piedra patrona del Municipio, el Balneario natural la Chorrera, avanzar por el camino real sobre el margen de la Quebrada “Barichara” hasta encontrar el monumento histórico Puente Grande, la casa natal del Expresidente Aquileo Parra que comprende el

taller Centro día, la calle real con su distintivo histórico, la capilla de san Antonio y el asilo de ancianos “Hogar San Antonio”, la fundación taller de oficios de Barichara, la galería artística “El Camaleón”, La plazuela del Cementerio, el Palacio Municipal y su monumento a la Hormiga Culona, el Templo de la Inmaculada Concepción con la exposición permanente del Santísimo, retornando nuevamente al Parque Principal donde se finaliza el recorrido.

2.2.1.2. PAQUETES TURISTICOS HACIA EL ECOTURISMO

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO CUATRO HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES.**

Comprende una Guianza especializada para un Recorrido a pie, por la zona rural de Barichara, bajo la orientación de un guía, partiendo del Parque principal hacia el Norte, visitando los diferentes sitios de atractivo histórico, cultural y religioso, como la calle real hasta encontrar la Plazuela de Santa Bárbara, proseguir a las instalaciones del acueducto Municipal donde se inicia la caminata por el camino histórico de “TOBARES” con la posibilidad de realizar acciones que cotidianamente no podemos practicar, como la belleza tendida entre personas para ayudarse a Cruzar un arroyo o la solidaridad de avisar que hay una piedra floja en el camino. El guía dirige el grupo a una caminata donde el verdadero valor es la aventura, disfrutando de la excelente vista por las fincas aledañas hasta llegar a la piedra de la vereda “Lubigará”, donde se puede apreciar, grabados sobre ella, una gran variedad de pictogramas de la cultura Guane, se prosigue hasta encontrar el camino Lenguerke en el sitio “EL BOQUERON” donde se puede apreciar la fabricación artesanal de vasijas en barro como ollas, tiestos y chorotes. Continuando por este camino histórico, hasta encontrar el centro poblado Guane, allí se puede apreciar el museo arqueológico y paleontológico, el Santuario de la Virgen de Santa Lucía patrona de la vista, las fábricas artesanales de Sabajón, degustar la deliciosa chicha de maíz, los productos elaborados con leche de cabra y apreciar gran variedad de artesanías, entre otros atractivos.

Después de un tiempo prudencial para que los visitantes tomen fotos, realizando retroalimentación sobre las preguntas e inquietudes generadas, el guía reúne el grupo en la plazuela del centro poblado Guane para regresar con ellos a Barichara, transportándolos en un automotor hasta el parque principal, donde se da finalización al recorrido.

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO CINCO HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE, INCLUIDO EL CENTRO POBLADO GUANE**

Comprende una Guianza especializada para un Recorrido a pie, por la zona rural de Barichara, bajo la orientación de un guía, partiendo del Parque principal del Municipio hacia el Norte, visitando los diferentes sitios de atractivo histórico, cultural y religioso, como la calle real, desviando hasta encontrar el monumento histórico a las Banderas Bolivarianas conocido como “Monumento Piedra de Bolívar” donde se inicia el camino LENGUERKE declarado monumento nacional por su espectacular construcción en piedra tosca, que conduce al centro Poblado Guane, en un recorrido ameno y divertido, reencontrándonos con la naturaleza y contemplarla, llenando los pulmones con los olores de frutas Silvestres, admirando sembradíos de diferentes cultivos agrícolas en pequeña escala como el frijol, el tabaco, la ganadería, los apriscos, las aves de corral, saturando los sentidos de sonidos y colores, disfrutando de la observación paisajística sobre la hoya del rio Suarez, entre otros atractivos turísticos.

Continuando por este camino histórico hasta el centro poblado Guane, allí se puede apreciar el museo arqueológico y paleontológico, el Santuario de la Virgen de Santa Lucía patrona de la vista, las fabricas artesanales de Sabajón, degustar la deliciosa chicha de maíz, los productos elaborados con leche de cabra y apreciar gran variedad de artesanías, entre otros atractivos.

Después de un tiempo prudencial para que los visitantes tomen fotos, realizando retroalimentación sobre las preguntas e inquietudes generadas, el guía reúne el

grupo en la plazuela del centro poblado Guane para regresar con ellos a Barichara, transportándolos en un automotor hasta el parque principal, donde se da finalización al recorrido.

2.2.2 Productos sustitutos y complementarios

Para complementar los servicios ofrecidos, en casos requeridos para algunos recorridos de ECOTURISMO se contará con el servicio de CABALGATAS, se prestará por intermedio de los propietarios de caballos de la Asociación caballística San Lorenzo de Barichara, los cuales cuentan con todas las normas de seguridad establecidas para operar en el Municipio.

En la prestación de algunos servicios turísticos complementarios en los cuales se requiera el uso automotor, se realizará a través de las Empresas establecidas en la región la cual cumple con todas sus normas establecidas por el Ministerio de Transporte para realizar tal actividad.

Estos servicios, pueden convertirse en productos complementarios si se realizan las adecuadas alianzas estratégicas: Transporte automotor, hospedajes, información turística, alimentación y adquisición de artesanías.

Los servicios sustitutos o que pueden ocupar el lugar de los servicios principales, en la provincia Guanentina, algunos de sus municipios como San Gil y otros, ofrecen varios servicios de atracción al turista: Canotaje, recorridos históricos, espeleología, rappel, ciclomontañismo entre otros, que, de manera similar a lo ofrecido por La Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo, permiten a los turistas la opción de recreación y esparcimiento interactuando con la naturaleza.

2.2.3 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la Competencia.

Los atributos diferenciadores del servicio respecto a la competencia, pueden convertirse incluso en ventajas competitivas si se desarrollan de manera planificada y organizada, ellos son:

- La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara posee un amplio conocimiento de todos los atractivos turísticos, históricos, culturales, naturales que posee el Municipio, para realizar las Guianzas con calidad y responsabilidad.
- Diseñando un Paquete Turístico para adaptarse a las expectativas sugeridas por los turistas, con flexibilidad, de acuerdo a los gustos y preferencias de los Turistas.
- Realizar un estudio sobre “usar las objeciones como argumento de ventas”: ¿Qué preguntas me harían los posibles clientes, para NO comprarme el servicio? instruyendo a los vendedores, con un listado de respuestas para usarlas con diplomacia, antes que me hagan las preguntas; ejemplos: me voy a cansar, queda lejos, hace mucho sol, hay animales venenosos, me hará bien a mi salud, estaremos todo el día, venden comidas, conseguiremos refrescos, al regreso nos venimos en carro, entre otras.
- Saber las tendencias del mercado: como compra la gente, porque los mercados son dinámicos, cambiantes, no quedarnos atrás en averiguar estas tendencias.
- Como control de calidad, al finalizar los recorridos, se hace entrega a los usuarios, de un cuestionario estructurado. Con sus respuestas, medimos la calidad del servicio ofrecido:
 - ✓ Identificamos que falta en el mercado
 - ✓ Desarrollar productos nuevos
 - ✓ Que nos genera valor agregado en el servicio
 - ✓ Desarrollo de clientes nuevos

- Mantener actualizado el listado de usuarios para enviarles correos electrónicos o llamadas a su celular para preguntarles: como llegaron a su residencia, como estuvo el viaje de regreso, felicitarlos en las fechas especiales como día de la Mujer, del padre, de la Madre, de cumpleaños, del amor y amistad, de navidad y año nuevo, haciéndoles énfasis en que: “Aquí los estamos esperando nuevamente”.
- Ser muy puntuales y concretos para todas las actividades programadas evitando hablar de temas controversiales como Política, Religión, deportes.
- Consolidar un servicio de Guianza, a través de paquetes turísticos organizados, que permita a las diferentes empresas que dirigen sus destinos turísticos a Barichara, ofrecer un servicio de alta calidad a todos los usuarios que día a día se acercan a Barichara, igualmente ofrecerlo también a todos los visitantes, sin importar el medio que utilicen para llegar al Municipio.
- Atención personalizada, en los casos que las solicitudes del mercado lo requieran, enfocada a la selección de grupos homogéneos como tercera edad, estudiantes, grupos infantiles, entre otros, a los cuales se les dará prioridad con atención amable y con guías especializados en la materia.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial. El mercado potencial está constituido por todos los visitantes que llegan al municipio de Barichara y su área de influencia, así como los mismos habitantes del Municipio, quienes como parte de sus recorridos educativos turísticos, culturales y familiares, pueden realizar los recorridos Eco turísticos y las empresas turísticas que programan rutas con destino al municipio.

2.3.2 Mercado Objetivo. El mercado al que se dirigen en forma directa los servicios ofrecidos comprende:

- Los turistas que visitan el municipio de Barichara con la intención de esparcimiento, tranquilidad e interacción con la naturaleza. Estas personas por lo general llegan en planes ofrecidos por empresas turísticas o excursiones además llegan particulares en sus propios vehículos, personas que tienen raíces familiares o sencillamente disfrutan de la región.
- Habitantes del municipio y su área de influencia, que deseen realizar los recorridos Eco turísticos y/o disfrutar de los servicios ofrecidos por la Empresa.
- Empresas turísticas y/o Operadores Turísticos que ofrecen sus destinos a este municipio.

2.4 LA DEMANDA

2.4.1 Investigación de Mercados

2.4.1.1 Planteamiento del Problema. El municipio de Barichara, es considerado como patrimonio histórico del país, porque conserva en su estructura una apariencia colonial que se destaca por sus excelentes casas y calles empedradas.

Este municipio cuenta con lugares turísticos, religiosos e históricos, pero ninguno de ellos proporciona a los turistas y/o visitantes alternativas diferentes a las tradicionales de observar por su propia cuenta los centros religiosos y museos.

Todo el patrimonio cultural, artesanal, histórico y ancestral es subexplotado, perdiéndose la oportunidad de generar actividades que al mismo tiempo representen un ingreso adicional para la economía local.

Contribuimos con soluciones a esta problemática ofreciendo la Guianza especializada, tanto Urbana como Rural, además de recopilar información relacionada con las necesidades y expectativas de los visitantes, especialmente sobre los gustos y preferencias de los clientes, volumen de demanda, etc, ya que no existe dicha información en el municipio de Barichara y se requiere establecer cuantitativamente el volumen de servicios requeridos, el nivel de aceptación, las cantidades demandadas, frecuencia de demanda, los precios del mercado, y forma de pago.

2.4.1.2 Necesidades de información. La información requerida para el estudio de mercados comprende:

- Número potencial estimado de los posibles clientes de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio de Barichara
- Perfil de los posibles clientes, teniendo en cuenta aspectos como: hábitos, costumbres, edades, estratos sociales, la capacidad de pago, gustos, entre otras.
- Características requeridas de los servicios que se van a prestar, en función de las necesidades e intereses de los clientes.
- Tipo de publicidad requerida que permita dar a conocer la Empresa Turística y que sea de amplia difusión.
- Precios que se pueden manejar de manera que sean competitivos en el medio.
- Posibles alianzas estratégicas con empresas y entidades dedicadas a captación de grupos proveedores de usuarios del servicio.
- Saber qué tipo de aceptación tiene La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio de Barichara, como el que se ha planteado.

2.4.1.3 Ficha técnica

Tipo de investigación	<p>Es una investigación exploratoria y descriptiva que busca definir unas variables y una constante de investigación, preestablecer las variables que afectan el estudio, como la cantidad de turistas que visitan el municipio, en qué temporadas, o las variables que no se pueden controlar y que causan un efecto en el estudio.</p> <p>Las investigaciones exploratorias tienen como fundamento la investigación a través de una acción, se enfoca a la aplicación de una posible solución a un problema, “según el nivel de generalización” es una forma válida de obtener conocimiento que permita resolver problemas o necesidades locales.</p> <p>Investigaciones Descriptivas tienen como objeto, a través de este estudio de mercados, pretender describir detalladamente los acontecimientos presentes e influyentes en la creación de la Empresa Turística en el Municipio de Barichara, Identificando las circunstancias que le favorecen y las amenazas que impiden su desarrollo.</p>
Método de investigación	<p>El método utilizado para este estudio de investigación será el de deducción.</p> <p>El conocimiento deductivo permite que las verdades particulares contenidas en las verdades universales se vuelvan explícitas. Esto es, que a partir de situaciones generales se lleguen a identificar explicaciones particulares contenidas explícitamente en la situación general, pues a partir de información básica primaria y secundaria recolectada, se realizarán análisis y se formularán conclusiones respecto a la demanda y la oferta relacionada con el Proyecto.</p>
Fuentes de información	<p>Primaria. La información se obtendrá a través de la encuesta, enfocada a los habitantes del municipio, otra a los turistas y a las</p>

	<p>empresas turísticas que visitan el municipio de Barichara.</p> <p>Secundaria. Se realizará una revisión bibliográfica, la recopilación de información histórica, procesos de los diferentes componentes que va a tener La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio de Barichara.</p> <p>La base documental serán, los datos estadísticos del Esquema de Ordenamiento Territorial del municipio de Barichara, la información estadística del sector turístico que posea la alcaldía municipal, Bases de datos de hoteles y hospedajes del municipio, Cámara de comercio, Proyectos relacionados con el turismo.</p>
Técnicas de recolección de información	<p>Encuesta. Esta técnica de investigación será aplicada a tres grupos diferentes de población.</p> <p>Una encuesta para habitantes del municipio.</p> <p>Una encuesta para turistas.</p> <p>Una encuesta para empresas o agencias de turismo que dirigen sus destinos a Barichara.</p>
Instrumento	<p>El instrumento a utilizar es el cuestionario estructurado, para la recolección de información, aplicada a Turistas, Población del municipio de Barichara discriminada por hogares y Empresas turísticas. Con características diferentes para cada segmento de la demanda. (Favor Ver anexo Uno, Dos y Tres)</p>
Modo de aplicación	<p>Directa, aplicada a Turistas, Población del municipio de Barichara, discriminada por hogares y Empresas turísticas</p>
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<p>La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara tendrá tres tipos de población:</p> <p>Elementos.</p> <p>Turistas del municipio de Barichara: o sea las personas que visitan el Municipio con la intención de vacacionar, de esparcimiento, de visitar raíces familiares.</p> <p>Habitantes de Barichara: las familias o núcleos familiares existentes en el Municipio, ya sea por ser oriundos de aquí o por haber fijado su residencia al encontrar factores de su preferencia.</p> <p>Las agencias de turismo del municipio y alrededores: Los operadores turísticos que ofrecen a Barichara dentro de sus destinos y/o sus recorridos.</p> <p>Unidades de muestra. Hoteles, hospedajes y áreas turísticas del municipio</p>

Proceso de muestreo	Cálculo de la muestra: Se utilizará la siguiente formula La fórmula para $n = \frac{N(p * q)z^2}{(e^2 * (N - 1)) + (p * q * z^2)}$
Marco muestral	<p>Extensión. Área urbana de Barichara.</p> <p>Turistas: Se tomaron los datos de la ocupación hotelera del trimestre: Diciembre de 2008, Enero de 2009 y Febrero de 2009, siendo de 4104 Huéspedes hospedados y registrados en los hoteles de Barichara, información registrada en las estadísticas de la Asociación Cultural y Turística de Barichara “Sendero Patiamarillo”. Para el periodo Octubre, Noviembre y Diciembre del 2008, se observó una mayor afluencia de Turistas debido a una filmación para televisión que se está llevando a cabo en el Municipio.</p> <p>Habitantes del municipio Para las Familias de Barichara, se recurrió al listado de familias que posee la Alcaldía Municipal y las existentes en el E.O.T del municipio, siendo de 738 Familias</p> <p>Agencias de turismo Se empleó una muestra absoluta de 12 empresas de turismo de (Bogotá, Bucaramanga, Cali, Medellín y San Gil).</p>
Alcance	Área urbana de Barichara.
Tiempo de aplicación	Se aplicará en el Municipio de Barichara en los meses de Abril y Mayo de 2009.

2.4.1.4. Proceso de muestreo

Turistas.

Por su simplicidad y economía se realizará un muestreo aleatorio simple, sin reemplazo.

Nivel de confianza escogido: 95%, que arroja un valor z de 1.96

Nivel de error 5%

El tamaño de muestra calculado es:

$$n = \frac{4.104(0.5 * 0.5)1.96^2}{0.05^2 * (4.104 - 1) + (0.5 * 0.5 * 1.96^2)} = 351$$

Por tanto el tamaño de muestra es de 351 Turistas.

Familias del municipio

Para la definición del marco de muestra se recurrió al listado de familias que posee la Alcaldía Municipal y las existentes en el E.O.T del municipio, siendo de 738 Familias.

Para la definición del Marco muestral se tomó el dato de 738 familias.

Por su simplicidad y economía se realizará un muestreo aleatorio simple, sin reemplazo.

Nivel de confianza escogido: 95%, que arroja un valor z de 1.96

Error: 5%

El tamaño de muestra calculado según la población del casco urbano es:

$$n = \frac{738(0.5 * 0.5)1.96^2}{0.05^2 * (738 - 1) + (0.5 * 0.5 * 1.96^2)} = 253$$

Por tanto el tamaño de muestra es de 253 familias

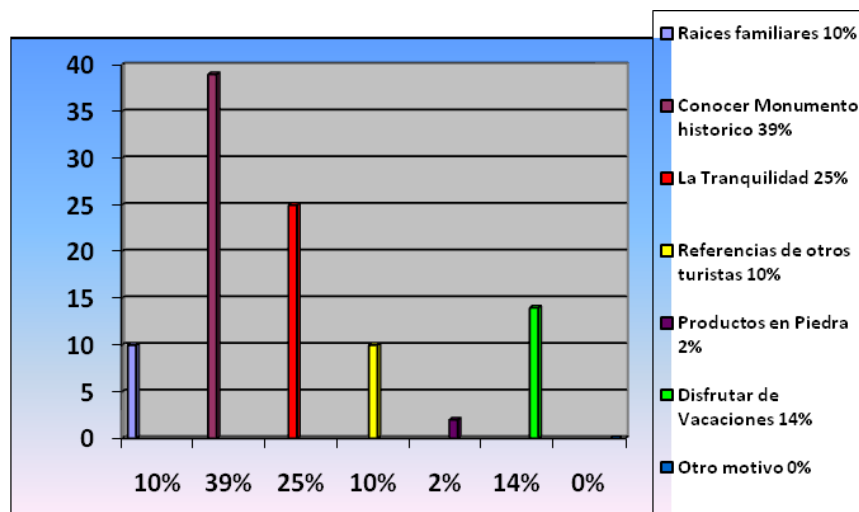
Agencias de turismo.

Se tomó una muestra de empresas o agencias de turismo es decir toda la población vinculada al turismo en el periodo de la encuesta (Abril y Mayo de 2009), siendo 12 empresas de turismo de (Bogotá, Bucaramanga, Cali, Medellín y San Gil).

2.4.1.5. Tabulación y presentación de resultados (turistas, habitantes del municipio y agencias de turismo).

➤ **PREGUNTAS A TURISTAS EN BARICHARA**

Grafica 2. PREGUNTA 1. ¿Qué lo motivó a visitar Barichara?



DESCRIPCION	RTA.	%
a. Raíces familiares	35	10%
b. por conocer el monumento histórico	137	39%
c. por la tranquilidad	87	25%
d. por referencias de otros turistas	35	10%
e. por sus productos en piedra	6	2%
f. por disfrutar vacaciones	51	14%
g. Otro, ¿cual?	0	%
TOTAL ENCUESTADO	351	100%

Para la Empresa Turística es muy importante tener en cuenta el motivo por el cual el turista visita a Barichara, siendo más relevante “por conocer el Monumento histórico”, dato base para el diseño de paquetes turísticos, seguido de “la

tranquilidad” y “disfrutar de vacaciones”, interpretándose como servicios turísticos con recorridos cortos y poco extenuantes; las referencias de otros turistas son la base para la calidad del servicio ofrecido.

Tabla 4. PREGUNTA 2. ¿De que forma vino a Barichara?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Cómo particular	213	60%
b. En Servicio de Transporte Público	79	23%
c. Por agencia de turismo	59	17%
d. Otra forma	0	0
TOTAL	351	100 %

El 60% de los encuestados viene a Barichara en transporte particular, lo que se interpreta como población de estratos medio – alto, información muy importante para el diseño de paquetes turísticos.

Estas respuestas son fundamentales para realizar las alianzas comerciales con las diferentes empresas que tienen vínculos con el turismo de Barichara, como las empresas de transporte público y las agencias de turismo.

Tabla 5. PREGUNTA 3. ¿Cuántas veces al año acostumbra visitar a Barichara?, Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. Una vez al año	214	61%
b. Dos veces al año	108	31%
c. Tres veces al año	21	6%
d. Más de tres veces al año	8	2%
TOTAL	351	100 %

La interpretación es favorable para la Empresa turística en referencia a que el turista realiza varias visitas a Barichara durante el año, lo que implica la innovación en los servicios turísticos ofrecidos y la buena calidad en su prestación.

Grafica 3. PREGUNTA 4. ¿Indique en Qué épocas del año prefiere visitar Barichara?

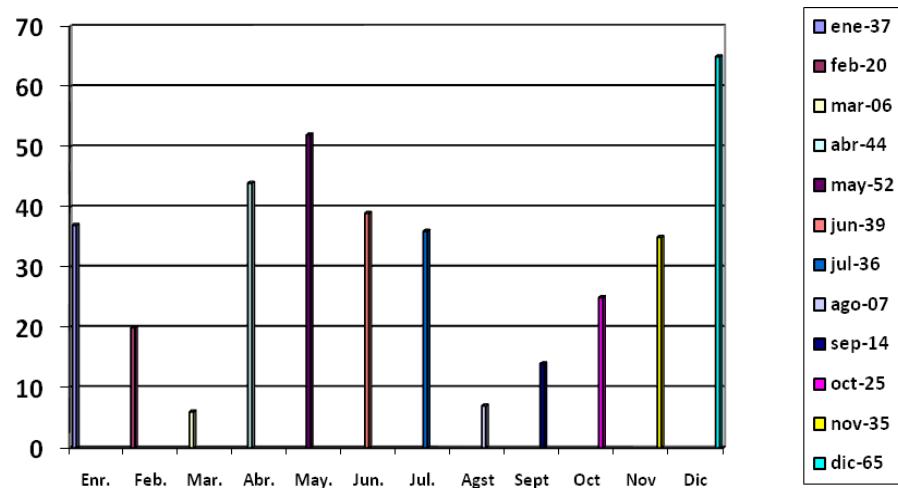


Tabla 6. PREGUNTA 4. ¿Indique en Qué épocas del año prefiere visitar Barichara?

DESCRIPCION	RTA	%
Enero	37	10%
Febrero	20	6%
Marzo	6	2%
Abril	44	12%
Mayo	52	15%
Junio	39	11%
Julio	36	10%
Agosto	7	2%
Septiembre	14	4%
Octubre	25	7%
Noviembre		35
Diciembre		65
TOTAL MAXIMO		
ENCUESTADO	351	100%

Por tratarse de una pregunta de selección múltiple y teniendo en cuenta las respuestas de la pregunta anterior (Numero 3), los turistas encuestados realizan varias visitas a Barichara durante el año, esto significa que se debe planear la mayor prestación de los servicios en los meses de temporada alta porque la Empresa cuenta con personal suficiente y se debe promocionar y publicitar los servicios de la Empresa turística en los meses de temporada baja, buscando ofrecer paquetes turísticos a las empresas comerciales de la Provincia.

Tabla 7. PREGUNTA 5. ¿Cuándo viaja a Barichara, Cuánto tiempo dura su estadía en el municipio?

DESCRIPCION	RTA	%
a. 1 día	42	12%
b. 2 a 4 días	141	40%
c. Una semana	160	46%
d. Más de una semana	8	2%
TOTAL	351	100%

Para la Empresa turística es muy importante la permanencia de los turistas en Barichara, porque se puede motivar la participación en varios paquetes turísticos, siendo una buena oportunidad de mercadeo, la presencia de personas de otros países fue notoria para el 2% que permanecen en el Municipio por más de una semana.

Tabla 8. PREGUNTA 6. ¿Alguna vez ha utilizado en Barichara, la orientación de un guía para realizar recorridos turísticos?

DESCRIPCION	RTA	%
SI	72	20%
NO	279	80%
TOTAL	351	100%

La Empresa turística debe aprovechar esta oportunidad de Mercado porque los visitantes (80%) no están utilizando la asistencia Guiada hacia los atractivos turísticos de Barichara, se debe aplicar políticas de oferta de los servicios con miras a llegar hasta el 100% de los visitantes.

Grafica 4. PREGUNTA 7. ¿Cuando ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? Indique:

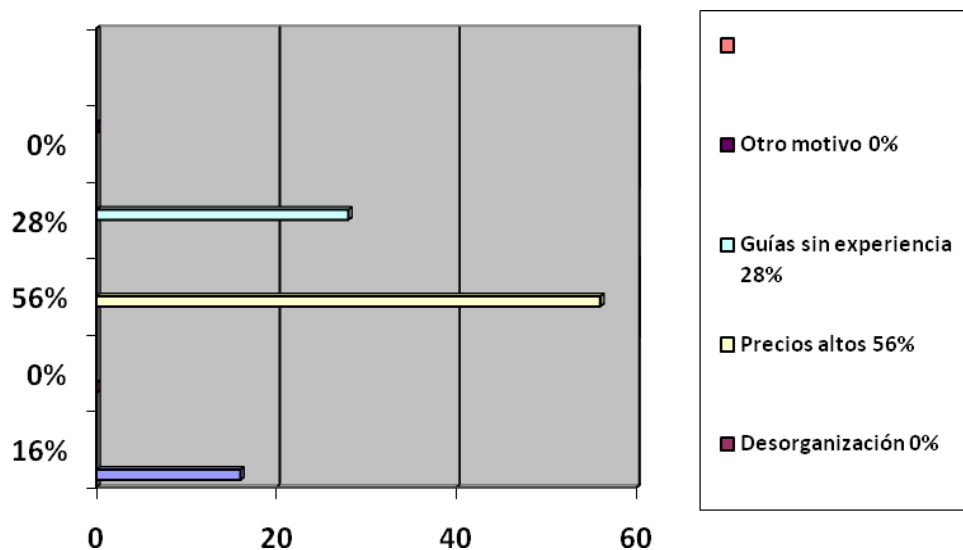


Tabla 9. PREGUNTA 7. ¿Cuándo ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. Incumplimiento	12	16%
b. Desorganización	0	0
c. Precios altos	40	56%
d. Guías sin Experiencia	20	28%
e. Otro ¿cual?	0	0
TOTAL	72	100%

72 de los encuestados han utilizado servicios de Guías: manifiesta su inconformismo por los precios altos (56%), los guías sin experiencia (28%), incumplimiento (16%). Es una buena oportunidad para aprovechar con la prestación de servicios con Guías especializados y precios competitivos con el mercado local.

Grafica 5. PREGUNTA 8. Para contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique:

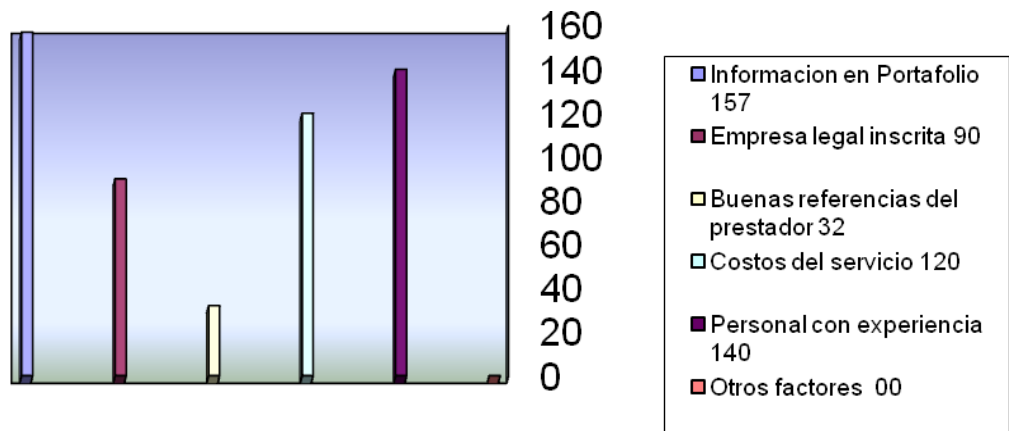


Tabla 10. PREGUNTA 8. Para contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. La información ofrecida en el Portafolio	157	45%
b. Empresa legal, inscrita en Cámara de comercio	90	26%
c. Buenas Referencias del prestador del servicio	32	9%
d. Los costos del Servicio	120	34%
e. Personal con Experiencia	140	40%
f. Otros factores, ¿Cuáles?	0	0
TOTAL MAXIMO ENCUESTADO	351	100%

Por tratarse de una pregunta de selección múltiple, la mayoría de respuestas se centran en varios factores por persona encuestada, concluyéndose que la Empresa turística debe ofrecer seguridad y confiabilidad a sus clientes en cuanto a aspectos legales, la experiencia del personal, la imagen positiva de la Empresa representada en buenas referencias comerciales.

Es también muy relevante el buen diseño y contenido del Portafolio de servicios, como también lo es, el precio de sus servicios, que sea competitivo con respecto a la oferta empresas similares en Barichara.

Tabla 11. PREGUNTA 9. ¿Por lo general con que número de personas acostumbra realizar actividades turísticas?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Uno a Cinco	195	73%
b. Cinco a Diez	82	23%
c. Diez a Veinte	14	4%
d. Mas de veinte	0	0
TOTAL	351	100%

La respuesta más relevante fue “Uno a Cinco” con el 73% de los encuestados, principalmente porque los núcleos familiares actuales tienden a ser cada vez mas reducidos (Uno o Dos hijos). En segundo lugar, con el 23% se registra “Cinco a Diez”, se interpreta como un resultado de la caída de la economía a nivel mundial, lo cual repercute en que dos o más familias se reúnen para vacacionar y así disminuir los costos.

La empresa turística debe tener en cuenta estos factores, con la finalidad de conformar los grupos para sus recorridos turísticos, debiendo crear estrategias de ventas para no demorar demasiado tiempo en reunir 20 integrantes aproximadamente por cada recorrido.

Tabla 12. PREGUNTA 10. ¿Qué sitios de interés turístico Conoce en Barichara y Guane? (indagadas en forma individual, favor ver anexo 1)

	a. Los sitios históricos		b. Los lugares ecoturísticos		c. El centro poblado Guane		d. Sus caminos empedrados		e. Ninguna de las anteriores	
SI	247	70%	87	25%	105	30%	59	17%	70	20%
NO	104	30%	264	75%	246	70%	292	83%	281	80%
TOTAL	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%

Los sitios históricos de Barichara son muy representativos, por ser Monumento Nacional y servir de locación para diferentes filmes cinematográficos.

Con un primer lugar para ser visitados (70%) pero un 30% manifiesta no conocerlos, muchas veces por no saber exactamente su ubicación dentro del Municipio y otras veces por acercarse a ellos sin saber que eran.

Los lugares Ecoturísticos son de poco conocimiento por parte de los turistas, según lo manifiesta el 75% de los encuestados, porque poco se dan a conocer a los visitantes, quienes se limitan a observación sobre el casco urbano del Municipio.

El Centro Poblado Guane no es muy conocido por los turistas encuestados, porque no saben de su existencia, no conocen el recorrido para visitarlo, en Barichara poco existe información al respecto.

Al igual que los anteriores atractivos turísticos, los caminos empedrados como el Camino Lenguerke, el camino de tobares, los caminos reales, son elementos muy valiosos para que la Empresa turística los incluya en sus recorridos.

El 80% de los encuestados manifiesta no conocerlos todos los anteriores, no tan solo por su estructura física o su ubicación, sino específicamente se refieren a la descripción de ellos, su importancia histórica, la forma como se han conservado, las leyes que los protegen, entre otros aspectos.

Es un momento oportuno para que la Empresa turística aproveche esta necesidad manifestada por los encuestados a través de paquetes turísticos diseñados con estas especificaciones.

Tabla 13. PREGUNTA 11. Si existiera en Barichara una empresa que le ofreciera el servicio de Guía turístico especializado para visitar diferentes lugares de Barichara y Guane, ¿Usted lo utilizaría?

DESCRIPCION	RESPUESTA	%
SI	264	75%
NO	87	25%
TOTAL	351	100%

Para la Empresa turística es la respuesta más importante, el 75% manifiesta su intención de utilizar los servicios de la Empresa, porque les permite aprovechar mejor su estadía en Barichara y el 25% de los encuestados no utilizaría los servicios de la Empresa, por la cultura de los costos altos que se han manejado en Barichara, convirtiéndose en un paradigma que debe romperse por parte de la Empresa.

Tabla 14. PREGUNTA 12. De la siguiente lista Indique, si en Barichara y Guane le gustaría disfrutar de paseos, asistidos por un Guía especializado, en:

	a. Los sitios históricos		b. Los lugares ecoturísticos		c. Los sitios culturales		d. El Centro poblado Guane		e. Los Monumentos Religiosos		f. Otro Sitio	
SI	173	49%	277	79%	73	20%	173	49%	149	42%	8	3%
NO	178	51%	74	21%	278	80%	178	51%	202	58%	343	97%
TOTAL	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%

Hacia los sitios históricos, por ser monumento nacional, se puede interpretar como atractivos turísticos de fácil identificación y ubicación, los recorridos Ecoturísticos, que no han sido explotados en Barichara, para llenar las expectativas del 79% de los encuestados, a través de paquetes turísticos bien diseñados.

El Centro poblado Guane posee una vía pavimentada, por donde se pueden desplazar con facilidad los visitantes que poseen vehículo y acercarse sin la necesidad de un Guía, se puede corregir diseñando paquetes con caminatas eco turísticas hacia Guane, que en su recorrido cubran otros atractivos muy importantes como el Camino Lenguerke, los pictogramas de la Cultura indígena de los Guanés, las fabricas artesanales de vasijas en Barro, con el fin de convencer el 51% que no le da su debida importancia.

Alrededor de los sitios religiosos se debe diseñar recorridos turísticos complementados con la visita a otros sitios aledaños a estos y de gran interés, que sirvan como “enganche” para motivar la participación de los turistas en los paquetes.

El 3% manifiesta su interés en conocer los procesos ancestrales de la piedra tallada, la tapia pisada, y otras actividades artesanales. Por ser tan bajo su porcentaje, estos paquetes turísticos se diseñarán como innovaciones futuras para la Empresa Turística.

La Empresa debe diseñar paquetes turísticos con procesos descriptivos de cada sitio, resaltando todos sus valores, para llenar las expectativas de los visitantes.

Tabla 15. PREGUNTA 13. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?

A los sitios históricos, Culturales y Religiosos:

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	330	94%
b. \$5.000 a 10.000	5	1%
c. \$11.000 a 15.000	16	5%
d. \$16.000 a 20.000	0	%
e. Más de 20.000	0	%
TOTAL MAXIMO ENCUESTADO	351	100%

Lo mas significativo de estas respuestas es “no haber contratado servicios turísticos en Barichara” manifestación del 94% de los turistas encuestados, siendo una oportunidad para crear la Empresa turística.

Con respecto a los precios de los servicios, el 5% “\$11.000 a \$15.000” puede ser buena referencia para el precio de los recorridos urbanos.

Tabla 16. PREGUNTA 14. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir Alimentación?

Al Centro Poblado Guane y Lugares Ecoturísticos:

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	314	89%
b.10.000 a 20.0000	7	2%
c.21.000 a 30.000	30	9%
d. 31.000 a 40.000	0	0%
e. Mas de 41.000	0	0%
TOTAL	351	100%

Al igual que en los recorridos urbanos de Barichara, para la Empresa turística es muy importante saber que el 89% de los turistas encuestados no ha contratado recorridos ecoturísticos, en parte porque desconoce quien los realice, siendo una excelente oportunidad para incursionar en estos servicios turísticos a través de paquetes bien diseñados.

Con referencia al precio de venta del servicio Ecoturístico, el 9% de los turistas encuestados reconoce que ha cancelado de “\$20.000 a \$ 30.000”, es un buen factor para que la Empresa turística determine el precio.

Tabla 17. PREGUNTA 15. ¿Qué servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística de Barichara y Guane?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Almuerzos y refrigerios típicos de la región durante el recorrido	16	5%
b. información turística regional	34	9%
c. información Municipal sobre servicios de alojamiento, Restaurantes y oferta de artesanías	179	51%
d. Cabalgatas Eco turísticas	14	4%
e. Otros ¿cuáles?	115	31%
TOTAL	351	100%

Con respecto a los servicios complementarios es relevante, con el 51%, la información Municipal de servicios, porque el turista desconoce donde ubicar estas necesidades básicas del visitante, debiendo indagar a otros turistas que casualmente se encuentren a su alrededor, corriendo el riesgo que su respuesta no llene sus expectativas.

El 31% desea conocer la Provincia Guanentina y los deportes extremos, estos servicios los prestan las empresas de San Gil y competirles seria a futuro.

Si la Empresa turística ofrece esta información actualizada y oportuna, representa una especie de “Gancho” para iniciar un diálogo y crear confianza con el turista, para luego presentarle los recorridos o “paquetes turísticos”

Grafica 6. PREGUNTA 16. Cuando Usted requiere de servicios turísticos, por lo general, ¿cómo se entera de la existencia de los mismos?

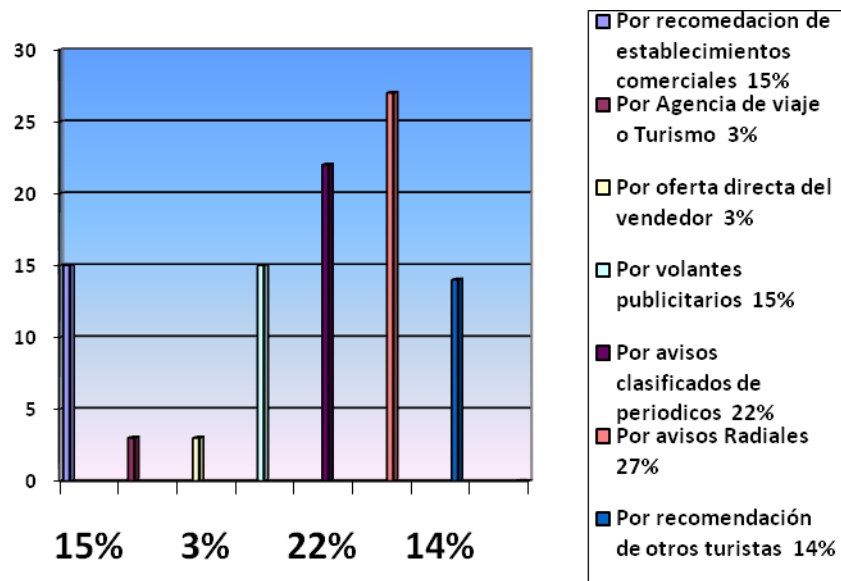


Tabla 18. PREGUNTA 16. Cuando Usted requiere de servicios turísticos, por lo general, ¿cómo se entera de la existencia de los mismos?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Por recomendación de los Establecimientos Comerciales	55	15%
b. Por agencia de viaje o Turismo	10	3%
c. Por oferta directa del Vendedor	12	3%
d. Por volantes publicitarios	50	15%
e. Por avisos clasificados de los Periódicos	80	22%
f. Por avisos Radiales	94	27%
g. Por recomendación de otros turistas		14%
h. Otro medio informativo, ¿cual?	0	0
TOTAL	351	100%

Para la Empresa turística, este es el aspecto más relevante para diseñar el enfoque publicitario y selección de medios de comunicación dirigidos a los turistas de acuerdo al tipo de población que desee llegar: los avisos radiales con un 27%, seguido de los avisos clasificados en los periódicos con un 22%, la recomendación de los establecimientos comerciales con 15% y los volantes publicitarios 15%.

➤ **PREGUNTAS A FAMILIAS RESIDENTES EN EL MUNICIPIO DE BARICHARA**

Tabla 17. PREGUNTA 17. ¿Qué tiempo lleva viviendo en Barichara?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Nativo de aquí	122	48%
b. Uno a cinco Años	38	15%
c. más de cinco Años	93	37%
TOTAL	253	100%

Es muy importante comprobar que solamente el 48% de las familias encuestadas son nativas de Barichara, se interpreta que el auge turístico ha tomado su asentamiento en el Municipio, donde el 15% reside entre uno y cinco años, el 37% lo hace por un tiempo superior a cinco años.

La empresa debe diseñar recorridos turísticos dirigidos a estas familias, no tan solo por conocer la ubicación y estructura física de los atractivos turísticos sino profundizando en la importancia, la historia, la conservación y las leyes que los protegen.

Tabla 18. PREGUNTA 18. ¿Qué sitios de interés turístico Conoce en Barichara y Guane? (indagadas en forma individual, favor ver anexo 2)

	a. Los sitios históricos		b. Los lugares ecoturísticos		c. El centro poblado Guane		d. Sus caminos empedrados		e. Ninguno de los anteriores	
SI	209	83%	88	35%	224	88%	128	51%	3	1%
NO	44	17%	253	65%	29	12%	125	49%	250	99%
TOTAL	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%	351	100%

Los habitantes de Barichara es lógico que conozcan todos sus atractivos turísticos, lo relevante es que el 17% de los encuestados manifieste no conocerlos y es hacia ellos que la empresa turística debe dirigir sus servicios, con un buen diseño de sus paquetes turísticos, el 65% de las familias encuestadas manifieste no conocer los atractivos ecoturísticos, principalmente porque este término “ecoturismo” no es familiar en su lenguaje cotidiano, lo que significa que la empresa debe impulsar y explotar este campo comercial, con políticas de mercadeo, publicidad y buen diseño de sus servicios.

El 88% de los encuestados, que conoce el Centro Poblado Guane, por el Santuario de Santa Lucía patrona de la vista, con celebración el 13 de Diciembre y

la virgen de la candelaria, con Romería el 2 de Febrero, pero estas visitas generalmente se hacen en vehículo automotor en ambos recorridos, lo que debe impulsar la Empresa son los recorridos en forma de caminatas ecológicas eco turísticas con destino final en Guane.

Los caminos empedrados o “reales” como atractivos turísticos son de poco conocimiento de las familias actuales porque, como vía de comunicación, estos caminos van quedando en desuso, desplazados por las carreteras veredales; muy descuidados debido a la poca asignación de recursos económicos destinados a su conservación, las familias antiguas si los conocen y los utilizaron como “caminos reales”. La empresa debe gestionar recursos y campañas con miras a su conservación, porque le representan un campo comercial de excelente explotación turística.

Únicamente tres encuestados, representando el 1%, manifiestan no conocer ninguno de los atractivos mencionados, siendo una base para fomentar campañas locales para visitarlos, a través paquetes turísticos bien diseñados.

Tabla 19. PREGUNTA 19. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane qué problemas se le han presentado? Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	236	93%
b. Incumplimiento	2	1%
c. Desorganización	5	2%
d. Precios altos	5	2%
e. Guías sin Experiencia	5	2%
f. Otro Problema ¿cual?	0	0%
TOTAL	253	100%

Estas respuestas manifestadas por los encuestados permiten conocer que el 7%, residiendo en Barichara, si ha contratado servicios turísticos guiados dentro del Municipio, representando un punto de partida muy alentador para que la Empresa turística inicie la explotación de este campo comercial.

Es muy notorio determinar que la calidad de los servicios turísticos utilizados por los encuestados, no llenaron sus expectativas, dando una gran oportunidad para que la Empresa turística incursione en este Municipio aplicando todos los requisitos de calidad y diseño de sus paquetes turísticos.

Tabla 20. PREGUNTA 20. De la siguiente lista Indique, si en sus tiempos libres en Barichara y Guane le gustaría disfrutar de paseos, asistidos por un Guía especializado, en:

(Indagadas en forma individual, favor ver anexo 2)

	a. Los sitios históricos		b. Los lugares ecoturísticos		c. Los sitios culturales		d. El Centro poblado Guane		e. Los Monumentos Religiosos		f. Otros paseos	
SI	63	25%	209	83%	80	32%	177	70%	56	12%	3	1%
NO	190	75%	44	17%	173	68%	76	30%	197	78%	250	99%
TOTAL	253	100%	253	100%	253	100%	253	100%	253	100%	253	100%

Para los residentes de Barichara no es muy llamativo realizar paseos por los sitios históricos del Municipio, de todas maneras, la Empresa debe diseñar políticas para superar este aspecto.

Los lugares ecoturísticos representan el mayor campo de explotación para la Empresa, según lo expresa el 83% de los encuestados residentes de Barichara, porque estos desean realizar sus paseos guiados hacia el encuentro con la naturaleza y la observación paisajística del entorno rural del Municipio, los sitios culturales no representan destino turístico o en forma de paseo para el 68% de los

residentes encuestados, pero no se debe despreciar el 32% de los encuestados que manifiestan su intención de utilizar estos servicios turísticos.

El Centro poblado Guane si representa un destino para sus paseos, como lo expresa el 70% de los residentes encuestados, aspecto que debe tenerse muy en cuenta para que la Empresa turística diseñe excelentes recorridos que logren colmar las expectativas de los residentes.

Los Monumentos religiosos son de amplio conocimiento por parte de los residentes de Barichara, principalmente por su fervor espiritual con mayoría de la iglesia católica, pero de todas maneras no se debe desconocer el interés manifestado por el 12% de los encuestados, tan solo tres encuestados, representando el 1%, manifiestan su interés hacia otra clase de paseos enfocados a las actividades artesanales ancestrales que han prevalecido en el Municipio, especialmente en el sector rural, la Empresa lo puede tomar como una innovación futura de sus servicios turísticos.

Grafica 7. PREGUNTA 21. Si tuviera la oportunidad de realizar estos paseos ¿cuántas veces en el año estaría interesado en hacerlos?

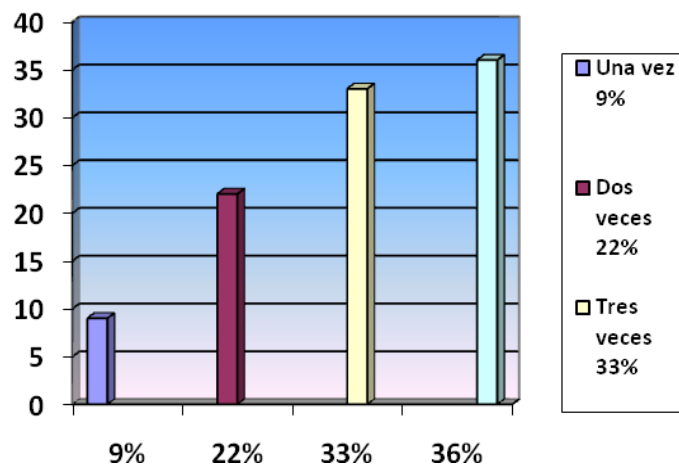


Tabla 21. PREGUNTA 21. Si tuviera la oportunidad de realizar estos paseos ¿cuántas veces en el año estaría interesado en hacerlos?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Una vez	24	9%
b. Dos veces	57	22%
c. Tres veces	81	33%
d. Más de tres	91	36%
TOTAL	253	100%

Barichara no cuenta con sitios de recreación y entretenimiento para sus residentes, no posee discotecas, clubes, gimnasio entre otros; Solo posee dos piscinas de servicio al público, un pequeño parque infantil, una biblioteca pública, escasos campos deportivos, considerándose como muy pocos espacios para ocupar el tiempo libre y la recreación de 734 hogares existentes en el Municipio.

Este es el factor principal para que la mayoría de los encuestados, 36%, expresen su intención de realizar paseos guiados, en un número superior a tres veces al año y todos los encuestados manifiesten sus deseos de realizarlos.

Es aquí donde la Empresa debe tomar la vanguardia en satisfacer estas necesidades de los residentes.

Tabla 22. Pregunta 22. ¿Con cuántos miembros de la familia acostumbra realizar actividades recreativas o recorridos Eco turísticos?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Uno a Dos	32	13%
b. Tres a Cuatro	138	54%
c. Más de cuatro	83	33%
TOTAL	253	100%

El 54% de los encuestados representan la mayoría para esta respuesta, con un numero de 3 a 4 miembros del núcleo familiar, con segundo lugar: “mas de cuatro” debido a que muchos residentes de Barichara se encuentran radicados en el comercio de la Costa Atlántica y Venezuela, frecuentando su terruño y sus familiares en varias ocasiones durante el año, motivo para aprovechar por la Empresa turística, acercándose a ellos, ofreciéndoles sus paseos Guiados, contando con que su situación económica es excelente en los lugares de trabajo.

Grafica 8. PREGUNTA 23. ¿De cuánto tiempo dispondría su núcleo familiar para realizar estas actividades?

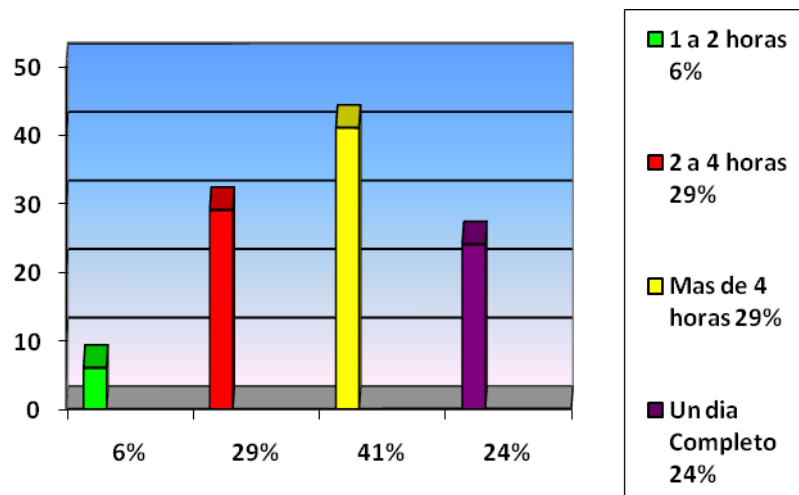


Tabla 23. PREGUNTA 23. ¿De cuánto tiempo dispondría su núcleo familiar para realizar estas actividades?

DESCRIPCION	RTA	%
a. 1 a 2 horas	17	6%
b. 2 a 4 horas	72	29%
c. Mas de 4 horas	103	41%
d. Un día Completo	61	24%
TOTAL	253	100%

Los residentes encuestados expresan su intención de disponibilidad para los recorridos con un tiempo superior a cuatro horas, 41% y 24%, factor determinante para que la Empresa realice un buen diseño de los recorridos turísticos.

Grafica 9. PREGUNTA 24. Al contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique: (Selección Múltiple)

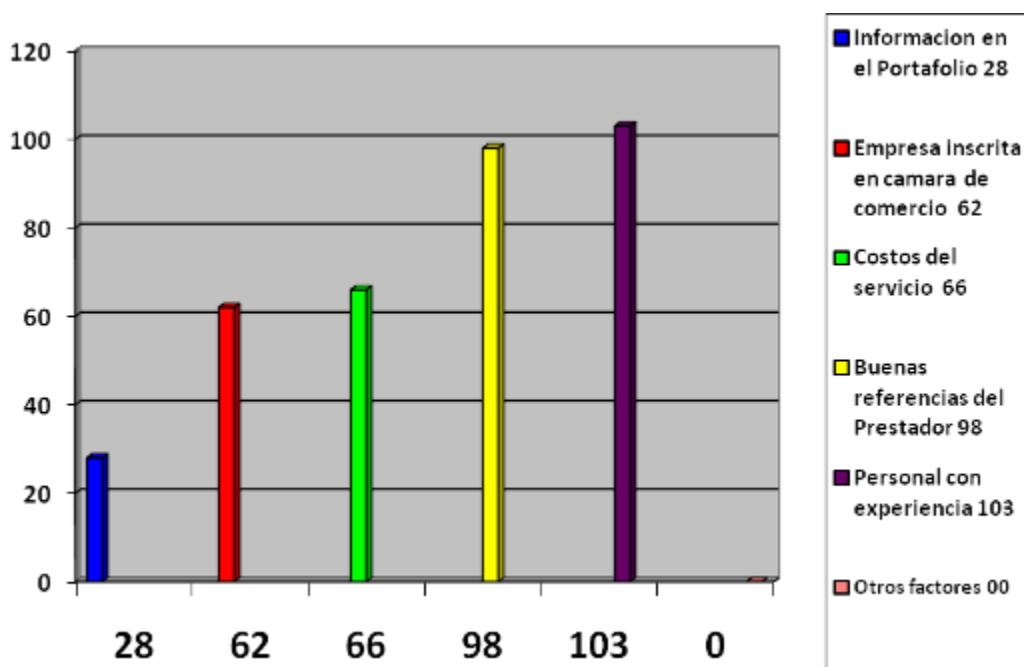


Tabla 24. PREGUNTA 24. Al contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique: (Selección Múltiple)

DESCRIPCION	RTA	%
a. La información ofrecida en el Portafolio	28	11%
b. Empresa legal, inscrita en Cámara de Comercio	62	25%
c. Los costos del Servicio	66	26%
d. Buenas Referencias del prestador del Servicio	98	39%
e. Personal con Experiencia	103	41%
f. Otros factores, ¿Cuáles?	0	0
TOTAL MAXIMO ENCUESTADO	253	100%

Por tratarse de una pregunta de selección múltiple, los residentes encuestados manifiestan libremente los factores determinantes para contratar los servicios turísticos de la Empresa.

Resaltan la experiencia del personal, las buenas referencias de la Empresa o sea, posicionar un nombre comercial en el mercado turístico, la legalización de la Empresa, entre otros.

Grafica 10. PREGUNTA 25. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios a los sitios históricos, Culturales, Religiosos?

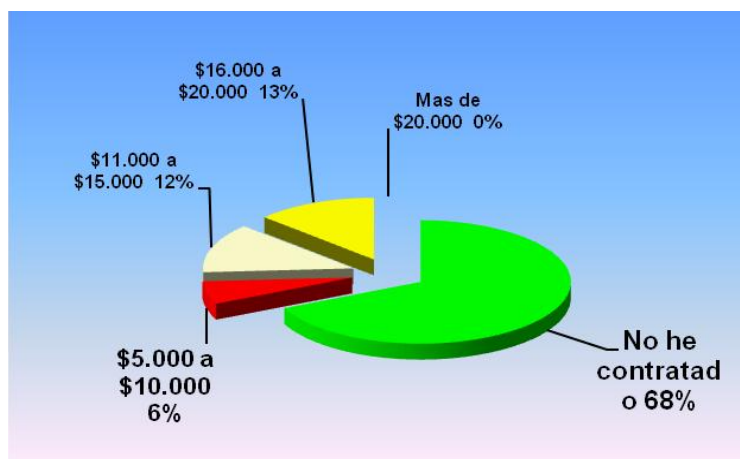


Tabla 25. PREGUNTA 25. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios a los sitios históricos, Culturales, Religiosos?

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	171	68%
b. \$5.000 a 10.000	16	6%
c. \$11.000 a 15.000	32	12%
d. \$16.000 a 20.000	34	13%
e. Más de 20.000	0	0%
TOTAL	253	100%

El 68% de los residentes no ha contratado servicios turísticos, de todas maneras, la información expresada por los que si han contratado, es primordial para que la Empresa adopte una fijación de precios acordes y competitivos en el mercado turístico de Barichara.

Tabla 26. Pregunta 26. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir Almuerzo? A el Centro Poblado Guane y lugares ecoturísticos

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	197	78%
b. \$10.000 a \$20.000	14	25%
c. \$21.000 a \$30.000	20	35%
d. \$31.000 a \$40.000	22	39%
e. Mas de \$41.000	0	0%
TOTAL	253	100%

Hacia los lugares ecoturísticos y Guane, el 78% de los residentes manifiesta no haber contratado servicios Guiados, pero la información expresada por los que si lo han hecho, es base fundamental para que la Empresa adopte los precios de sus servicios turísticos.

Tabla 27. PREGUNTA 27. ¿Qué servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística de Barichara y Guane?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Almuerzos y refrigerios típicos de la región durante el recorrido	50	15%
b. información turística regional	116	36%
c. información Municipal sobre servicios de alojamiento, de Restaurantes y oferta de artesanías	27	8%
d. Cabalgatas Eco turísticas	132	41%
e. Otros ¿cuáles?	0	0
TOTAL	325	100%

Los servicios complementarios de la Empresa son fundamentales para el posicionamiento en el mercado de los servicios turísticos Municipales, es relevante la solicitud de los residentes expresada en un 41%, sobre el servicio de cabalgatas eco turísticas.

Sería muy dispendioso para la Empresa naciente, el contar con un número suficiente de buenos ejemplares equinos, por el sitio donde deben pastar y los cuidados que ellos requieren, se podría tomar como una innovación futura.

Al igual lo es la información turística regional, con la opción futura de expandir sus servicios de recorridos turísticos hacia la provincia Guanentina.

Tabla 28. PREGUNTA 28. En Barichara, ¿Cómo se entera usted de las ofertas publicitarias referentes a nuevos productos o servicios similares al que se estudia?
Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. Por recomendación de los establecimientos Comerciales	11	2%
b. Por televisión Local (antena Parabólica)	182	26%
c. Por oferta directa del Vendedor	27	4%
d. Por volantes publicitarios	217	31%
e. Por clasificados de los periódicos	7	1%
f. Por publicidad Radial	246	36%
g. Otro medio informativo, ¿cuál?	0	0
TOTAL	663	100%

Esta información suministrada es de vital importancia para que la Empresa turística diseñe la publicidad que requiere y seleccione los medios de comunicación adecuados para tal finalidad.

Tabla 29. PREGUNTA 29. ¿Le gustaría encontrar en Barichara, una Empresa turística que ofrezca el servicio de Guianza a destinos Regionales y Nacionales?

DESCRIPCIÓN	RTA	%
SI	246	97%
NO	7	3%
TOTAL	253	100%

Definitivamente, la solicitud de los residentes encuestados en referencia a la prestación de servicios turísticos hacia destinos regionales y nacionales es muy notoria.

La Empresa naciente debe iniciar desde ya el diseño de estas proyecciones futuras, para enfocarse a satisfacer las expectativas expresadas por los residentes de Barichara y así evitar que nuevos inversionistas incursionen en el mercado turístico Municipal.

➤ **PREGUNTAS A AGENCIAS DE TURISMO QUE TIENEN COMO DESTINO BARICHARA**

Grafica 11. PREGUNTA 30. ¿Qué tiempo lleva prestando servicios turísticos con destino a Barichara?

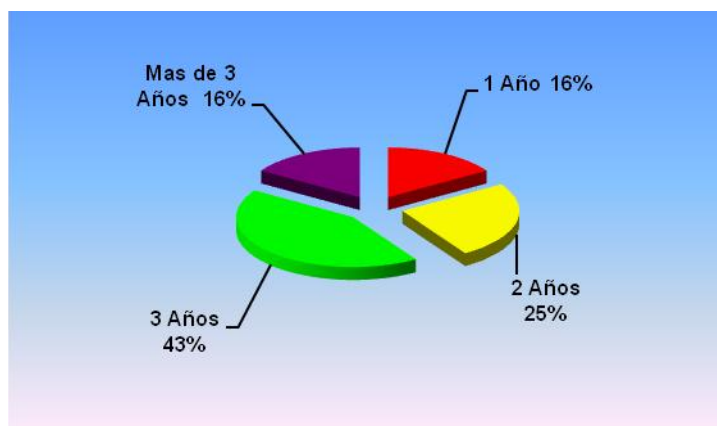


Tabla 30. PREGUNTA 30. ¿Qué tiempo lleva prestando servicios turísticos con destino a Barichara?

DESCRIPCION	RTA	%
a. 1 año	2	16%
b. 2 Años	3	25%
c. 3 Años	5	43%
d. más de 3 Años	2	16%
TOTAL	12	100%

Es preocupante determinar que solo dos Empresas turísticas, (representando el 25% del censo realizado), hayan incursionado en el último año ofreciendo sus servicios turísticos nacionales con destino a Barichara.

Queda una tarea dispendiosa para la Empresa, identificar más empresas nacionales y ofrecerles los recorridos turísticos, buscando aumentar sus ingresos económicos a través de alianzas estratégicas.

Grafica 12. PREGUNTA 31. ¿Qué épocas del año prefieren los usuarios de su Empresa, para vacacionar en Barichara?

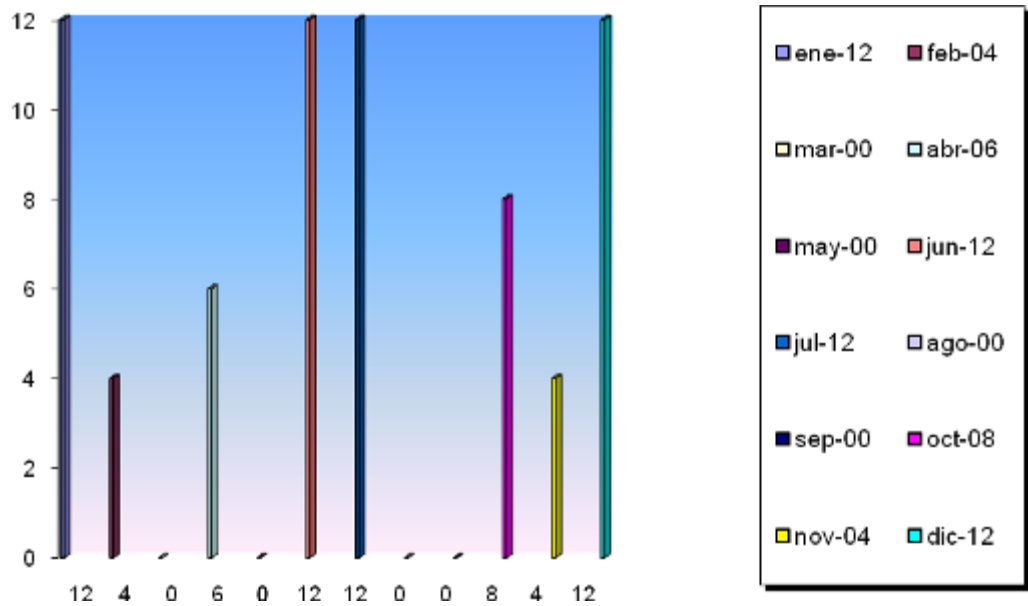


Tabla 31. PREGUNTA 31. ¿Qué épocas del año prefieren los usuarios de su Empresa, para vacacionar en Barichara?

DESCRIPCION	RTA	%
Enero	12	100%
Febrero	4	33%
Marzo	0	0%
Abril	6	50%
Mayo	0	0%
Junio	12	100%
Julio	12	100%
Agosto	0	0%
Septiembre	0	0%
Octubre	8	67%
Noviembre	4	33%
Diciembre	12	100%
TOTAL MAXIMO	12	100%

Por tratarse de una pregunta de selección múltiple, las empresas encuestadas han determinado los meses de mayores recorridos turísticos hacia Barichara.

Con esta información, la Empresa debe diseñar planes para lograr atender satisfactoriamente la mayor cantidad de visitantes en los meses determinados como de mayor auge turístico hacia el Municipio.

Tabla 32. PREGUNTA 32. ¿Qué número de personas moviliza en cada recorrido turístico con destino a Barichara?

DESCRIPCION	RTA	%
a. 1 a 10	3	26%
b. 10 a 15	4	33%
c. 15 a 20	4	33%
d. más de 20	1	8%
TOTAL	12	100%

Es muy notorio determinar, con la información suministrada por las Empresas turísticas, la tendencia nacional del transporte terrestre, de reducir el tamaño de los vehículos, solo una manifiesta transportar más de 20 personas.

Este factor induce a que la Empresa realice campañas publicitarias para participar en los recorridos turísticos, dirigidas a los residentes del Municipio, con la finalidad de completar rápidamente 20 integrantes establecidos para cada recorrido, combinando el pequeño número de turistas transportados por las empresas y los residentes de Barichara, buscando mejores ingresos económicos.

De lo contrario deberá ofrecer recorridos con pocos integrantes.

Tabla 33. PREGUNTA 33. ¿Cuántas veces al año presta sus servicios turísticos con destino a Barichara?, Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. Una vez al año	2	17%
b. Dos a cinco veces al año	6	50%
c. Seis a diez veces al año	4	33%
d. Más de diez veces al año	0	0%
TOTAL	12	100%

Las empresas encuestadas no visitan Barichara durante todos los meses del año, por este motivo, la Empresa debe identificar más empresas turísticas nacionales, ofrecerles los recorridos y realizar alianzas comerciales que le permitan atender grupos de visitantes en todos los meses del año.

Tabla 34. Pregunta 34. ¿En sus diferentes visitas a Barichara, Cuánto tiempo dura la estadía de su recorrido turístico, en el municipio?

DESCRIPCION	RTA	%
a. 1 día	6	50%
b. 2 a 4 días	6	50%
c. Una semana	0	0%
d. Más de una semana	0	0%
TOTAL	12	100%

Las empresas turísticas demoran su estadía en Barichara entre uno y cuatro días, tiempo suficiente para lograr venderles varios recorridos turísticos.

Tabla 35. PREGUNTA 35. ¿Qué sitios de interés turístico visitan en Barichara? (indagadas en forma individual, favor ver anexo 3)

	a. Los sitios históricos		b. Los lugares ecoturísticos		c. El centro poblado Guane		d. Sus caminos empedrados		e. Ninguno de los anteriores	
SI	12	100%	2	17%	12	100%	2	17%	0	0%
NO	0	0%	10	83%	0	0%	10	83%	12	100%
TOTAL	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%

Teniendo en cuenta que el 100% de las empresas encuestadas visitan los sitios históricos y culturales, limitándose a la observación física de cada atractivo turístico, es una buena oportunidad para venderles un recorrido Guiado hacia estos sitios, describiendo en cada uno de ellos su historia, la importancia cultural y los principales aspectos relevantes.

Los lugares ecoturísticos son subexplotado por parte del mercado turístico local, presentándose una oportunidad para aprovechar, dirigiendo los visitantes hacia

estos atractivos a través de paquetes turísticos bien diseñados y que satisfagan las expectativas de las empresas turísticas y sus usuarios.

El centro Poblado Guane es visitado por el 100% de las empresas encuestadas, pero generalmente lo hacen en sus vehículos automotores, es fundamental que la empresa rompa esta tendencia diseñando y ofreciendo paquetes ecoturísticos en forma de caminatas, que finalmente lleguen a Guane en un recorrido ameno y divertido.

Los caminos empedrados son otro atractivo por explotar turísticamente a través de paquetes turísticos bien diseñados, ya que el 83% de las empresas encuestadas desconocen su existencia.

Es grato determinar que todas las empresas visitan como mínimo un atractivo turístico, la empresa debe proponerse en lograr que los visiten todos, diseñando paquetes turísticos cortos pero integrales, que logren cubrir todos los aspectos relevantes de cada atractivo.

Tabla 36. PREGUNTA 36. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos, bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado? Indique:

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	10	84%
b. Incumplimiento	0	%
c. Desorganización	0	%
d. Precios altos	1	8%
e. Guías sin Experiencia	1	8%
f. Servicio excelente	0	0
g. Otro ¿cual?	0	0
TOTAL	12	100%

Lamentablemente las dos empresas que han contratado servicios turísticos en Barichara, manifiestan problema en la prestación del mismo, el 84% manifiesta no haber contratado, siendo una gran oportunidad para acercarse a ellos y venderles los recorridos a través de paquetes turísticos bien diseñados.

Tabla 37. PREGUNTA 37. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor ha cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?

A los sitios históricos, culturales y religiosos

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	10	84%
b. \$5.000 a 10.000	1	8%
c. \$11.000 a 15.000	1	8%
d. \$16.000 a 20.000	0	0
e. Más de 20.000	0	0
TOTAL	12	100%

Las dos empresas que han contratado servicios, representan el 16% de los encuestados, su información es muy valiosa en la empresa, como base para determinar la fijación de precios.

Tabla 38. PREGUNTA 38. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por integrante, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir alimentación?

A el centro poblado Guane y los lugares Ecoturísticos

DESCRIPCION	RTA	%
a. No he contratado	11	92%
b.10.000 a 20.0000	1	8%
c.21.000 a 30.000	0	0
d. 31.000 a 40.000	0	0
e. Mas de 41.000	0	0
TOTAL	12	100%

Una Empresa ha contratado esta clase de servicios, representando el 8% de los encuestados. Esta información ayuda a la determinación de precios, pero la empresa debe seguir indagando más opciones de información.

Tabla 39. PREGUNTA 39. Si existiera en Barichara una empresa que le ofreciera el servicio de Guía turístico especializado para que sus usuarios visiten diferentes lugares de Barichara y Guane, ¿su Empresa lo utilizaría?

DESCRIPCION	RTA	%
SI	10	84%
NO	2	16%
TOTAL	12	100%

Es muy gratificante determinar que el 84% de las empresas encuestadas manifiestan su intención de utilizar los servicios turísticos ofrecidos.

Tabla 40. PREGUNTA 40. Indique, de la siguiente lista, SI o NO, Le gustaría incluir para sus clientes que moviliza a Barichara y Guane, un recorrido turístico asistido por un Guía perteneciente a una Empresa Turística, especializado, en:

(Indagadas en forma individual, favor ver anexo 3)

	a. Los sitios históricos		b. Los lugares ecoturísticos		c. A los sitios Culturales		d. Al Centro Poblado Guane		e. A los Monumentos Religiosos		f. Otros recorridos	
SI	9	75%	9	75%	10	83%	2	17%	10	83%	3	25%
NO	3	25%	3	25%	2	17%	10	83%	2	17%	9	75%
TOTAL	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%	12	100%

Muy positiva la intención de las empresas encuestadas en utilizar los servicios turísticos ofrecidos. El 25% encuestado solicita diseñar otra clase de recorridos, que además de visitar los atractivos mencionados, vayan incluyendo los talleres artesanales y las exposiciones artísticas existentes en el Municipio.

Se convierte en una tarea el lograr convencer a estas empresas para la utilización de los servicios ofrecidos, esto se logra prestándolos con calidad, puntualidad, excelentes servicios complementarios, innovaciones, hasta posicionarnos en el mercado turístico local y así captar más clientes.

Tabla 41. Pregunta 41. ¿De cuanto tiempo dispondría su grupo para realizar estos recorridos?

DESCRIPCION	RTA	%
a. 1 a 2 horas	0	0
b. 2 a 4 horas	8	66%
c. Mas de 4 horas	2	17%
d. Un día Completo	2	17%
e. varios días,	0	0
TOTAL	12	100%

Los encuestados manifiestan la disponibilidad de tiempo entre 4 horas y un día completo, tiempo suficiente para desarrollar los paquetes turísticos de acuerdo al diagrama de proceso del servicio ofrecido.

Tabla 42. PREGUNTA 42. ¿Es posible ofrecer a través de sus oficinas, los servicios de paseos culturales y eco turísticos, asistido por un Guía especializado, perteneciente a una Empresa Turística?

DESCRIPCION	RTA	%
SI	6	50%
NO	6	50%
TOTAL	12	100%

Aun consideran muy prematuro determinar esta posibilidad porque primero exigen la observación del desarrollo de la Empresa, los factores de confiabilidad, de legalidad, para luego decidir este paso tan importante.

Tabla 43. PREGUNTA 43. ¿Qué requisitos o Documentos exigen Uds Para realizar alianzas estratégicas con una empresa de turismo de Barichara? (Selección Múltiple).

DESCRIPCION	RTA	%
a. Registro en Cámara de comercio	12	100%
b. Local identificado)	3	25%
c. Pólizas de seguros contra todo riesgo	12	100%
d. Servicio médico y/o Primeros Auxilios	12	100%
e. Todos los anteriores	3	25%
f. Otros requisitos,	2	17%
TOTAL MAXIMO ENCUESTADO	12	100%

Por tratarse de una pregunta de selección múltiple, todas las empresas han coincidido en factores que les representen seguridad y confiabilidad para adquirir un aliado comercial en esta rama tan delicada como lo es el turismo.

Grafica 13. PREGUNTA 44. ¿Qué otros servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística en Barichara? (Selección Múltiple)

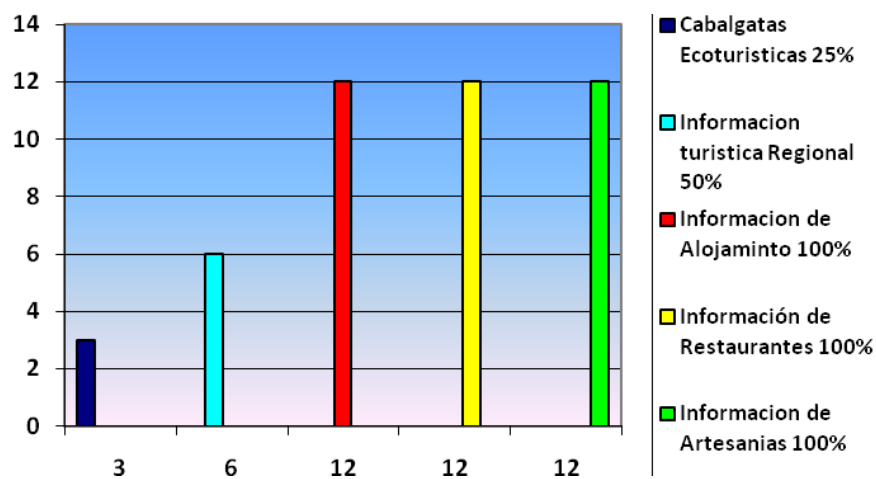


Tabla 44. PREGUNTA 43. ¿Qué requisitos o Documentos exigen Uds Para realizar alianzas estratégicas con una empresa de turismo de Barichara? (Selección Múltiple).

DESCRIPCION	RTA	%
a. Cabalgatas Eco turísticas	3	25%
b. información turística regional	6	50%
c. información de alojamiento	12	100%
d. información de restaurantes	12	100%
e. de oferta de artesanías	12	100%
TOTAL MAXIMO ENCUESTADO	12	100%

Por tratarse de una pregunta de selección múltiple, empresa considera muy valiosa esta información adquirida en este aspecto de complementar los servicios principales, haciendo más integral el servicio ofrecido.

Tabla 45. PREGUNTA 45. ¿Su Empresa, Como acostumbra cobrar el valor al usuario en los servicios turísticos Guiados, similares al ofrecido por la Empresa en estudio?

DESCRIPCION	RTA	%
a. Por persona	1	8%
b. Por Grupo	1	8%
c. lo Incluye al valor Global	10	84%
d. Lo ofrece como cortesía	0	0
TOTAL	12	100%

El 84% responde que incluye el valor de los servicios que se presenten a lo largo del recorrido de su empresa, en una forma integral, especificándolos al momento de venderlo a sus usuarios. (Que incluye y que no incluye, sin mencionar los valores en cada lugar visitado).

Tabla 46. PREGUNTA 46. ¿Los Precios de sus Servicios como Operador Turístico, Varían de acuerdo a la temporada alta y temporada baja?

DESCRIPCION	RTA	%
SI	12	100%
NO	0	0%
TOTAL	12	100%

Para el caso de la empresa, se determinó no cambiar los valores de los servicios de acuerdo a la temporada, buscando un mayor volumen de ventas.

Tabla 47. PREGUNTA 47. Su empresa, ¿por qué medio de divulgación se entera de la oferta de servicios turísticos similares a la ofrecida? Indique:

(Selección Múltiple)

DESCRIPCION	RTA	%
a. Por recomendación de los establecimientos Comerciales	12	100%
b. Por otras agencias de viaje o Turismo	12	100%
c. Por oferta directa del Vendedor	3	25%
d. Por volantes	3	25%
e. Por clasificados de los periódicos	2	17%
f. Por publicidad Radial	2	17%
g. Otro medio informativo, ¿Cual?	12	100%
TOTAL MAXIMO ENCUESTADO	12	100%

Con estas respuestas podemos seleccionar los medios adecuados para dar a conocer los servicios turísticos ofertados.

El 100% de los encuestados solicita utilizar otro medio informativo como lo es la red INTERNET, tan necesaria en estos tiempos actuales, solicitud que se va a tener en cuenta.

2.4.2 Estimación de la Demanda. La estimación de la demanda debe hacerse objetivamente de acuerdo con los resultados del estudio de mercados, sin embargo la aceptación de la Empresa turística en promedio de las 3 poblaciones encuestadas es del **65.5%**, (turistas, pregunta 10, 75% de aceptación; Familias 37,5% en promedio de la pregunta 20; Empresas pregunta 39, 84% de aceptación) pero existen otros factores como la capacidad adquisitiva, la frecuencia de concurrencia y otros factores indeterminados que hacen que se ajusten los porcentajes de captación de clientes para los paquetes turísticos, esta demanda puede ajustarse hacia el incremento, con una excelente campaña publicitaria.

Tabla 48. Estimación de la demanda

Población	Total Población	Porcentaje de Aceptación	Número
Turistas	4104	75%	3078
Familias	738	37,5%	277
Empresas	12	84%	10
Promedio de Aceptación		65,5%	3365**

**Este número no se puede definir como personas porque las 277 Familias y las 10 Empresas tienen números indeterminados de integrantes.

“Según datos de la policía de turismo de Barichara en el año 2007 ingresaron y se hospedaron en el Municipio 8120 turistas.

Según el dato del plan de desarrollo de Santander 2008 – 2011, del Dr. Horacio Serpa actual Gobernador de Santander, el sector servicio turístico en general creció en el año 2008 en un 15%, que aplicado a 8120 del año 2007, registrados en Barichara, da un resultado promedio proyectado para Barichara de 9338 turistas, ($8120 \times 15\% = 9338$).

Aunque el porcentaje de aceptación de la Empresa es del 65,5%, (según datos de las encuestas) la meta es atender el 47.54% del mercado ($9338 \times 47.54\% = 4440$) es decir:

Atender 4440 turistas para el primer año”³.

2.4.3 Evolución histórica de la demanda. Realmente para conocer la evolución histórica de la demanda se hace necesario contar con una base de datos veraz, para este caso en particular no existe ningún dato que permita conocer la aceptación del Servicio que se quiere vender, solo se cuenta con un dato dado por

³ Estimación de la Demanda: 4440 Turistas.

Datos: Policía de Turismo de Barichara y Plan de Desarrollo de Santander 2008 - 2011

la Administración Municipal el cual asegura que el turismo ha crecido en los últimos 5 años un 10% anualmente⁴, debido a la recuperación del orden público y la existencia de caravanas turísticas que llegan al Municipio de Barichara.

Como el Mercado potencial de la Empresa son los turistas que visiten a Barichara, considerar este 10% como aumento de turistas en el Municipio.

2.4.4 Proyección de la Demanda. La información que se ha podido tener a la mano, como es el Esquema de Ordenamiento Territorial del municipio de Barichara y algunos registros de hospedaje llevados por los hoteles en los últimos cinco años, cuyos reportes han sido avalados por la secretaría de desarrollo departamental y por el Departamento Nacional de Planeación www.dnp.gov.co de los cuales se sacó un promedio ponderado que sirvió como soporte para analizar que comportamiento ha tenido la demanda del turismo en el municipio y con esta información se pudo llegar a la conclusión que la demanda puede tener un aumento superior al del 10% pero para el presente proyecto solo se toma el 10%. Siendo optimistas, crecer en un 10% anual en volumen de paquetes vendidos, meta que se logrará a partir de las estrategias de mercados seleccionadas para este objeto.

or esto, se puede considerar un aumento en la demanda en ventas, de un 10% anual durante los cinco años siguientes a la ejecución del proyecto:

⁴ Plan de Desarrollo de Barichara “UNIDOS CONSTRUIREMOS SENDAS DE PROGRESO”

Tabla 49. Demanda por paquetes turísticos y personas para el primer Año

UNIDAD DE PERSONAS, AÑO 2010													
TEMPORADAS	TA	TB	TA	TA	TB	TA	TA	TB	TB	TB	TB	TA	TOTAL PER SONAS
MESES	Ene	Feb.	Mar	Abr.	Muy	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
PAQUETE # 1	120	60	120	120	60	120	120	60	60	60	60	120	1080
PAQUETE # 2	120	60	120	120	60	120	120	60	60	60	60	120	1080
PAQUETE # 3	100	40	100	100	40	100	100	40	40	40	40	100	840
PAQUETE # 4	100	20	100	100	20	100	100	20	20	20	20	100	720
PAQUETE # 5	100	20	100	100	20	100	100	20	20	20	20	100	720
TOTAL PERSONAS	540	200	540	540	200	540	540	200	200	200	200	540	4440

Tabla 50. Demanda por paquetes turísticos y personas, proyección a cinco Años siguientes:

UNIDAD DE PERSONAS					
DESCRIPCION	PROYECCION 10%				
	2010	2011	2012	2013	2014
PAQUETE TURISTICO # 1	1080	1188	1307	1437	1581
PAQUETE TURISTICO # 2	1080	1188	1307	1437	1581
PAQUETE TURISTICO # 3	840	924	1016	1118	1230
PAQUETE TURISTICO # 4	720	792	871	958	1054
PAQUETE TURISTICO # 5	720	792	871	958	1054
TOTAL	4440	4884	5372	5910	6501

2.5 OFERTA

La Oferta es la cantidad de bienes y servicios que están expuestos en el mercado para que sean comprados o adquiridos por el consumidor. Para el presente Estudio de Mercados, existen en el Municipio tres empresas que prestan servicios similares pero algunas no están legalizadas, las empresas son: Guanecito acogida turística en Barichara, Expedición Extrema Barichara y Barichara Cultura y Aventura⁵.

2.5.1. Necesidades de información. La información obtenida se realizó por observación directa, debido a que las tres Empresas existentes manifestaron, a nuestra solicitud, como información de carácter confidencial, negándose a responder un cuestionario.

Consultamos la opinión de algunos de sus clientes cuando finalizaron los recorridos y logramos indagar a varios Guías que laboran para estas Empresas, la información obtenida es la siguiente:

⁵ Tres Empresas que ofrecen servicios turísticos en Barichara, Datos obtenidos por observación directa.

2.5.2 Ficha Técnica

Tipo de investigación	Descriptiva, concluyente, donde se analizará en detalle la información requerida
Método de investigación	Observación, deductivo, inductivo, pues a partir de información básica primaria y secundaria de algunos clientes y/o Guías turísticos, se realizarán análisis, formulando conclusiones respecto a la Oferta existente, relacionada con este proyecto.
Fuentes de información	Primarias: Turistas en el Municipio de Barichara cuando finalizan recorridos y secundarias: Consultando la Pagina WEB de algunas empresas.
Técnicas de recolección de información	Observación directa, debido a que la información requerida es considerada por las Empresas como de "carácter confidencial"
Instrumento	Entrevistas y observación directa
Modo de aplicación	Directo, personal
Definición de población	Empresas turísticas oferentes de servicios en Barichara
Proceso de muestreo	Censo
Marco muestral	Segmento objetivo son las tres Empresas oferentes de servicios turísticos en Barichara
Alcance	Municipio de Barichara
Tiempo de aplicación	Abril y Mayo de 2009

2.5.3 Presentación de resultados de la oferta

- Guanecito acogida turística en Barichara: Posee página web: www.acogidaturisticaenbarichara.com en donde ofrece sus servicios de alojamiento y/o turísticos con bellas fotografías, pero no anuncia los precios de venta de ninguno de ellos. Su especialidad se centra en el ofrecimiento de Hospedajes en diferentes tipologías de vivienda, dirigida a estratos sociales altos. Por información de algunos de sus usuarios constatamos que los recorridos urbanos cortos tiene un precio de \$20.000⁶ por integrante, incluyéndoles una corta narración sobre la fundación de Barichara y su historia. Para los recorridos o caminatas a Guane, presta el servicio únicamente por el camino de Lenguerke, tiene un valor de \$30.000 por persona sin incluir alimentación.

Para ambos recorridos (urbanos y rurales), conforma los grupos con cualquier número de integrantes (pequeño o grande) los envía con un solo Guía y no es especializado, en algunos casos son menores de edad.

- Expedición extrema Barichara: No posee página web propia pero ofrece información con www.Baricharavive.com Está conformada por dos Guías turísticos agroecológicos (Cónyuges) egresados del SENA y actualmente ambos cursan una tecnología en turismo con la misma institución. Ofrecen sus servicios especialmente sobre deportes extremos con descenso de 200 metros sobre una cascada natural de la Quebrada la paramera, a 2 Kilómetros del casco urbano, contando con los equipos técnicos certificados por ICONTEC.

Los recorridos urbanos que ofrecen son muy cortos, oscilan en una hora, principalmente a interactuar con procesos ancestrales como la Tapia pisada, la construcción en bahareque, la producción artesanal de la teja de barro, no

⁶ Todos los Valores fueron obtenidos por observación Directa

les incluyen el valor de entrada a algunos talleres artesanales, (cada integrante los cancela) no ofrecen hidratación o refrigerios y tiene un valor de \$15.000 por persona. Para los recorridos o caminatas ecológicas a Guane, ofrece una por el camino de Tobares y la otra por el camino de Lenguerke, ambas tienen un valor individual de \$30.000 por integrante, sin incluir alimentación.

- Barichara Cultura y Aventura: No posee página web, ofrece recorridos cortos hacia los atractivos del casco urbano, por valor de \$15.000 por persona. Los recorridos o caminatas a Guane la ofrecen por el camino Lenguerke únicamente, a razón de \$30.000 por persona, parten con grupos pequeños o grandes sin cambiar el valor. Se especializa en cobrar comisión por venderle los paquetes turísticos hacia la provincia Guanentina, a los operadores turísticos de San Gil.

Existen otros campos turísticos explotados en la región como lo son: el deporte extremo, las caminatas ecológicas, los recorridos históricos, espeleología, cabe aclarar que las empresas dedicadas a la prestación de estos servicios de carácter turístico, pertenecen al Municipio vecino de San Gil y son oferentes de otra clase de servicios que La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara no se ofrecerá inicialmente.

La oferta de estos servicios se podría hacer, pero en una etapa siguiente del proyecto, este es un factor que debe ser analizado minuciosamente para mejorar e innovar en otras atracciones para los visitantes.

2.5.4 Análisis de la Situación Actual. El análisis fue descriptivo y crítico basado en la observación, concluimos que el comercio turístico de Barichara tiene tendencia a la oferta de “precios altos” se ha infundido la mentalidad, que el turista visitante a Barichara, son personas acaudaladas: algunos ejemplos: Una posada para pareja, por una noche puede oscilar entre \$80.000 y \$200.000, Un

almuerzo típico oscila entre \$10.000 y \$30.000⁷, la mayoría de servicios se comercializan por el sistema de “reservaciones” con 30 días de anticipación.

2.5.5 Proyección de la Oferta. La oferta de los productos y servicios de la Empresa Turística está totalmente basada en el aumento de la demanda turística de Barichara.

La oferta de servicios turísticos en Barichara esta conformada por tres Empresas turísticas:

Guanecito acogida turística en Barichara, fue creada en el año 1995 (14 años) posee Registro Nacional de Turismo y está operando actualmente. Se especializa en recibir comisiones por la oferta de alojamientos, descuidando la Guianza local, los servicios prestados por mes se estiman en 10 unidades.

Barichara Cultura y aventura, fue creada en el año 2000, (9 años) no está legalizada porque el esquema de ordenamiento territorial no le permite el uso de suelo en el lugar donde está ubicada. Se especializa en ofrecer paquetes turísticos de las Empresas de San Gil, cobrando una comisión por integrante obtenido, descuidando la Guianza local, los servicios prestados por mes se estiman en 8 unidades.

Expedición extrema Barichara, fue creada en el año 2006 (3 años) su legalización se encuentra en tramite, se especializa en ofrecer los deportes extremos locales sobre la quebrada “La Paramera” de Barichara y la oferta de talleres sobre la Tapia Pisada, el Bahareque, la talla en piedra, descuidando la Guianza local, los servicios prestados por mes se estiman en 8 unidades. Buscan la obtención de la tarjeta profesional como Guías turísticos a través de nuevas capacitaciones con el SENA.

⁷ Valores obtenidos por observación directa.

La proyección de la oferta para los servicios turísticos acompañados por un Guía especializado hacia los atractivos turísticos de Barichara tiende a decaer porque las Empresas existentes obtienen sus mayores ingresos de otras actividades complementarias acordes al turismo, descuidando las Guianzas locales.

2.6 RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y LA OFERTA

Analizado los diferentes parámetros de la oferta y la demanda establecidos por las encuestas y la observación directa, se puede determinar que es positivo crear la Empresa turística, debido a la poca importancia dada por las tres empresas oferentes a las Guianzas turísticas locales.

Esta es una situación que debe ser bien analizada para poder garantizar un excelente esquema de oferta de cada uno de los paquetes turísticos para que todas las personas (turistas y pobladores) tengan la oportunidad de integrarse a estas actividades.

La relación entre oferta y demanda de la Empresa turística es viable, ya que existe la demanda para satisfacer una capacidad turística instalada a través de la oferta de paquetes turísticos novedosos, la cual estará acorde con los requerimientos de los demandantes y el mercado en general.

En conclusión: “la oferta (3 empresas) es insuficiente para cubrir la demanda; Por lo tanto existe una demanda insatisfecha, que se debe aprovechar como una oportunidad comercial ya que muy poco se están contratando las Guianzas turísticas con respecto al gran auge de visitantes que día a día va en aumento hacia el Municipio de Barichara”⁸.

⁸ La oportunidad comercial se deduce porque las 3 Empresas oferentes dan prioridad a los servicios complementarios, numeral 2.5.3 Presentación de resultados de la oferta, relevando a un segundo plano la Guianza Turística.

La Demanda insatisfecha la podemos cuantificar a partir de los resultados de las Encuestas, Si han Contratados Servicios Turísticos Guiados en Barichara:

Turistas	21%	(Pregunta 7)
Familias	7%	(Pregunta 19)
Empresas	16%	(Pregunta 36)
TOTAL	44% / 3 = 15%	en Promedio.

Aunque el porcentaje Promedio de los encuestados que han contratado servicios turísticos Guiados en Barichara es muy bajo, es notorio observar que el 100% de los encuestados que han contratado esta clase de servicios turísticos, se les presentaron problemas:

- Para los Turistas es relevante la Pregunta Numero7. ¿Cuándo ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? Indique:
- Tabla ¿Cuándo ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? Indique:

Tabla 51. ¿Cuándo ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado?

DESCRIPCION	RTA	%
No he contratado	279	79%
SI he contratado	72	21%
PROBLEMAS		
PRESENTADOS:		
Incumplimiento	12	
Desorganización	0	
Precios altos	40	
Guías sin Experiencia	20	
e. Otro ¿cual?	0	
TOTAL	72	100%

- Para las Familias de Barichara, la Pregunta 19. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane qué problemas se le han presentado? Indique:

Tabla 52. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane qué problemas se le han presentado?

DESCRIPCION	RTA	%
No he contratado	236	93%
SI he contratado	17	7%
PROBLEMAS PRESENTADOS:		
Incumplimiento	2	
Desorganización	5	
Precios altos	5	
Guías sin Experiencia	5	
TOTAL	17	100%

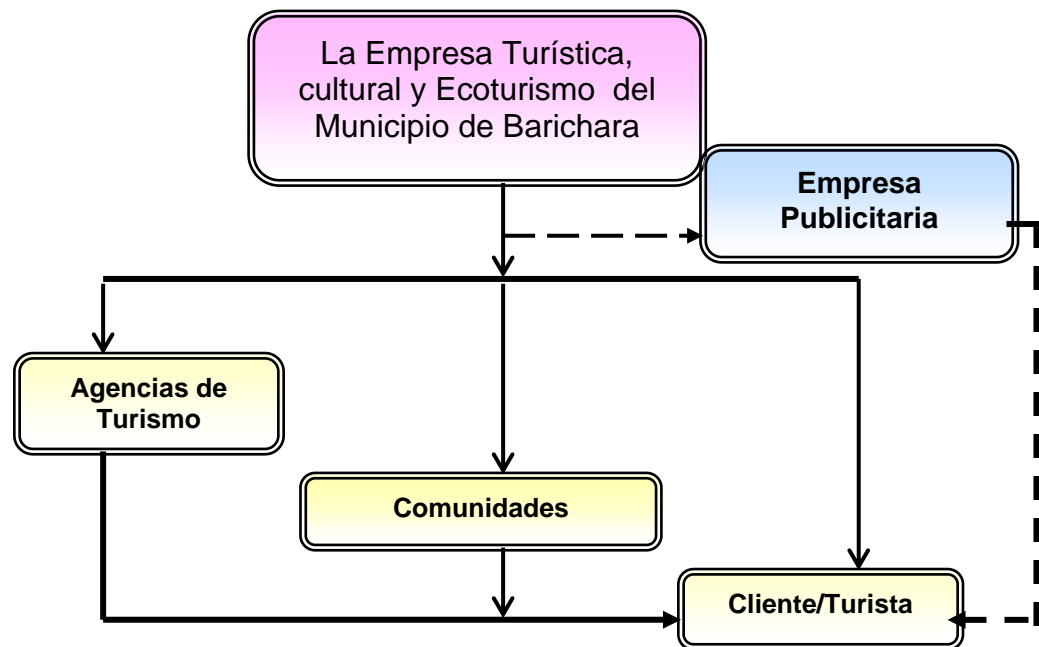
- Para las Empresas que dirigen sus destinos turísticos a Barichara, la Pregunta Numero 36. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos, bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado? Indique:

Tabla 53. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos, bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado?

DESCRIPCION	RTA	
No he contratado	10	84%
SI he contratado	2	16%
PROBLEMAS PRESENTADOS:		
Precios altos	1	
Guías sin Experiencia		
TOTAL	12	100%

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.7.1 Estructura del canal actual. Como no se encuentra una organización en Barichara en esta categoría, (de las tres existentes, algunas no estan legalizadas) que maneje un esquema visible, se presenta a continuación el esquema que manejan algunas empresas de otros lugares y es el siguiente:



El canal de comercialización muestra una estructura muy sencilla, la cual se puede aplicar a La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio de Barichara y se puede optimizar ejecutando buenas estrategias de mercadeo.

La empresa prestadora del servicio, debe tener siempre la asesoría de una empresa publicitaria, no tiene que ser de tiempo completo, pero si debe estar a la vanguardia en los cambios de los gustos de los consumidores.

Deben establecerse convenios con las empresas turísticas, ofreciendo descuentos y paquetes en diferentes temporadas.

Extender un portafolio de servicios hacia las empresas privadas, colegios, universidades y demás comunidades organizadas.

Mantener una continua comunicación con el turista o visitante a través de correos electrónicos y/o telefonía celular, para estar al tanto de sus necesidades y expectativas.

2.8 PRECIOS

En economía, instrumentos esenciales para la determinación de los precios, según la teoría, es la oferta y la demanda, los precios de mercado de los bienes y servicios se determinan por la intersección de la oferta y la demanda.

2.8.1 Análisis de Precios. En todo negocio, el precio es el valor que se debe cancelar por un producto o un servicio y para el caso del presente proyecto es necesario plantear un precio acorde a lo que se piensa ofrecer para que sea atrayente para el turista, todo aquel que desee visitar el Municipio de Barichara, compren los servicios turísticos a La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio.

Se resalta que todas aquellas Empresas turísticas existentes en Barichara (aunque todas no están legalizadas) mencionadas en la oferta, manejan una política de cobro del servicio turístico, el valor de los recorridos turísticos Guiados, según lo expresado en las encuestas y lo concluido por la observación directa, por el casco urbano de Barichara oscilan entre \$15.000 y \$20.000 por persona, el valor para los recorridos a Guane oscila entre \$30.000 por persona sin incluir alimentación.

Este factor será tomado en cuenta para el funcionamiento de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara.

2.8.2 Estrategia de fijación de precios. Para la fijación de precios se tendrán en cuenta los parámetros enmarcados en las encuestas, ya que estos son los establecidos por los posibles clientes, adicionalmente también se tendrán en cuenta los costos que genera el funcionamiento y la manutención de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

La publicidad y promoción son parte indispensable en todo proyecto porque mediante esta se da a conocer el producto o servicio ofrecido, creándose la necesidad para que el futuro cliente lo consuma.

2.9.1 Estrategias. Para realizar una correcta publicidad y promoción de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara, se han establecido unas estrategias que permitirán brindar un mejor servicio y la captación rápida de visitantes:

- Consolidar alianzas con los hoteles, posadas y hospedajes existentes en el municipio para que por medio de estos se de a conocer La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara y los servicios que este ofrece.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas de turismo para que sea incluida en sus paquetes turísticos.
- Utilizar los meses de menor afluencia turística para ofrecer paquetes turísticos promocionales en instituciones educativas regionales y nacionales, con el fin de motivar a estas para que lleven a cabo visitas al Municipio de Barichara
- Organizar varios recorridos para mostrar en forma completa cada uno de los atractivos turísticos del Municipio.

- Garantizar a los visitantes de Barichara, una excelente atención y confianza, haciendo énfasis en la seguridad de las personas y la comodidad de estas.

2.9.2 Objetivos

General. Hacer un esquema de publicidad y promoción enfocado a todos los turistas y pobladores del municipio de Barichara resaltando el contexto histórico, que tiene el Municipio y los paquetes turísticos que ofrece la Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara.

Específicos

- Diseñar un grupo de estrategias que simplifiquen el conocimiento de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara, en los habitantes y los turistas del municipio.
- Perfilar un eslogan y el logotipo de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio de Barichara, para que los visitantes, turistas y empresas de turismo diferencien la Empresa como un sitio especial.
- Llevar a cabo un proceso selectivo de los medios de comunicación que van a ser empleados para la difusión de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara.
- Presupuestar el dinero que va a ser reservado para la ejecución de toda la publicidad y promoción.

2.9.3 Logotipo: TOUR GUANE



Como bien indica el logotipo, el nombre de la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo de Barichara **“TOUR GUANE”**. Este nombre hace alusión a evocar la antigüedad de estas tierras de Barichara y Guane, cuna de la cultura de los indígenas Guanes, sus orígenes y la importancia que estos representan para la región, por la cual se desarrollan los recorridos turísticos guiados expresados en la palabra TOUR, por hacerlos mas modernos, mas integrales, aprovechando el gran auge turístico con que cuenta este municipio, en especial enfocados hacia los visitantes extranjeros.

Como imagen de fondo se encuentra la entrada al Museo arqueológico y paleontológico ubicado en el centro poblado Guane, siendo este uno de los más conocidos por los turistas, por ende, de más fácil identificación al momento de ver su imagen.

2.9.4 Lema

"Recorramos juntos, la Historia y la Cultura de Barichara"

Este lema hace ver la importancia que tienen los antepasados y la facilidad con la cual se pueden recordar o conocer sus tierras, su historia y cultura, sin tener que realizar extensivas investigaciones porque con los guías especializados irán acompañados, describiendo paso a paso todos los detalles de los sitios visitados, respondiendo las preguntas generadas. En la expresión "Recorramos juntos" resaltamos ese acompañamiento del guía especializado, en forma más familiar, recordando que a un visitante se le debe tratar de la forma amable, sincera y cariñosa posible.

2.9.5 Análisis de medios

RADIO	
BARICHARA Mirador estéreo	SAN GIL La Cometa RCN San Gil
TELEVISIÓN	
CANAL TRO PARABOLICA DE BARICHARA	CANAL RCN CANAL CARACOL
PERIODICO	
VANGUARDIA LIBERAL	
VOLANTES Y FOLLETOS	
1. Distribuidos en el municipio. 2. Distribuidos en las empresas de turismo 3. Distribuidos en negocios del municipio frecuentados por turistas Distribuidos en hoteles, hostales, restaurantes y sitios turísticos	
AFICHES	
Colocados en hoteles, hostales, posadas, restaurantes y sitios turísticos	

2.9.6 Selección de medios. Teniendo en cuenta los diferentes medios publicitarios que se pueden encontrar para hacer la difusión de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara, los medios de comunicación que se van a emplear para hacerle publicidad a la Empresa son:

- **Radio.** Este medio permite una amplia cobertura y transmisión más continua. Además, es el medio que nos brinda mayor economía y se utilizarán las emisoras Mirador Estero de Barichara y la Cometa de San Gil.
- **Volantes y folletos.** A través de estas herramientas publicitarias se dará a conocer en forma más explícita todas las atracciones y servicios que van a encontrar en el Municipio de Barichara y los paquetes turísticos que ofrece la Empresa Turística, cultural y Ecoturismo local del Municipio de Barichara
- **Afiches.** Estos permiten que todas las personas puedan observar de forma ilustrada todas las atracciones y los servicios que se pueden encontrar en los paquetes turísticos de la Empresa.

2.9.7 Estrategias Publicitarias. En las estrategias publicitarias que se tiene para la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo de Barichara están:

- En el día de lanzamiento, se hará entrega gratuita de bonos para participar en un recorrido turístico a su elección a las primeras 15 personas que lleguen al stand de lanzamiento. Esta promoción será incluida en la publicidad radial realizada para éste día.
- Publicación en Internet por medio de un hipervínculo en la pagina www.baricharavive.com
- Por otra parte, se darán 10 bonos de cortesía para participar en recorridos turísticos a elección de los ganadores, los cuales van a ser entregados mediante concursos realizados en las emisoras que van a transmitir las pautas publicitarias.
- Invitar a personalidades importantes de carácter municipal y nacional residentes en el municipio y/o que realicen actividades turísticas de Barichara.

Presupuesto de publicidad y promoción

- De lanzamiento

CANT	DETALLE	VALOR / UNT.	VALOR / TOTAL
1	Decoración	500.000	500.000
12 horas	Alquiler y manejo de sonido	60.000	720.000
TOTAL			1.220.000

- De operación

CANTIDAD	DETALLE	VALOR /UNT	VALOR / TOTAL
2	Contratos de espacios publicitarios	\$110.000	\$220.000
2.000	Volantes	\$45	\$90.000
200	Folletos	\$650	\$130.000
TOTAL			\$440.000

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

La conformación de esta Empresa Cultural, turística y de Ecoturismo se realizará en el municipio de Barichara, por ser este el epicentro de todo un proceso cultural e histórico ya reconocido.

El mercado objetivo de la Empresa son los turistas que visitan el municipio de Barichara, así como los habitantes del mismo y las empresas de turismo, posteriormente se conquistarán nuevos mercados como son: dar a conocerla en las provincias Guanentina y Comunera.

Se van a realizar alianzas estratégicas con las diferentes empresas de turismo que sea posible inicialmente por lo menos 6 de ellas (de las 12 encuestadas), lo cual va a servir de trampolín publicitario para aquellas personas que deseen tomar los servicios de esas agencias o que simplemente estén preguntando por paquetes

turísticos con la orientación de un guía especializado, por diferentes lugares del departamento o del país.

Para fortalecer el desarrollo de la Empresa turística hay que hacer una campaña de publicidad agresiva, esto en el sentido de calidad y cantidad de publicidad para que se difunda por toda la región, para que todas las personas que se interesen por visitar a Barichara, deseen conocer sus atractivos turísticos mas a fondo a través de una Guianza especializada y así estas personas sirvan como grupo de referencia para otros posibles visitantes.

Dentro de las posibilidades del proyecto está el de atender a 4440 personas en el primer año, distribuidas en 222 paquetes turísticos de 20 integrantes cada uno.

3. ESTUDIO TÉCNICO

El Estudio Técnico es una herramienta del investigador, que le permitirá concluir criterios esenciales para la toma de decisiones como: tamaño del proyecto, capacidad total, capacidad instalada y capacidad utilizada. Es la matriz de descripción del proceso para la prestación del servicio, permite conocer, tiempos, elementos, herramientas e infraestructura necesaria para la producción de un bien y en este caso para la prestación de los servicios turísticos de la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en Barichara.

Para el presente estudio solo se analizará y describirá técnicamente el montaje y operación de la Empresa turística en el municipio de Barichara, Santander.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se describe según la cantidad de servicios a prestar en el año. Esta variable está definida por el volumen de demanda y la capacidad para recibir y atender a los visitantes de Barichara en los diferentes servicios de Guianza que se van a ofrecer y el número de horas que se van a atender por mes en dicha Empresa.

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Para la descripción del tamaño del proyecto se hace necesario establecer las cantidades de producto que para este caso se cataloga como servicio turístico (Paquetes turísticos Guiados) que se prestará constantemente.

La Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en la ciudad de Barichara atenderá un 100% de la demanda turística del municipio, ya que se va a contar con

recursos físicos y humanos suficientes para poder atender este volumen de personas.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto. Los factores mencionados a continuación no son considerados como una limitante del tamaño:

- **La demanda.** Según los resultados obtenidos en el estudio de mercados existe una demanda insatisfecha y un mercado apropiado para la prestación de los servicios turísticos guiados, por lo tanto se espera captar parte de ese mercado (47.54% de 9338 turistas = 4440 personas para el primer año) y si es posible la totalidad del mismo.

- **Los suministros e insumos.** La obtención de los insumos necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades que se planean realizar en la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en Barichara demarca la cantidad de personas que se pueden atender por cada uno de los recorridos turísticos guiados que se plantean ofrecer, pero una ventaja que presenta el presente proyecto es que estos insumos no generan altos costos y su obtención es muy sencilla, ya que todos se adquieren en el mismo municipio. La adquisición de suministros, no representan ningún impedimento para el desarrollo del proyecto.

- **Tecnología y equipos.** La creación de la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en Barichara no presenta ninguna limitación de carácter tecnológico, ya que en el desarrollo de los procesos para los paquetes turísticos guiados que se van a ofrecer, poco se requiere la utilización de tecnología, debido a que estos se desarrollan sobre atractivos turísticos reconocidos.

- **Localización.** La localización de la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en Barichara en lugar de llegarse a interpretar como una limitante o un inconveniente para la realización del proyecto, es una ventaja, ya que el municipio

donde estará ubicada y la oficina aledaña al parque principal cuenta con el espacio suficiente para su implantación y además, Barichara cuenta con gran cantidad de atractivos naturales, históricos y culturales para el óptimo desarrollo de este.

- **Financiamiento.** Para el financiamiento del proyecto se cuenta con el apoyo de entidades bancarias como el Banco Agrario de Colombia y el sector cooperativo del municipio: Cooperativa Multiservicios Barichara Ltda. (COMULSEB), los cuales han dado soporte a varios proyectos que se han llevado a cabo en el municipio.

- **Suministro de Guías especializados contratados por OUTSOURCING:**

La oferta de Guías no es una limitante para la capacidad del Proyecto ya que Barichara cuenta con Dos asociaciones de egresados como “Guías turísticos Agroecológicos para Barichara”⁹ del SENA San Gil, los cuales poseen seguridad social por parte de las asociaciones y ofrecen disponibilidad permanente para prestarle los servicios a la Empresa Turística, determinando el valor de los servicios prestados únicamente “por personas atendidas en cada recorrido turístico”, sin ofrecer el servicio por días o por recorridos globales.

Para desplazar Guías de otros Municipios vecinos que puedan ofrecer el servicio de Guianza “por días” o “por recorridos” sería muy dispendioso para la Empresa Turística TOUR GUANE, del Municipio de Barichara.

3.1.3 Capacidad del Proyecto. En la capacidad del proyecto se concluye: cuantos servicios turísticos está dispuesta la demanda a consumir, la capacidad máxima, es decir el número máximo de personas que se pueden atender en un

⁹ ASOCIACION POSADAS TURISTICAS DE BARICHARA.SIGLA “BARICHARA, POSADAS TURISTICAS” NIT 900305753 – 2, Registro 05 – 508311 – 37 DEL 2009/08/13, cuenta con 16 Guías. ASOCIACION DE CULTURA Y TURISMO DE BARICHARA SIGLA “BARICHARA, SENDERO PATIAMARILLO” NIT: 900189128 – 0 Registro 05 – 000507432 – 26 del 2007/12/11, cuenta con 8 Guías

mes y cuanto de esa capacidad en realidad se va a utilizar durante la ejecución del proyecto.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. La capacidad total diseñada está enmarcada en el número de turistas que ingresan al Municipio y por ende por el número de personas que se puedan atender por recorrido turístico guiado.

Según las manifestaciones realizadas por las personas encuestadas, los atractivos turísticos urbanos que tendrían mayor aceptación sería:

- Por los turistas (pregunta 12, además un 3% desean conocer las actividades artesanales del casco urbano)
- Por las Agencias de turismo (pregunta 40, además un 25% desean conocer los talleres artesanales y las exposiciones artísticas del casco urbano).

Las familias de Barichara no muestran interés por estos atractivos Urbanos (pregunta 20) manifestándolo por el ecoturismo y el centro poblado Guane.

Teniendo en cuenta estas manifestaciones expresadas en las encuestas, se han diseñado cinco paquetes turísticos, tres recorridos urbanos y dos rurales, tomándose como los de mayor aceptación los Urbanos:

- Hacia lo histórico, cultural y religioso
- Hacia lo histórico, cultural y artesanal
- Hacia lo histórico, cultural y atractivos naturales

Porque corresponden a la manifestación de las poblaciones en estudio más numerosas como son los turistas (4104 huéspedes registrados en un trimestre) y las Agencias de turismo (12) que movilizan gran número de visitantes con destino a Barichara, además por ser los recorridos urbanos cortos, que oscilan entre 2 y 3 horas.

La filosofía de operación es la siguiente:

El turista inicia el recorrido en el parque principal de Barichara, presentando al Guía, una boleta (valor estimado mas adelante), que le incluye un servicio turístico guiado de acuerdo a elección de uno, entre cinco paquetes turísticos que se le ofrecieron anticipadamente.

De acuerdo al estudio de mercados, numeral 2.4.2. Estimación de la demanda, pueden atenderse 4440 personas en el año, en un Mes de temporada alta se atenderían 27 recorridos o paquetes turísticos x 20 integrantes cada uno = 540 personas, donde estas se distribuirán entre los cinco paquetes turísticos, ya que se cree posible que todas participen en las actividades.

Tabla 41. Capacidad diseñada de la Empresa

PAQUETES ITEM	Personas que compran boletas	Numero de paquetes turísticos	Número de personas distribuidas por recorrido
Empresa turística	540		
Numero Uno hacia lo histórico, cultural y religioso		6	120
Numero Dos hacia lo histórico, cultural y artesanal		6	120
Numero Tres hacia lo histórico, cultural y atractivos naturales		5	100

Numero Cuatro hacia el Ecoturismo y la Cultura indígena de los Guanes		5	100
Numero Cinco hacia el Ecoturismo y el camino Lenguerke, incluido el Centro Poblado Guane		5	100
TOTAL	540	27	540

Cada recorrido turístico guiado cuenta con una disponibilidad máxima de participación de 20 personas, donde el recorrido Urbano tiene un periodo de duración de 120 a 180 minutos aproximadamente y el rural una duración de 5 horas a un día completo.

La capacidad total diseñada de la Empresa Turística, Cultural y de Ecoturismo es de 540 personas por mes, es decir, 6480 personas por año. (540 x 12 meses)

3.1.3.2 Capacidad Instalada. Cada recorrido se dotará con material para 20 personas. Se consideró que el número máximo de personas por recorrido debería ser de 20 para dos Guías, uno se desempeñará como “cabeza” del grupo y el otro lo hará como “cola” atendiendo a los últimos integrantes del recorrido, para brindar una mejor atención al grupo de personas interesadas en el paquete turístico.

La Empresa podrá atender en un mes de temporada alta hasta 27 recorridos y en temporada baja 10 recorridos y/o según la demanda.

Tomando como temporada alta 6 meses del Año (Enero, Marzo, Abril Junio, Julio y Diciembre) por corresponder a vacaciones escolares y semana santa, 6 x 27 recorridos o paquetes turísticos x 20 integrantes c/u = 3240 personas.

Tomando como temporada baja los 6 meses restantes (Febrero, Mayo, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre), 6 x 10 recorridos o paquetes turísticos x 20 integrantes c/u = 1200 personas.

Sumatoria = 3240 + 1200 = 4440 personas (**Capacidad instalada**)

La capacidad instalada del proyecto está dada por la Sumatoria del número de personas atendidas en temporada alta y baja; según esto, la Empresa puede atender 4440 personas por año, o sea 370 servicios por mes, distribuidos en 18,5 paquetes o recorridos de 20 integrantes.

La Empresa tendrá la capacidad de funcionar seis días de la semana, tomando 1 día para descanso del personal, o sea 52 semanas x 6 días = 312 días al año.

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. La capacidad utilizada de la Empresa turística será establecida por la demanda del proyecto respecto a la capacidad instalada.

Teniendo en cuenta que el presente proyecto pretende atender el 65.5% (numeral 2.4.2.) de la demanda que tendría y que la capacidad instalada para el desarrollo del mismo lo permite, la capacidad utilizada y proyectada, de acuerdo al resultado de las encuestas, el porcentaje de aceptación de la Empresa se estima en el 65,5%, la meta es atender el 47.54%¹⁰ del mercado (9338 x 47.54% = 4440) es decir:

¹⁰ Estimación de la Demanda, Numeral 2.4.2.

UNIDAD DE PERSONAS					
DESCRIPCION	PROYECCION 10%				
	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL DE PERSONAS	4440	4884	5372	5910	6501

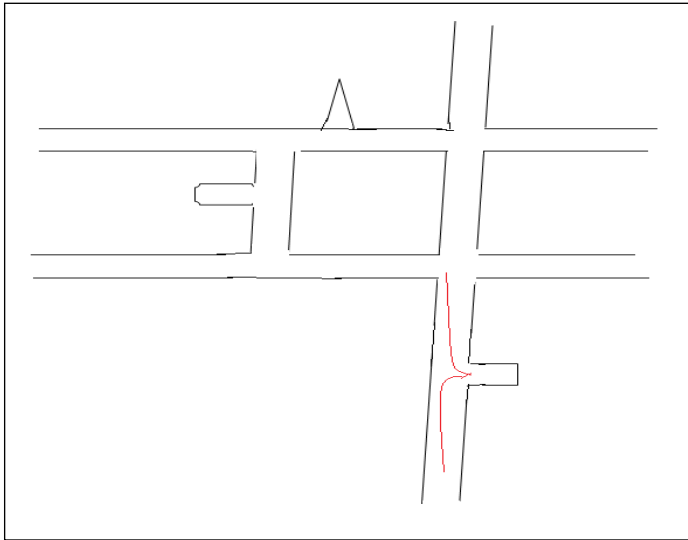
3.2 LOCALIZACION

3.2.1 Macro localización. La Empresa TOUR GUANE estará ubicada en el Municipio de Barichara, perteneciente a la Provincia Guanentina, del departamento de Santander.

3.2.2 Micro localización. Siendo más específica la localización, la Empresa TOUR GUANE quedará ubicada en Barichara, con una oficina a poca distancia del parque principal, preferiblemente sobre la calle 6 o calle Real, entre carreras 5 y 6. Este es el “sitio óptimo” por ser la calle principal a donde llega la mayor afluencia de visitantes o turistas.

En esta dirección se puede establecer una empresa de servicios Turísticos, según lo permite el esquema de ordenamiento territorial de Barichara, que es la base para la obtención del certificado de Uso de suelo, expedido por la secretaría de planeación municipal.

Plano de la Ubicación del Sitio óptimo para la Oficina de la Empresa Turística en Barichara:



 Sitio Óptimo Oficina Tour Guane: Calle 6 # 5 - 45



Templo la Inmaculada Concepción



Alcaldía Municipal Barichara

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del proyecto

Servicio Principal	<p>La Empresa Turística, Cultural y Ecoturismo de Barichara Santander, prestará los siguientes servicios:</p> <ul style="list-style-type: none">• Recorrido Turístico numero uno, Guiado Hacia los atractivos Histórico, Cultural y Religiosos, partiendo del parque principal de Barichara, en un recorrido de Sur a Norte.• Recorrido Turístico numero Dos, Guiado Hacia los atractivos Históricos, Culturales y Artesanales, Partiendo del parque principal de Barichara, en un recorrido de Norte a Sur.• Recorrido turístico numero tres, Guiado Hacia los atractivos Históricos, Culturales y atractivos Naturales, Partiendo del parque principal de Barichara, en un recorrido de oriente a Sur.• Recorrido Ecoturístico numero cuatro, Guiado Hacia el Ecoturismo y la Historia Cultural de los indígenas Guanes, partiendo del parque principal de Barichara, por el Norte, en un recorrido por el camino de “Tobares” hacia el Centro Poblado Guane, conociendo los pictogramas de la Vereda Lubigará.• Recorrido Ecoturístico numero Cinco, Guiado Hacia el Ecoturismo y el camino Lenguerke, partiendo del parque principal de Barichara, por el Occidente, en un recorrido hacia el Centro Poblado Guane a través del “camino Lenguerke” declarado Monumento Histórico.
Diseño	<p>Serán 5 actividades catalogadas como “servicios turísticos” con Guianza especializada hacia los atractivos naturales, históricos y culturales, propios de la región.</p> <p>Cada uno de ellos será prestado directamente al turista, con un acompañamiento especializado, describiendo en forma de mito la importancia del atractivo turístico visitado, suministrando los elementos necesarios para desarrollar el recorrido.</p> <p>Todos los recorridos son diferentes en tiempos, objetivos y características, los cuales se desarrollarán en 5 escenarios diferentes.</p>

<p>Especificaciones Técnicas</p>	<p>La Empresa turística ubica su oficina en un local aledaño a la plaza principal, exactamente en la calle real o calle 6 de Barichara, por ser el sitio de mayor concentración turística.</p> <p>La Empresa cuenta con personal especializado y carnetizado, distinguido con uniformes llamativos, acordes al servicio que se ofrece, principalmente los Guías son titulados en Turismo y en “Guianza turística”, cada recorrido esta conformado por un numero máximo de 20 personas, a cargo de dos Guías, uno actuará como “cabeza” del grupo y el otro se desempeña como “cola” atendiendo a los integrantes retrasados, de esta manera, la Empresa desarrolla eficientemente las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adquirir los clientes de los recorridos turísticos abordando los turistas en los sitios de mayor concentración como hoteles, hostales, restaurantes entre otros. 2. Saludo y presentación del personal carnetizado. 3. Exposición de los paquetes turísticos y el recorrido a realizar, especificando tiempos requeridos. 4. Realizar un convenio para la orientación de la visita hacia los atractivos turísticos, dando a conocer la tarifa del servicio y su forma de pago. 5. Hacer entrega de una Boleta con los datos específicos del recorrido a realizar, guías asignados, sitio y hora de partida. 6. Definir el número de participantes para el recorrido, que no debe superar 20 integrantes. 7. Establecer el número adecuado de guías especializados a utilizar, mínimo dos por recorrido, uno se desempeñará como “cabeza” de grupo y el otro actuará como “cola” de Grupo, acompañando los integrantes retrasados. 8. En el Parque principal se hace entrega del grupo a los Guías especializados. 9. Los guías especializados reciben el grupo, hacen las recomendaciones especificadas y dan inicio al recorrido turístico de acuerdo al diagrama de proceso para cada uno de los cinco recorridos.
<p>Vida Útil</p>	<p>La vida útil es el tiempo del servicio durante el recorrido, dependiendo de los recorridos turísticos, ninguno de los cinco supera el periodo de un día.</p>

3.3.2 Descripción Técnica del Proceso. La forma de prestar los servicios por parte de la Empresa Turística es:

- El Gerente organiza con los Guías especializados, las actividades correspondientes a contactar Los turistas ofrecer los cinco paquetes turísticos, informar al cliente el valor del servicio y su forma de pago, entregar una boleta especificando sitio, hora de partida para el recorrido y el nombre del guía asignado.
- El turista llega al parque principal de Barichara, el Guía le recibe una boleta que ha comprado con anterioridad o procede a comprarla; en la boleta se encuentra registrado el nombre del recorrido a realizar, la hora de salida y el nombre del Guía asignado.
- Es conducido por los Guías al centro del parque principal para conformar el grupo de cada recorrido, con el número de integrantes establecido, que no debe superar las 20 personas para dos guías.
- Observa un Portafolio en donde el usuario, tenga la oportunidad de conocer todo el recorrido y los atractivos turísticos a visitar, tendrá como objetivo despertar la curiosidad del turista en cada recorrido.
- Después de la ilustración, los Guías indagan al grupo ya conformado por las recomendaciones médicas, dietas especiales, cualquier otro motivo que pueda generar un riesgo del integrante en el recorrido, tomando las medidas preventivas necesarias, además de hacer las siguientes recomendaciones: Ropa ligera o deportiva, tenis, sandalias, Sombrero, gorra, visera, protector solar, repelente y demás utensilios necesarios para desarrollar las diferentes actividades; portar documentos como Cédula y carnet de seguro.
- Los Guías verifican en el Grupo sobre la dotación de los elementos de seguridad y protección como elementos para aplicar los primeros auxilios, pólizas de seguro, Botiquines, hidratación, bolsas plásticas para el aseo, entre otros.

- Posteriormente se promueve la participación activa de cada turista en el recorrido a realizar, la utilización de las bolsas plásticas para recoger los desechos como envases y envolturas.
- Se da comienzo al recorrido de acuerdo a lo expuesto en el Portafolio individual y específico para cada uno de los cinco recorridos.

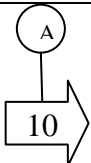







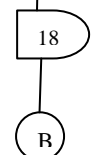
3.3.3. Diagrama de proceso para el recorrido

3.3.3.1 Recorridos Urbanos

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO UNO, HACIA LO “HISTÓRICO, CULTURAL Y RELIGIOSO”**

Código 001	
EMPRESA: EMPRESA TURÍSTICA, CULTURAL Y ECOTURISMO DE BARICHARA	
FECHA: MAYO DE 2009	
PROCESO: DIAGRAMA DE PROCESO PARA EL RECORRIDO DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO UNO HACIA LO HISTORICO, CULTURAL Y RELIGIOSO.	
OBJETIVO:	
ELABORAR EL PROCESO PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO UNO HACIA LO HISTORICO, CULTURAL Y RELIGIOSO EN UNA FORMA CLARA Y PRECISA, QUE A LA VEZ SIRVA COMO MANUAL DE FUNCIONES, EN CASO DE UN OPERARIO NUEVO Y/O COMO GUIA DE CALIDAD Y TIEMPO DE ELABORACION DEL SERVICIO, CONTROLADOS POR LOS JEFES O DEPARTAMENTOS AUTORIZADOS PARA ESTA FINALIDAD.	
ELABORÓ: LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ	REVISÓ Y APROBÓ: ROGELIO RANGEL VELASCO

TIEMPO (Minutos)	<i>Diagrama</i>	<i>Descripción</i>
5:00		1. El guía turístico recibe el grupo asignado en el parque principal.
10:00		2. Presentan el portafolio del recorrido y las recomendaciones de seguridad establecidas.
5:00		3. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Parque principal.
2:00		4. El guía dirige el grupo hacia la calle real en cuyo frontis se encuentra la capilla de Santa Barbara.
5:00		5. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica de la Calle Real
10:00		6. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas en las calles recorridas.
2:00		7. El guía dirige el grupo al interior de la Capilla Santa Bárbara.
5:00		8. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica de la Capilla Santa Barbara.
10:00		9. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas en la Capilla Santa Barbara.
	A	

TIEMPO(Minutos)	Diagrama	Descripción
2:00		10. El Guía dirige el grupo al parque para las artes “Jorge Delgado Sierra”
10:00		11. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y artesanal del Parque para las artes describiendo una a una las 24 obras en piedra tallada.
10:00		12. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el parque y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
7:00		13. El Guía dirige el grupo a los Miradores Paisajísticos de la hoya del rio Suarez.
5:00		14. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de los Miradores Paisajísticos.
10:00		15. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar los miradores y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas.
5:00		16. El guía dirige el grupo al cementerio Municipal y la capilla de Jesús resucitado.
5:00		17. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de las tumbas talladas en piedra y la Capilla de Jesús.
10:00		18. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, resolviendo las dudas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
5:00		19. El Guía dirige el grupo al Templo de la Inmaculada Concepción con su exposición permanente del Santísimo.
10:00		20. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Templo la Inmaculada Concepción.
10:00		21. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Templo y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
2:00		22. El Guía dirige el grupo nuevamente al Parque Principal de Barichara.
5:00		23. El guía despide el grupo, entregando una tarjeta de presentación de la empresa invitándolos a participar en otro paquete turístico.
150 Minutos Total Tiempo: (02 Horas y 30 Minutos)		

RESUMEN DE ACTIVIDADES					
	10		6		7

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO DOS, HACIA LO “HISTÓRICO, CULTURAL Y ARTESANAL**

Código 002

EMPRESA: EMPRESA TURÍSTICA, CULTURAL Y ECOTURISMO DE BARICHARA

FECHA: MAYO DE 2009

PROCESO: DIAGRAMA DE PROCESO PARA EL RECORRIDO DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO DOS HACIA LO HISTORICO, CULTURAL Y ARTESANAL.

OBJETIVO:











ELABORAR EL PROCESO PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO DOS HACIA LO HISTORICO, CULTURAL Y ARTESANAL EN UNA FORMA CLARA Y PRECISA, QUE A LA VEZ SIRVA COMO MANUAL DE FUNCIONES, EN CASO DE UN OPERARIO NUEVO Y/O COMO GUIA DE CALIDAD Y TIEMPO DE ELABORACION DEL SERVICIO, CONTROLADOS POR LOS JEFES O DEPARTAMENTOS AUTORIZADOS PARA ESTA FINALIDAD.

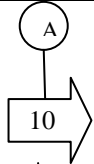







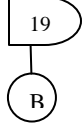
ELABORÓ:

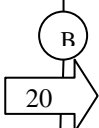








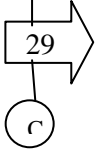
LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ

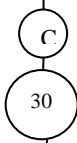

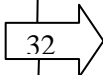


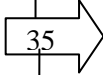

REVISÓ Y APROBÓ:



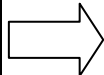
ROGELIO RANGEL VELASCO

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
5:00		1. El guía turístico recibe el grupo asignado en el parque principal.
10:00		2. Presentan el portafolio del recorrido y las recomendaciones de seguridad establecidas.
5:00		3. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Parque principal.
2:00		4. El guía dirige el grupo hacia el Palacio Municipal y su monumento a la Hormiga culona.
5:00		5. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica del Palacio Municipal y su Monumento.
10:00		6. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas.
2:00		7. El guía dirige el grupo al interior de la Casa de la Cultura.
5:00		8. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica de la Casa de la Cultura.
10:00	 	9. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
2:00		10. El guía dirige el grupo hacia la calle real con su distintivo histórico.
10:00		11. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de la Calle Real y de su distintivo histórico.
10:00		13. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la Calle Real, tomar fotos y resolver las dudas.
2:00		14. El guía dirige el grupo a la casa natal del Expresidente Aquileo Parra donde funciona el taller Centro día.
5:00		15. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia de la Casa natal de Aquileo Parra y taller Centro día.
10:00		16. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la Casa natal de Aquileo Parra y el taller Centro día, tomar fotos y resolver las dudas presentadas.
5:00		17. El Guía dirige el grupo a la Plazuela del Hospital.
5:00		18. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de la Plazuela del Hospital.
10:00		19. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la Plazuela y tomar fotos, resolviendo las dudas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
2:00		20. El Guía dirige el grupo a la fábrica de tejidos en fibras naturales: Fundación enlace y los sombreros de Jipijapa.
10:00		21. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural, artesanal de la Fundación Enlace y sus fibras naturales.
10:00		22. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar los tejidos, fibras naturales, tomar fotos, resolviendo las dudas.
2:00		23. El guía dirige el grupo a la fábrica de Papel de fique: Fundación San Lorenzo.
5:00		24. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural, artesanal de la fábrica de papel de fique.
10:00		25. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la fábrica, tomar fotos, resolviendo las dudas.
02:00		26. El Guía dirige el grupo a la fábrica de Tabacos "Gordelia".
05:00		27. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural, artesanal de la fábrica de Tabacos "Gordelia".
10:00		28. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la fábrica, tomar fotos, resolviendo las dudas.
02:00		29. El Guía dirige el grupo a la plazuela del cementerio y capilla de Jesús.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
5:00		30. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de las tumbas talladas en piedra y la Capilla de Jesús.
10:00		31. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, resolviendo las dudas.
03:00		32. El Guía dirige el grupo al Templo de la Inmaculada Concepción con su exposición permanente del Santísimo
05:00		33. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Templo la Inmaculada Concepción.
10:00		34. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Templo y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
2:00		35. El Guía dirige el grupo nuevamente al Parque Principal de Barichara.
3:00		36. El guía despide el grupo, entregando una tarjeta de presentación de la empresa invitándolos a participar en otro paquete turístico.
210 Minutos Total Tiempo: (03 Horas y 30 Minutos)		

RESUMEN DE ACTIVIDADES			
	15		10
			11

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO TRES, HACIA LO “HISTÓRICO, CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES”**

Código 003

EMPRESA: EMPRESA TURÍSTICA, CULTURAL Y ECOTURISMO DE BARICHARA

FECHA: MAYO DE 2009

PROCESO: DIAGRAMA DE PROCESO PARA EL RECORRIDO DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO TRES HACIA LO HISTORICO, CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES.

OBJETIVO:









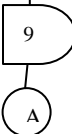
ELABORAR EL PROCESO PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO TRES HACIA LO HISTORICO, CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES EN UNA FORMA CLARA Y PRECISA, QUE A LA VEZ SIRVA COMO MANUAL DE FUNCIONES, EN CASO DE UN OPERARIO NUEVO Y/O COMO GUIA DE CALIDAD Y TIEMPO DE ELABORACION DEL SERVICIO, CONTROLADOS POR LOS JEFES O DEPARTAMENTOS AUTORIZADOS PARA ESTA FINALIDAD.

ELABORÓ:

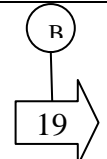


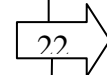




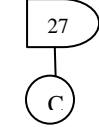
LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ

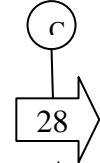
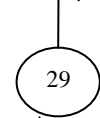
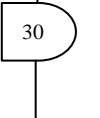
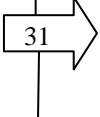
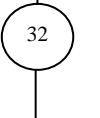
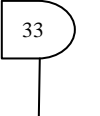
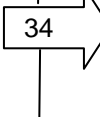
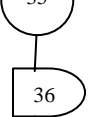
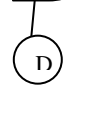
REVISÓ Y APROBÓ:

ROGELIO RANGEL VELASCO

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
5:00		1. El guía turístico recibe el grupo asignado en el parque principal.
10:00		2. Presentan el portafolio del recorrido y las recomendaciones de seguridad establecidas.
5:00		3. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Parque principal.
2:00		4. El guía dirige el grupo hacia la calle real y su atractivo histórico.
5:00		5. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica de la Calle Real
10:00		6. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas en las calles recorridas.
2:00		7. El guía dirige el grupo al interior de la casona donde funciona el mercado público.
5:00		8. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica de la casona donde funciona el mercado publico.
10:00		9. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
2:00		10. El Guía dirige el grupo al monumento a la virgen de la piedra patrona de Barichara.
05:00		11. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y religioso.
10:00		12. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Monumento y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
03:00		13. El Guía dirige el grupo al Balneario natural la Chorrera.
5:00		14. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Balneario natural la Chorrera.
10:00		15. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Sitio tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas.
05:00		16. El guía dirige el grupo por el camino real sobre el margen de la Quebrada “Barichara” hasta encontrar el monumento histórico Puente Grande.
5:00		17. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del monumento histórico Puente Grande, paso de Bolívar.
10:00		18. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, resolviendo las dudas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
2:00		19. El guía dirige el grupo a la casa natal del Expresidente Aquileo Parra donde funciona el taller Centro día.
05:00		20. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia de la Casa natal de Aquileo Parra y taller Centro día.
10:00		21. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio, tomar fotos y resolver las dudas presentadas.
2:00		22. El Guía dirige el grupo a la Capilla de San Antonio y asilo de ancianos "Hogar San Antonio"
5:00		23. El Guía describe la importancia de la Capilla y del Asilo de Ancianos "Hogar San Antonio" donde se albergan 110 Ancianos.
10:00		24. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio, tomar fotos, resolviendo las dudas.
02:00		25. El Guía dirige el grupo a la fundación taller de oficios de Barichara.
5:00		26. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y Artesanal de la fundación taller de oficios de Barichara.
10:00		27. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, resolviendo las dudas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
2:00		28. El guía dirige el grupo a la galería artística “El Camaleón”.
05:00		29. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia artística y cultural de la galería artística “El Camaleón”
10:00		30. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la galería artística “El Camaleón”, tomar fotos y resolver las dudas presentadas.
2:00		31. El Guía dirige el grupo a La plazuela del Cementerio y Capilla de Jesús
5:00		32. El Guía describe la importancia de la Plazuela, del Cementerio con sus tumbas en piedra tallada, de la Capilla de Jesús.
10:00		33. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar la Plazuela y tomar fotos, resolviendo las dudas.
02:00		34. El guía dirige el grupo hacia el Palacio Municipal y su monumento a la Hormiga culona.
5:00		35. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica del Palacio Municipal y su Monumento.
10:00		36. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, resolviendo las dudas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
02:00		37. El Guía dirige el grupo al Templo de la Inmaculada Concepción con su exposición permanente del Santísimo
10:00		38. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Templo la Inmaculada Concepción.
10:00		39. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Templo y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
02:00		40. El Guía dirige el grupo nuevamente al Parque Principal de Barichara.
10:00		41. El guía despide el grupo, entregando una tarjeta de presentación de la empresa invitándolos a participar en otro paquete turístico.
240 Minutos, Total Tiempo: (04Horas)		

RESUMEN DE ACTIVIDADES			
○	17	➡	13

3.3.3.2 Recorridos Rurales (Ecoturísticos)

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO CUATRO HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES.**

Código 004

EMPRESA: EMPRESA TURÍSTICA, CULTURAL Y ECOTURISMO DE BARICHARA

FECHA: MAYO DE 2009

- **PROCESO:** DIAGRAMA DE PROCESO PARA EL RECORRIDO DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO CUATRO HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES.

OBJETIVO:

ELABORAR EL PROCESO PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO CUATRO HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES EN UNA FORMA CLARA Y PRECISA, QUE A LA VEZ SIRVA COMO MANUAL DE FUNCIONES, EN CASO DE UN OPERARIO NUEVO Y/O COMO GUIA DE CALIDAD Y TIEMPO DE ELABORACION DEL SERVICIO, CONTROLADOS POR LOS JEFES O DEPARTAMENTOS AUTORIZADOS PARA ESTA FINALIDAD.

ELABORÓ:

LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ

REVISÓ Y APROBÓ:

ROGELIO RANGEL VELASCO

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
5:00		1. El guía turístico recibe el grupo asignado en el parque principal.
10:00		2. Presentan el portafolio del recorrido y las recomendaciones de seguridad establecidas.
5:00		3. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Parque principal.
2:00		4. El guía dirige el grupo hacia la calle real hasta encontrar la Plazuela de Santa Barbara y proseguir a las instalaciones del acueducto Municipal
5:00		5. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural y arquitectónica de los sitios recorridos
10:00		6. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar los sitios y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
2:00		7. El guía dirige el grupo para iniciar la caminata por el camino de "TOBARES"
10:00		8. El Guía describe la importancia de la caminata donde el verdadero valor es la aventura, disfrutando de la excelente vista.
10:00		9. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio y tomar fotos, retroalimentando las dudas.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
30:00		10. El Guía dirige el grupo a la piedra de la vereda “Lubigará”, donde se puede apreciar, grabados sobre ella, una gran variedad de pictogramas de la cultura Guane.
05:00		11. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de los Pictogramas.
20:00		12. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar los pictogramas y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
10:00		13. El Guía dirige el grupo hasta encontrar el camino Lenguerke en el sitio “EL BOQUERON” donde se puede apreciar la fabricación artesanal de vasijas en barro como ollas, tiestos y chorotes.
5:00		14. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural de la fabricación artesanal de vasijas en Barro.
10:00		15. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el sitio, tomar fotos, retroalimentando las dudas presentadas.
20:00		16. El Guía prosigue con el grupo por este camino histórico, hasta encontrar el centro poblado Guane,
5:00		17. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Centro poblado Guane.

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
110:00		18. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Museo Arqueológico, el Santuario de Santa Lucía, las fabricas artesanales de Sabajón, degustar la deliciosa chicha de maíz, los productos elaborados con leche de cabra y apreciar gran variedad de artesanías tomar fotos y resolver las dudas presentadas.
05:00		19. El guía reúne el grupo en la plazuela del centro poblado Guane.
15:00		20. El guía y el grupo regresan a Barichara, transportándolos en un automotor hasta el parque principal.
05:00		21. El guía despide el grupo, entregando una tarjeta de presentación de la empresa invitándolos a participar en otro paquete turístico.
310 Minutos, Tiempo (Total 05 Horas)		

RESUMEN DE ACTIVIDADES					
	10		5		6

- **PAQUETE TURISTICO NUMERO CINCO HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE, INCLUIDO EL CENTRO POBLADO GUANE**

Código 005

EMPRESA: EMPRESA TURÍSTICA, CULTURAL Y ECOTURISMO DE BARICHARA

FECHA: MAYO DE 2009

- **PROCESO:** DIAGRAMA DE PROCESO PARA EL RECORRIDO DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO CINCO HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE, INCLUIDO EL CENTRO POBLADO GUANE

OBJETIVO:

- ELABORAR EL PROCESO PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO TURISTICO NUMERO CINCO HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE, INCLUIDO EL CENTRO POBLADO GUANE EN UNA FORMA CLARA Y PRECISA, QUE A LA VEZ SIRVA COMO MANUAL DE FUNCIONES, EN CASO DE UN OPERARIO NUEVO Y/O COMO GUIA DE CALIDAD Y TIEMPO DE ELABORACION DEL SERVICIO, CONTROLADOS POR LOS JEFES O DEPARTAMENTOS AUTORIZADOS PARA ESTA FINALIDAD.

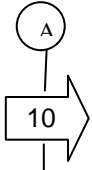



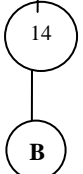
ELABORÓ:

LUIS HERNAN GALVIS RODRIGUEZ

REVISÓ Y APROBÓ:

ROGELIO RANGEL VELASCO

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
5:00	1	1. El guía turístico recibe el grupo asignado en el parque principal.
10:00	2	2. Presentan el portafolio del recorrido y las recomendaciones de seguridad establecidas.
5:00	3	3. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Parque principal.
5:00	4	4. El guía dirige el grupo hacia la calle real, desviando hasta encontrar el monumento "Monumento Piedra de Bolívar" donde se inicia el camino LENGUERKE
5:00	5	5. El guía relata en forma de mito la historia y la importancia cultural del Monumento y el camino Lenguerke.
10:00	6	6. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar los sitios y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
5:00	7	7. El guía dirige el grupo para iniciar la caminata por el camino Lenguerke y su espectacular construcción en piedra tosca,
10:00	8	8. El Guía describe la importancia de la caminata donde el verdadero valor es la aventura, disfrutando de la excelente vista.
10:00	9	9. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el camino y tomar fotos, retroalimentando las dudas.
	A	

TIEMPO (Minutos)	Diagrama	Descripción
30:00		10. El Guía dirige el grupo por el camino Lenguerke que nos conducirá al centro Poblado Guane, en un recorrido ameno y divertido.
30:00		11. Durante el recorrido, El guía describe al grupo los olores de frutas Silvestres, sembradíos de diferentes cultivos agrícolas en pequeña escala como el frijón, el tabaco, la ganadería, los apriscos, las aves de corral, saturando nuestros sentidos de sonidos y colores, disfrutando de la observación paisajística hasta llegar al Centro Poblado Guane.
05:00		12. En el Centro Poblado Guane, El guía relata en forma de mito su historia y la importancia cultural.
110:00		13. El guía y el grupo esperan un tiempo prudencial para observar el Museo Arqueológico, el Santuario de Santa Lucia, las fabricas artesanales de Sabajón, degustar la deliciosa chicha de maíz, los productos elaborados con leche de cabra y apreciar gran variedad de artesanías tomar fotos y resolver las dudas presentadas.
5:00		14. El guía reúne el grupo en la plazuela del centro poblado Guane.

TIEMPO O (Minutos)	Diagrama	Descripción
20:00		15. El guía y el grupo regresan a Barichara, transportándolos en un automotor hasta el parque principal.
05:00		16. El guía despide el grupo, entregando una tarjeta de presentación de la empresa invitándolos a participar en otro paquete turístico.
270 Minutos, Tiempo (Total 04 Horas y 30 Minutos)		

RESUMEN DE ACTIVIDADES			
	9		3
			4

3.3.4 Control de Calidad. Para efectuar un control de calidad sobre la prestación de los servicios de la Empresa Turística, se diseñará una matriz de evaluación, en forma de cuestionario (sencillo), el cual será aplicado, en forma voluntaria, cuando el visitante finaliza el recorrido.

Tabulando y analizando los resultados se podrán formular estrategias, cambios y tomar decisiones frente al funcionamiento de la Empresa. Este mecanismo también permite hacer un control “post – venta” de los servicios vendidos, incluyendo en el cuestionario una casilla donde la persona registre un correo electrónico o un número telefónico a donde se pueda mantener un contacto para

felicitarlos en las fechas especiales y enviarles información actualizada a cerca de las innovaciones que adopte la Empresa turística

3.4 RECURSOS

3.4.1 Recursos Humanos

Cantidad	Detalle	Descripción
Administrativos		
1	Gerente	Gestor Empresarial, Administrador de Empresas Ingeniero Industrial Con experiencia en Turismo.
1	Secretaria – Auxiliar Contable	Que maneje Técnicas de Oficina y Libros de Contabilidad Con experiencia en ventas
1	Contador Público	Contador Público Con conocimientos en contabilidad de costos
OPERATIVOS (Mano de Obra Directa)		
2	Guías Turísticos	Técnicos en turismo del SENA o especialistas en turismo, con amplio conocimiento de Barichara

Para el óptimo funcionamiento de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara se requerirán 2 Guías especializados, los cuales se van a desempeñar en los paquetes turísticos que se ofrecen en la Empresa, con la finalidad, que cada uno esté pendiente de las actividades que realizan los turistas en cada recorrido y adicionalmente preste asistencia o ayude a los integrantes en lo que requieran a lo largo del mismo.

3.4.2 Recursos Técnicos

Cantidad	Descripción
Recorrido turístico Urbano número uno	
2	Tablas de Apoyo
1	Cronómetro
1	Botiquín
1	Termo – Nevera portátil
Recorrido turístico Urbano número Dos	
2	Tablas de Apoyo
1	Cronómetro
1	Botiquín
1	Termo – Nevera portátil
Recorrido turístico Urbano número Tres	
2	Tablas de Apoyo
1	Cronómetro
1	Botiquín
1	Termo – Nevera portátil
Recorrido Ecoturístico Rural número cuatro	
2	Tablas de Apoyo
1	Cronómetro
1	Botiquín
1	Termo – Nevera portátil
Recorrido Ecoturístico Rural número Cinco	
2	Tablas de Apoyo
1	Cronómetro
1	Botiquín
1	Termo – Nevera portátil

3.4.3 Recursos Físicos

Cantidad	Descripción
Área Administrativa	
1	Computador Portátil
1	Video Bean
1	Pantalla de Proyección
1	Mesa para el computador y Video Bean
1	Televisor 29" pantalla plana
1	D.V.D
1	Multimueble en madera
20	Sillas RIMAX
1	Escritorio
1	Silla ejecutiva
1	Escritorio Auxiliar
2	Sillas de secretaria Auxiliares
1	Computador con impresora Multifuncional
1	Telefax
1	Archivador de 3 Gavetas
1	Multimueble – Vitrina de exposición
1	Software (Servicio de turismo)

3.4.4 Recursos De Insumo

Cantidad	Descripción
Recorrido turístico Urbano número uno	
20	Afiches publicitarios
20	Tarjetas de presentación
20	Bolsas con agua Potable
Recorrido turístico Urbano número Dos	
20	Afiches publicitarios
20	Tarjetas de presentación
20	Bolsas con agua Potable
Recorrido turístico Urbano número tres	
20	Afiches publicitarios
20	Tarjetas de presentación

20	Bolsas con agua Potable
Recorrido Ecoturístico Rural número cuatro	
20	Afiches publicitarios
20	Tarjetas de presentación
20	Bolsas con agua Potable
Recorrido Ecoturístico Rural número Cinco	
20	Afiches publicitarios
20	Tarjetas de presentación
20	Bolsas con agua Potable

3.5 ESTUDIO DE PROVEEDORES

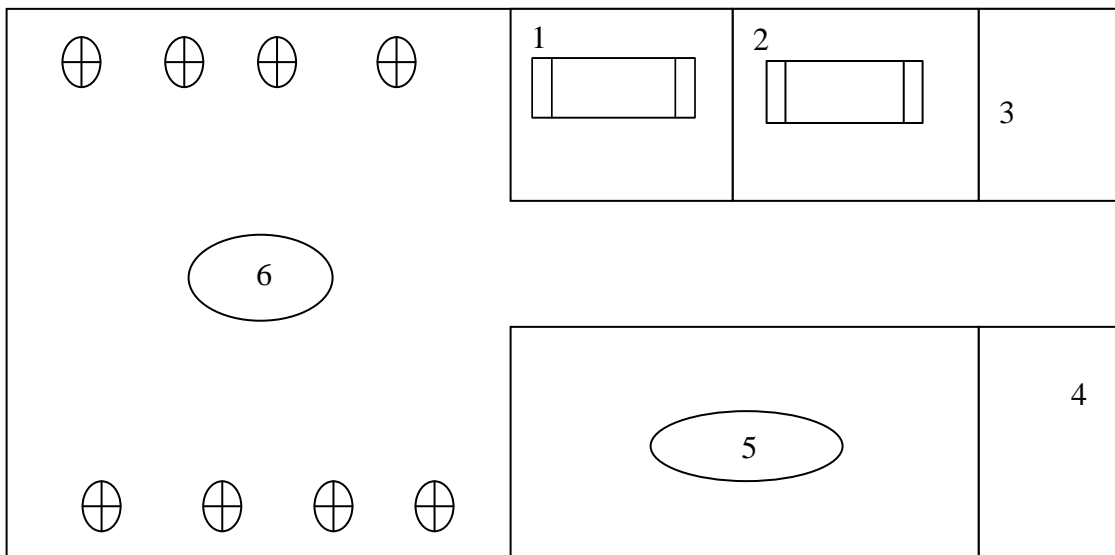
La mayor parte de insumos necesarios para el desarrollo de los recorridos turísticos pueden ser proveídos en el Municipio de Barichara, donde va a estar ubicado el proyecto, con el fin de aprovechar la cercanía al sitio y obtener un mejor precio de venta.

Los insumos que no pueden ser adquiridos en Barichara son adquiridos en los almacenes, locales comerciales o productores de los municipios vecinos, ya que en estos cuenta con todos los insumos necesarios.

3.6 DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

El funcionamiento de la Empresa se centra en una oficina ubicada en cercanías al parque principal de Barichara, preferiblemente en la Calle sexta o calle Real, por ser la máxima concentración del auge turístico en el Municipio:

Plano, oficina de La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara.



1. Oficina de la Secretaria
2. Oficina del Gerente
3. y 4. Servicios sanitarios
5. Sala de Recepción o conferencias
6. Sitio para atención al público.

3.6.1 Logística de distribución. Para tener una mejor organización en la realización de los procesos de la Empresa turística, la distribución para el espacio dentro del local de la oficina, se inicia con un espacio amplio para la recepción y atención al público (6), continúa al lado izquierdo, primero con la oficina de la secretaria (1) y contiguo a esta se ubica la del Gerente (2), al fondo los dos servicios sanitarios (3 y 4), Al lado derecho la oficina amplia para recepción o conferencias al frente de la secretaria y el Gerente(5) para atender los guías turísticos y las ventas de los servicios, la zona de atención al Público (6).

3.7 CONCLUSIONES VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO

- La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara está en capacidad de atender en un mes de temporada alta, hasta un total de 540 personas, permitiendo que un gran número de visitantes del municipio conozcan los diferentes atractivos turísticos con que cuenta Barichara.
- La localización que tiene La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara es la más adecuada, por estar en la calle Real donde se concentra la mayor afluencia turística.
- La herramienta utilizada para llevar un control de la calidad del servicio prestado, a través de un cuestionario para ser diligenciado por el usuario del servicio, tan pronto finalice la actividad, es óptima para conocer la opinión personal de cada uno de los usuarios y así poder hacer de manera efectiva los correctivos que se detecten, de acuerdo a los resultados que se lleguen a obtener en los formularios.
- Cada uno de los atractivos turísticos cuenta con una amplia área para poder acoger un mayor número de personas y así tener su atención al momento de explicar la historia e importancia del sitio donde se encuentren.
- De acuerdo a todos los aspectos analizados en el estudio técnico y concluido, el proyecto es técnicamente viable, ya que brinda garantías físicas para ofrecer estos servicios a los visitantes, además de hacer un considerable aporte al mejoramiento del turismo en el municipio de Barichara.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

Por tratarse de dos propietarios y a la vez, pequeños Empresarios, en este caso dos alumnos de Gestión Empresarial que deseamos materializar nuestra idea de negocio a través de la oferta de Guanzas turísticas centralizadas en paquetes diseñados hacia la historia, la cultura y los atractivos naturales de Barichara y el centro poblado Guane, decidimos constituir una SOCIEDAD DE HECHO, o sea el acuerdo que hemos llegado las dos partes para iniciar y establecer una serie de actividades comerciales.

De acuerdo con la corte suprema de justicia, la sociedad de hecho se define por el artículo 2232 del código civil, siendo una especie de “cuasicontrato” en el cual los socios no pueden celebrar otra especie de contratación referente a la misma cosa que ellos ponen en común. La administración y liquidación se hará como acuerden los socios. Estas sociedades son una de las formas más comunes y corrientes que acostumbran los pequeños empresarios para establecer determinadas actividades comerciales, no existe ninguna minuta en especial aplicable a la constitución de sociedades de este tipo, se define como una sociedad imperfecta en el sentido que no corresponde a la exigencia legal de ser constituida por escritura pública, sin ser persona jurídica, los derechos que adquiera y las obligaciones que contraiga se entienden a cargo de los socios de hecho, la responsabilidad es solidaria e ilimitada por las operaciones celebradas; con que los socios pacten por medio de un documento escrito y autenticado en una notaría, el acuerdo y las condiciones en que van a desarrollar su negocio, ya están ante una sociedad de hecho.

Decidimos y pactamos abrir un establecimiento comercial para “La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara” TOUR GUANE” en la

forma de Empresa unipersonal, donde uno de ellos será gerente propietario y el otro, integrante del área administrativa; Se registrará así:

“TOUR GUANE E.U.”

La empresa unipersonal es una persona jurídica independiente del contribuyente o empresario, que surge con la inscripción en la Cámara de Comercio, mediante la cual una persona natural o jurídica que reúna las calidades requeridas para ejercer el comercio podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil a través de ella.

4.1.1 Proceso de constitución. La empresa unipersonal podrá constituirse mediante documento privado o escritura pública, de conformidad con el artículo 72 de la ley 222 de 1995 el cual deberá contener como mínimo:

- Nombre, identificación y domicilio del empresario.
- Denominación o razón social de la empresa, seguida de la expresión empresa unipersonal o de su sigla E.U., en caso de faltar esta expresión el empresario responderá ilimitadamente.
- El domicilio de la empresa.
- El término de duración, si este no fuere indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que el empresario indique que la empresa podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
- El monto del capital, haciendo una descripción pormenorizada de los bienes aportados en especie con la estimación de su valor.
- El número de cuotas de igual valor nominal en que está dividido el capital de la empresa.
- La forma de administración y facultades de sus administradores (a falta de estipulación se entenderá que los administradores podrán adelantar todos los actos comprendidos dentro de las actividades previstas).

- Nombre y documento de identidad de los administradores; el empresario puede ser el mismo administrador, cuando sea el caso se debe dejar la constancia de delegación de la administración, indicando el cargo en el cual se le delegó, el nombre y documento de identidad de la o las personas en que se delegó y la constancia de aceptación del cargo. Mientras se mantenga dicha delegación, el empresario no podrá realizar actos o contratos a nombre de la empresa.

Realizar la matrícula en la Cámara de Comercio.

El procedimiento para realizar esta matrícula es:

- Realizar la consulta de nombre comercial con el que se piensa identificar la empresa, con el fin de verificar que no se encuentre inscrito un nombre igual al elegido.
- Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial (uno por cada establecimiento que pretenda matricular) y el anexo DIAN.
- Diligenciar la inscripción del Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN, Los formularios antes mencionados deben estar firmados por el representante legal.
- Presentar en la ventanilla, formularios, copia del documento de constitución (si es documento privado debe estar reconocido por el empresario ante juez o notario o presentado personalmente ante la Cámara de Comercio. Si para la constitución se aportan bienes inmuebles, la constitución de la empresa debe hacerse por escritura pública para la tradición del bien e inscribirse primero en la oficina de registro de instrumentos públicos), recibo de pago de impuesto de registro.
- Carta de aceptación de administrador indicando documento de identidad, si no consta en el documento de constitución.

Una vez la empresa ha obtenido la matrícula mercantil debe solicitar el registro de los libros para su funcionamiento y contabilidad (mayor y balances, diario, inventarios)

Una vez haya obtenido su inscripción, la empresa podrá solicitar en la Cámara de Comercio:

- Certificado de existencia y representación legal.
- Registro de libros mercantiles (actas, Registro de Socios, Caja Diario, Mayor y Balance e inventarios)
- RUT (registro único Tributario) ante la Administración de Impuestos Nacionales

Una vez tramitado el RUT, se presentará fotocopia del mismo ante la Cámara de Comercio, con el fin de completar el certificado de la empresa.

Posteriormente se debe solicitar la numeración respectiva para facturación y se iniciará el pago permanente de impuestos de ley como IVA (cada dos meses), Retención en la fuente (cada mes), declaración de renta e impuesto de renta (Anualmente).

Legalización del establecimiento de comercio ante la Alcaldía Municipal

De acuerdo con el artículo 515 del código de comercio, se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la Empresa¹¹.

El establecimiento de comercio es la materialización de la Empresa, ya que se encuentra conformado por todos aquellos bienes que el Empresario destina para la realización de los fines propios de sus actividades, igualmente debemos destacar que la empresas podrán tener uno o varios establecimientos de comercio.

¹¹ Código de Comercio, artículo 515

Para legalizarlo ante la Alcaldía Municipal de Barichara y la inscripción en industria y comercio es necesaria:

- Dirección del Establecimiento.
- Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento. Esta consulta se realiza en Planeación Municipal, de acuerdo a lo especificado en el esquema de ordenamiento territorial.
- Certificado de Saneamiento ambiental.
- Registro mercantil de la Cámara de Comercio.

Tramitados estos documentos se inscribirá la empresa en Industria y Comercio.

4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA

4.2.1 Visión. La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara “TOUR GUANE E.U.” ocupará el primer lugar en el año 2014, en las empresas que a nivel nacional ofrecen productos y servicios de carácter turístico, garantizando una excelente atención a todos los visitantes con la finalidad de brindarles una calurosa estadía en el municipio de Barichara.

Emplearemos todos los recursos históricos y materiales necesarios para mostrar a todos los turistas la importancia y la incidencia de los atractivos turísticos en nuestra historia y el desarrollo del municipio, contando con la colaboración del talento humano de la región para ofrecer un óptimo servicio y así dejar sembrada una semilla de historia y conocimiento en el corazón del turista.

4.2.2 Misión. La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara, “TOUR GUANE E. U.” Es una empresa privada que ofrece productos y servicios de carácter turístico como son los paquetes turísticos minuciosamente diseñados hacia todos los atractivos de Barichara, con lo cual se busca que el turista conozca la riqueza histórica del municipio, motivando el crecimiento de su

interés por el valor cultural de nuestras raíces indígenas Guanes, mediante el contacto didáctico con las actividades y sitios que ellos habitaron.

El presente trabajo está fundamentado en el empleo adecuado de los recursos históricos, materiales y humanos necesarios para ofrecer una excelente calidad en los productos y servicios a los turistas que visiten Barichara.

4.2.3 Objetivos

- Mostrar a los visitantes la riqueza histórica del municipio, motivando el crecimiento de su interés por el valor cultural de nuestras raíces indígenas Guanes.
- Convertir La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara “TOUR GUANE E. U.” en la primera empresa a nivel nacional en la oferta de productos y servicios de carácter turístico.
- Difundir en los turistas y visitantes del municipio de Barichara nuestra cultura artesanal e histórica.
- Contribuir en el crecimiento turístico del municipio de Barichara, Santander.
- Proveer de nuevas opciones de empleo a los habitantes del municipio.
- Formar lazos de unión entre todos los artesanos del municipio.

4.2.4 Políticas. Las políticas en una empresa permiten establecer una serie de parámetros necesarios para el óptimo desarrollo de la misma y su crecimiento, tanto a nivel interno como externo.

Entre las políticas que se plantean para esta empresa están las de personal, ventas y compras, las cuales se muestran a continuación:

- **Personal**

Establecer una asignación salarial acorde con las actividades que realiza cada una de las personas que integran esta empresa.

Realizar con el personal de la empresa procesos de aprendizaje y capacitación que faciliten su desarrollo laboral y profesional.

Garantizar a todo el personal de la empresa el cumplimiento de los beneficios laborales a los cuales tienen derecho por ley.

Requerir al personal el cumplimiento de las normas y reglamentos de la empresa.
Atender de manera efectiva a todos los visitantes del Municipio.

- **Ventas**

Atender la mayor cantidad de visitantes y turistas que deseen conocer nuestros servicios.

Cumplir a cabalidad con los convenios establecidos con las empresas y agencias de turismo.

Mantener estándares de precios para temporadas altas y bajas.

A los visitantes que compren nuestros servicios a través de paquetes turísticos se les proveerá de todos los materiales necesarios para que puedan desarrollar las actividades que se les están proponiendo.

Solicitar la inclusión La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara en el CENTRO DE PROMOCIÓN TURISTICA DE SANTANDER,

aprovechando su cercanía y riqueza turística con municipios como Villanueva y San Gil.

- **Compras**

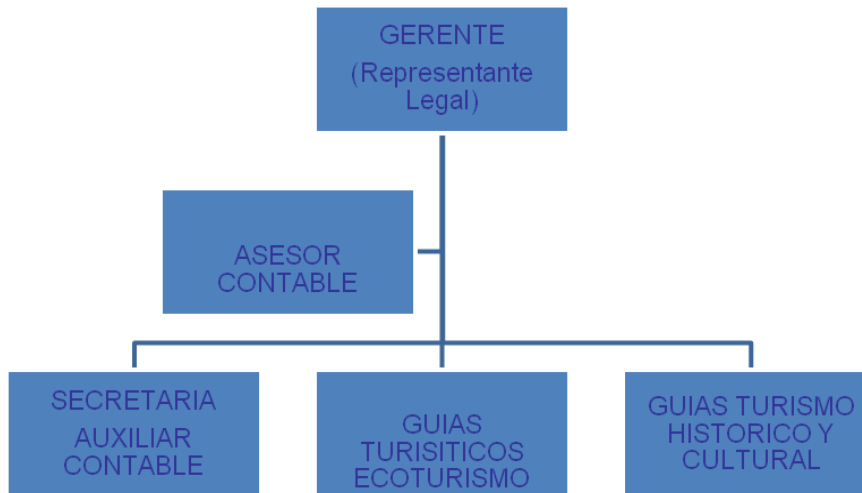
Hacer una selección de precios de los diferentes productos que se van a ofrecer La Empresa Turística, cultural y Ecoturismo del Municipio de Barichara con el fin de buscar la economía de la empresa y al mismo tiempo la de los clientes.

Efectuar pagos oportunos de los artículos que adquiera la empresa para el desarrollo de las actividades turísticas ofrecidas a los visitantes.

Exigir un nivel de calidad en los productos comprados para que a los visitantes no se les presenten problemas al momento de utilizarlos.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.3.1 Organigrama



4.3.2 Descripción de cargos

FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL CARGO
CARGO: Gerente
DESCRIPCIÓN: Este es el cargo de más alto nivel en la empresa y es el responsable de todo lo que acontezca dentro de esta y de las relaciones de la empresa con otras entidades. Entre sus funciones están: <ul style="list-style-type: none">• El gerente debe encargarse de la dirección y coordinación de actividades en la empresa.• Coordinar el departamento de mercadeo y ventas• Coordinar la oferta de los cinco paquetes turísticos• Coordinar los Guías y asignarlos a los recorridos• Contratar el personal necesario en la empresa.• Hacer las diferentes alianzas estratégicas o convenios con empresas de turismo u otras entidades.• Tomar las decisiones que se requieran sin importar la situación que se esté presentando.• Vigilar que en cada uno de los procesos turísticos, para que no se presenten situaciones fuera de lo normal.• Solucionar cualquier situación o anomalía presentada en las diferentes áreas de La Empresa Turística.

FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL CARGO
CARGO: Asesor Contable
<p>DESCRIPCIÓN: El contador es un asesor y revisor de la información financiera y contable de la empresa. Entre sus funciones están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad de la empresa. • Informar al gerente sobre cualquier anomalía presentada en la contabilidad. • Rendir un informe bimestral al gerente sobre el comportamiento económico de la empresa.

FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL CARGO
CARGO: Secretaria Auxiliar contable
<p>DESCRIPCIÓN: La secretaria mantiene actualizada la información de la empresa con el fin de contar con esta información en cualquier momento. Entre de sus funciones están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hacer Los respectivos soportes contables diariamente. • Hacer las liquidaciones y efectuar los pagos y aportes se seguridad social. • Reportar toda la información y soportes contables al contador de la empresa. • Llevar el control de los usuarios que tiene la empresa. • Hacer las reservaciones que realicen otras personas o empresas para la realización de recorridos especiales.

FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL CARGO
CARGO: Auxiliar de servicios generales
<p>DESCRIPCIÓN: Este se encarga de la realización de algunas actividades en el área administrativa y entre sus funciones están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entregar documentos realizados o diligenciados por funcionarios del área administrativa. • Hacer el aseo de las oficinas, recepción y las baterías sanitarias. • Organizar el lugar de las conferencias para la recepción de los visitantes.

FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL CARGO
CARGO: Guías Turismo Histórico y Cultural
<p>DESCRIPCIÓN: Este se encarga de desarrollar los procesos de los recorridos turísticos urbanos y entre sus funciones están:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibir el grupo de usuarios para los recorridos. • Desarrollar el diagrama de proceso establecido para cada recorrido turístico

urbano

- Conocer y describir con seguridad cada uno de los atractivos turísticos de Barichara visitados dentro de los recorridos.
- Velar por la seguridad y grata estadía de los integrantes durante el recorrido turístico.
- Ser la buena imagen de la empresa ante los usuarios, por ser su contacto directo.
- Mantener aseados los sitios visitados durante los recorridos

FICHA DE DESCRIPCIÓN DEL CARGO

CARGO: Guías Turísticos Eco turismo

DESCRIPCIÓN: Este se encarga de desarrollar los procesos de los recorridos turísticos rurales y entre sus funciones están:

- Recibir el grupo de usuarios para los recorridos ecoturísticos.
- Desarrollar el diagrama de proceso para cada recorrido Ecoturístico
- Describir con seguridad cada uno de los atractivos turísticos visitados dentro de los recorridos.
- Velar por la seguridad y grata estadía de los integrantes del recorrido turístico.
- Ser la buena imagen de la empresa ante los usuarios, por ser su contacto directo.
- Mantener aseados los sitios visitados durante los recorridos

4.3.2.1 Asignación salarial. Para la asignación salarial de cada cargo se tuvieron en cuenta varios aspectos como nivel jerárquico en la empresa, complejidad del cargo y volumen de trabajo, según estos criterios se establecieron la siguiente tabla de salarios.

Tabla 42. Asignaciones salariales

Cargo	Asignación salarial	Forma de Contratación
Gerente	\$745.500 mensuales + prestaciones sociales	Contratación Directa
Contador	\$200.000 mensuales (Honorarios). El profesional debe cancelar de forma independiente los aportes de seguridad social.	Por honorarios Profesionales
Secretaria Auxiliar contable	\$496.900 mensuales + prestaciones sociales	Por Contratación Directa
Guías turísticos histórico y Cultural	Valor equivalente entre \$6000 a \$8000 por integrante , de acuerdo al recorrido, para dos Guías	Guías contratados por outsourcing
Guías turísticos Ecoturismo	Valor equivalente entre \$10.000 a \$12.000 por integrante , de acuerdo al recorrido, para dos Guías	Guías contratados por outsourcing

5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permite evaluar la factibilidad en la ejecución real del proyecto, ya que se determinan factores que inciden directamente en la inversión inicial y en los costos de prestación de un servicio. Para ello es imprescindible hacer cálculos como son el costo por persona en cada recorrido o paquete turístico, el punto de equilibrio que ofrece el proyecto y otros cálculos que permitan conocer el movimiento económico de la empresa TOUR GUANE.

Habiendo realizado el presente estudio financiero y el análisis de las diferentes variables económicas que deben ser tenidas en cuenta para la ejecución del proyecto, se podrá determinar el porcentaje de rentabilidad del mismo y así tener una visión clara del beneficio que tendrán los inversionistas.

5.1 INVERSIONES

Son el conjunto de activos, representados en el patrimonio de los propietarios de la Empresa turística TOUR GUANE que permiten la prestación del servicio, para este caso es la participación en cada uno de los 5 paquetes turísticos diseñados.

Para esto, se hace necesario determinar en forma precisa las diferentes inversiones (fija, diferida y capital de trabajo) en las que se tiene que incurrir para la realización del proyecto.

5.1.1 Inversión Fija. Hacen parte de la inversión fija, todos y cada uno de los activos tangibles, que demoran en volverse efectivo, por esta razón se conocen como activos fijos. (Infraestructura) y entre estos tenemos terrenos, edificaciones, maquinaria, equipos, muebles, equipos técnicos y de oficina necesarios para el desarrollo del mismo.

- **Terrenos.** Para la realización de este proyecto, no se necesita un terreno sino una oficina arrendada para esta finalidad, que permita destinar espacio suficiente con el fin de poder mostrar adecuadamente los paquetes turísticos, ofrecer buena atención al público y además, prestar un excelente servicio.

- **Equipos, Muebles y enseres.** El área administrativa de la empresa demanda elementos que faciliten la realización de las actividades propias de este sector y por esta razón se presenta un presupuesto de elementos administrativos necesarios en esta área.

Para el funcionamiento de la Empresa turística TOUR GUANE es indispensable adquirir algunos equipos tecnológicos para el óptimo desarrollo de las actividades realizadas en esta. A continuación se muestra los valores en pesos de estos elementos.

EQUIPOS TÉCNICOS, MUEBLES Y ENSERES					
ADMINISTRATIVOS		UNIDAD	CANT	V/R UNIT	TOTAL
Computador portátil		unid	1	1.500.000	1.500.000
Computador de mesa		unid	1	1.600.000	1.600.000
Video beam		unid	1	4.200.000	4.200.000
Televisor 29 "		unid	1	1.200.000	1.200.000
DVD		unid	1	160.000	160.000
Impresora multifuncional		unid	1	380.000	380.000
Pantalla de proyección		unid	1	1.200.000	1.200.000
Muebles multiusos		unid	3	280.000	840.000

Escritorios		unid	2	230.000	460.000
Sillas rimax		unid	5	25.000	125.000
Sillas ejecutivas		unid	2	160.000	320.000
Archivador		unid	1	380.000	380.000
Mesa de trabajo		unid	1	540.000	540.000
Software Turismo		unid	1	2.500.000	2.500.000
TOTAL				14.355.000	15.405.000

El total de la inversión del proyecto es de \$15'405.000

- **Herramientas.** En cada uno de los procesos de los paquetes turísticos se requieren de determinadas herramientas para poder desarrollarlos. A continuación se puede determinar cuales herramientas se necesitan en cada uno de los procesos y el dinero que se tiene que invertir en estas.

OPERACIÓN	UNIDAD	CANT	V/R UNIT	TOTAL
Botiquines	unid	6	50.000	300.000
Cronómetro	unid	6	60.000	360.000
Termo - nevera portátil	unid	6	120.000	720.000
TOTAL				1.380.000

5.1.2 Inversión Diferida. Esta clase de inversión hace referencia a los gastos en los que se tiene que incurrir para la constitución y funcionamiento legal de la empresa.

COSTO PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	
Registro cámara de Comercio	300.000
Impuesto de registro	100.000
Otros requisitos legales	200.000
TOTAL	600.000

El total de la inversión diferida representada por la pre inversión y los trámites de constitución de la empresa es de \$600.000

5.1.3 Inversión de Capital de Trabajo. La inversión de capital de trabajo permite aprovisionar los costos directos de producción como materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, así también como los equipos de operación requeridos para la puesta en marcha del proyecto. Para el presente proyecto, se tendrá en cuenta el costo total anual de los rubros que inciden en el capital de trabajo y luego diferirá el mes correspondiente y requerido a la iniciación del proyecto, con el propósito de asegurar los pagos de personal y de materias primas que se requieran durante el siguiente mes.

CAPITAL DE TRABAJO		
RUBROS	AÑO 1	REQUERIDO 1 MES
SALARIOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		
Operadores turísticos	26.640.000	2.220.000
Sueldos administrativa	27.669.624	2.305.802
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES		-
Arriendo oficina	2.400.000	200.000
Servicios públicos (Luz y agua)	480.000	40.000
Papelería y útiles de oficina	300.000	25.000
Elementos de aseo	240.000	20.000
Servicio de internet banda ancha con línea teléf.	75.000	6.250
Libros de contabilidad	50.000	4.167
Instalaciones eléctricas	180.000	15.000
Reparaciones locativas	500.000	41.667
Mezcla de mercados	540.000	45.000
Camisetas para dotación de los guías	200.000	16.667
ADQUISICION DE ACTIVOS Y OTROS		-
Requerimiento administrativo	15.405.000	15.405.000
Requerimiento de operación	1.380.000	1.380.000
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCION		-
Gastos de Cámara de Comercio	300.000	300.000
Gastos Notariales, registros, licencias	300.000	300.000
TOTAL	76.659.624	22.324.552

El valor de la inversión para Capital de Trabajo en el primer mes es de 22.324.552, teniendo en cuenta que es indispensable contar con los muebles y enseres, equipos de computo y comunicación de la oficina más lo requerimientos de seguridad industrial de la empresa requerido por las instituciones que expiden los certificado para la apertura del negocio (bomberos, Hospital)

5.1.4.1 Costos de producción. El costo de producción de un servicio, es lo que vale producirlo o prestarlo, para el caso de este proyecto, es cuánto vale, en forma individual, para la empresa turística prestarle el servicio de Guianza en los Cinco paquetes turísticos diseñados.

PLAN 1: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y RELIGIOSO

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V/R UNIT	V/R TOTAL
MANO DE OBRA				
Guianza	Operador	2	3.000	6.000
INSUMOS				
Botella de Agua	unid * pers	1	900	900
Tarjeta de presentación	unid	1	50	50
Póliza contractual	* persona	3	1.000	3.000
subtotal			4.950	9.950
Margen de contribución	%	75%		17.413
VALOR TOTAL DEL PLAN				17.413

PLAN 2: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ARTESANAL

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V/R UNIT	V/R TOTAL
MANO DE OBRA				
Guianza	Operador	2	3.000	6.000
INSUMOS				
Ingreso a la casa de la cultura	unid * pers	1	500	500
Botella de Agua	unid	1	900	900
Tarjeta de presentación	* persona	1	50	50
Póliza contractual	* persona	3	1.000	3.000
subtotal			5.450	10.450
Margen de contribución	%	75%		18.288
VALOR TOTAL DEL PLAN				18.288

PLAN 3: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V/R UNIT	V/R TOTAL
MANO DE OBRA				
Guianza	Operador	2	3.000	6.000
INSUMOS				
Ingreso a la casa natal del expresidente Aquileo Parra	unid * pers	1	500	500
Botella de Agua	unid	1	900	900
Tarjeta de presentación	* persona	1	50	50
Póliza contractual	* persona	3	1.000	3.000
subtotal			5.450	10.450
Margen de contribución	%	75%		18.288
VALOR TOTAL DEL PLAN				18.288

PLAN 4: HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V/R UNIT	V/R TOTAL
MANO DE OBRA				
Guianza	Operador	2	3.000	6.000
INSUMOS				
Visita al Museo Arqueologico de Guane	Ingreso	1	2.000	2.000
Transporte	Recorrido	1	2.000	2.000
Botella de Agua	unid * pers	1	900	900
Tarjeta de presentación	unid	1	50	50
Póliza contractual	* persona	3	1.000	3.000
subtotal			8.950	13.950
Margen de contribución	%	75%		24.413
VALOR TOTAL DEL PLAN				24.413

PLAN 5: HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE INCLUIDO CENTRO POBLADO GUANE

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V/R UNIT	V/R TOTAL
MANO DE OBRA				
Guianza	Operador	2	3.000	6.000
INSUMOS				-
Visita al Museo Arqueologico de Guane	Ingreso	1	2.000	2.000
Transporte	Recorrido	1	2.000	2.000
Botella de Agua	unid * pers	1	900	900
Tarjeta de presentación	unid	1	50	50
Póliza contractual	* persona	3	1.000	3.000
subtotal			8.950	13.950
Margen de contribución	%	75%		24.413
VALOR TOTAL DEL PLAN				24.413

Mano de obra directa. La Empresa turística TOUR GUANE va a tener mano de obra compuesta de Dos Guías especializados y dos Guías auxiliares los cuales

ocho van a estar ubicadas en cada recorrido de los paquetes turísticos urbanos y rurales ofrecidos por la Empresa turística .

Los Guías especializados y sus auxiliares serán contratados por outsourcing.

Descripción	AÑOS				
	2007	2008	2009	2010	2011
COSTO DE LOS SERVICIOS DE GUIANZA					
Guías contratados por outsourcing	26.640.000	27.705.600	28.813.824	29.966.377	31.165.032
TOTAL COSTO OPERACIONAL	26.640.000	27.705.600	28.813.824	29.966.377	31.165.032

* Los guías son contratados por outsourcing, se les pagará un servicio de guía por persona de \$3,000 pesos.

* Cada plan debe estar acompañado de 2 guías

* Con respecto a la seguridad social cada guía debe presentar su afiliación al sistema de salud como trabajador independiente

* La empresa será tomador de una póliza contractual, donde cada turista estará protegido por esta, de igual manera la póliza ampara al guía siempre y cuando este se encuentre cotizando como mínimo EPS.

5.1.42 Gastos de Administración y Ventas. Los gastos de administración son aquellos que se ven reflejados en la inversión que no se puede recuperar y estos los componen los gastos de personal y otra clase de gastos como insumos requeridos para el funcionamiento de la empresa.

• Personal

CARGO	SUELDO	SUELDO	AUX	SEGURIDAD	PRESTAC	PARAFISC	DOTACION	TOTAL
		ANUAL	TRANSP	SOCIAL	SOCIALES			2010
				28,52%	21,86%	9%		
Gerente	745.500	8.946.000	723.840	2.551.578	1.955.596	805.140	30.000	15.012.154
Secretaria auxiliar contable	496.900	5.962.800	723.840	1.700.710	1.303.468	536.652	30.000	10.257.470
Asesor Contable	200.000	2.400.000	-	-	-	-		2.400.000
TOTAL		17.308.800	1.447.680	4.252.288	3.259.064	1.341.792	60.000	27.669.624

COSTO DE CARGOS ADMINISTRATIVOS	
CARGO	TOTAL PRIMER AÑO
Gerente	15.012.154
Secretaria auxiliar contable	10.257.470
Asesor Contable	2.400.000
	27.669.624

El costo de cargos Administrativos para el primer Año es de \$27.669.624

- **Otros gastos administrativos o generales**

Estos son los gastos en los que deben incurrir para la realización de otra clase de actividades del área administrativa.

COSTO DE LA MEZCLA DE MERCADOS			
Descripción	CANT	V/R UNIT	TOTAL
Radio	2	110.000	220.000
Volantes	2000	45	90.000
Folletos	200	650	130.000
Afiches empresariales	100	1.000	100.000
TOTAL			540.000

GASTOS GENERALES	
Arriendo oficina	2.400.000
Servicios públicos (Luz y agua)	480.000
Papelería y útiles de oficina	300.000
Elementos de aseo	300.000
Elementos de cafetería	240.000
Servicio de internet banda ancha con línea telef	100.000
Libros de contabilidad	50.000
Instalaciones eléctricas	180.000
Reparaciones locativas	500.000
Mezcla de mercados	540.000
Gastos de viajes	600.000
Camisetas para dotación de los guías	200.000
GASTOS LEGALES	600.000
Impuesto de registro	100.000
Gastos de cámara de comercio	300.000
Gastos legales diversos	200.000
Gastos de industria y comercio	
DIVERSOS	600.000
Otros gastos	600.000
TOTAL GASTOS GENERALES PARA EL PRIMER AÑO	\$7.090.000
Valor para un mes	\$590.834

El total de los gastos generales es de \$590.834 para un mes.

5.1.4.3 Gastos financieros. Son los intereses que se asumen para el pago del capital de trabajo, se trabajará con la tasa de interés del mercado financiero de captación. Este valor no se tiene en cuenta para inversión porque los propietarios aportan el capital como recursos propios.

5.1.5 Inversión Total. La inversión total de este proyecto la integran las inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo. Esta cantidad de dinero es la que deben invertir los propietarios de la Empresa Turística TOUR GUANE ya sea con recursos propios o recursos solicitados a una entidad financiera.

Inversión Fija o aporte de los propietarios: Los equipos, muebles y enseres necesarios para el proyecto	\$15'405.000
La creación de la Empresa turística TOUR GUANE requiere una inversión inicial de	\$15'405.000
inversión diferida representada por la preinversión y los trámites de constitución de la empresa es de:	\$600.000
El valor de la inversión para Capital de Trabajo para asegurar el Funcionamiento de la Empresa en el primer mes	\$22.324.552

5.1.6 Fuentes de Financiación. Para toda clase de proyecto, existen varias fuentes de financiación que permiten llevar a cabo nuevas inversiones. En la ejecución de este proyecto los propietarios aportamos este dinero o capital social como recursos propios.(Capital disponible en efectivo)

En caso contrario, si no contaran con el capital social, se vería la necesidad de tramitar un crédito en alguna entidad financiera que les permita poner en marcha el mismo y la más opcionada para realizar este trámite es el Banco Agrario de Barichara o la Cooperativa Multiservicios Barichara Ltda. "COMULSEB". El interés que se asume para el crédito es del DTF más 8 puntos, este interés deber ser calculado como un interés efectivo anual, siendo una tasa sucesiva:

$$E.A. = (1+DTF) (1+i) - 1 \times 100$$

$$E. A. = (1+0.069) (1+0.08) - 1 \times 100$$

$$E.A. = 15.45\%$$

5.2 COSTOS

Los costos de una empresa los conforman los costos fijos y variables que se causan en cada periodo.

5.2.1 Costos Fijos. Es el capital mensual que no varía de acuerdo a la Prestación del servicio, para este proyecto lo conforman los gastos administrativos y de operación administrativa.

GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION

Gasto del Personal Administrativo (Gerente y Secretaria)	\$25.269.624
Gasto del Asesor Contable	\$2.400.000
Arrendamientos	\$2.400.000
Servicios Públicos	\$480.000
Servicio de Internet	\$75.000
Depreciación de los equipos de oficina	\$2.564.000
TOTAL GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION	33.188.624

Mensualmente la empresa, para cubrir estos costos fijos, debe destinar un ingreso de \$2'765.718 y en el año debe ser de \$33.188.624

5.2.2. Costos variables. Los costos variables lo comprende el capital utilizado para sufragar los costos de fabricación de productos o prestación de servicios y dependen de la cantidad de personas que se integren en los paquetes turísticos, la Empresa turística TOUR GUANE estima, para el primer año, una servucción de 222 paquetes turísticos x 20 integrantes promedio = 4.440 personas anualmente y se proyecta un incremento anual de usuarios del 10% durante la prestación del servicio de los cinco años siguientes. Para calcular los costos variables se estableció un costo unitario por paquete turístico tomando los costos totales de producción (M.O, MP, Gastos Generales).

COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN			
POR PAQUETE TURÍSTICO	Costos Mano de Obra, Materia Prima	Primer año	Valor total
PAQUETE TURISTICO # 1: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y RELIGIOSO	9.950	54x20 personas	10.746.000
PAQUETE TURISTICO # 2: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ARTESANAL	10.450	54x20 personas	11.286.000
PAQUETE TURISTICO # 3: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES	10.450	42x20 personas	8.778.000
PAQUETE TURISTICO # 4: HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES	13.950	36x20 personas	10.044.000
PAQUETE TURISTICO # 5: HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE INCLUIDO CENTRO GUANE	13.950	36x 20 personas	10.044.000
SUMATORIA	58.750/ 5 = 11.750	222 x 20 =4440 personas	50.898.000
+ GASTOS GENERALES PRIMER AÑO			7.605.000
VALORES COSTOS TOTALES			58.503.000

$$\frac{58.503.000}{222 \text{ Paquetes}} = 263.527 \text{ (costo variable promedio anual por paquete turístico de 20 personas)}$$

$$\frac{263.527}{20 \text{ personas x paquete}} = 13.176 \text{ (costo variable de producción promedio por persona)}$$

5.2.4 Costo Unitario. Para poder determinar el costo unitario promedio de la prestación del servicio turístico, retomar los costos de mano de obra, la materia prima y los costos indirectos necesarios para establecer el costo por cada paquete y con base a los costos de los 222 paquetes se podrán definir el costo unitario promedio por persona.

VALORES COSTOS TOTALES MANO DE OBRA, MATERIA PRIMA Y GASTOS GENERALES	58.503.000
+ NOMINA ADMINISTRATIVA	\$27.669.624
TOTALES	86.172.624

$$\frac{86.172.624}{222 \text{ paquetes}} = 388.165 \text{ (costo total Unitario promedio anual por paquete turístico de 20 personas)}$$

$$\frac{388.165}{20 \text{ personas x paquete}} = 19.408 \text{ (costo total unitario promedio por persona)}$$

De acuerdo a los cálculos realizados para determinar el costo unitario por paquete, en los cuales se describieron los costos de materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, se computaron los costos totales y se estableció un costo total unitario promedio el cual es de \$21.735 por persona.

5.2.5 Precio de venta. En la definición del precio de venta del servicio es necesario tener en cuenta algunos aspectos como los precios que se contemplaron en el estudio de mercados, los costos que generan la prestación del servicio y el margen de utilidad que se desea obtener.

Para establecer este precio de los recorridos urbanos y rurales se tuvo en cuenta las respuestas dadas por los encuestados en la pregunta No. 13 y 14 realizada a los turistas y la pregunta No. 25 y 26 realizada a las familias del municipio, los precios de las 3 empresas oferentes de servicios similares descritas en presentación de resultados de la oferta, numeral 2.4.3.

PLAN TURISTICO	COSTO VARIABLE UNIT	%GANACIA	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN PESOS	MARGEN DE CONTRIBUCION EN PORCENTAJE
PLAN 1: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y RELIGIOSO	9.950	75%	17.413	7.463	42,9%
PLAN 2: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ARTESANAL	10.450	75%	18.288	7.838	42,9%
PLAN 3: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES	10.450	75%	18.288	7.838	42,9%
PLAN 4: HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES	13.950	75%	24.413	10.463	42,9%
PLAN 5: HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE INCLUIDO CENTRO POBLADO GUANE	13.950	75%	24.413	10.463	42,9%
TOTALES PROMEDIO	11.750	75%	20.563	8.813	43%

El margen de utilidad sobre el costo de producción es del 43%. Se tiene un amplio margen de utilidad, donde esto muestra la capacidad que refleja la empresa para reaccionar a las exigencias del mercado.

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

5.3.1 Presupuesto de ingresos. En el presupuesto de ingresos se hizo una proyección a cinco años, con base a las cantidades producidas, con el precio de venta para los cinco años de vida útil del proyecto.

DESCRIPCION	AÑO 2010			AÑO 2011			AÑO 2012		
	CANT	V/R UNIT	TOTAL	CANT	V/R UNIT	TOTAL	CANT	V/R UNIT	TOTAL
plan 1	1080	17.413	18.805.500	1188	18.109	21.513.492	1307	18.833	24.611.435
plan 2	1080	18.288	19.750.500	1188	19.019	22.594.572	1307	19.780	25.848.190
plan 3	840	18.288	15.361.500	924	19.019	17.573.556	1016	19.780	20.104.148
plan 4	720	24.413	17.577.000	792	25.389	20.108.088	871	26.405	23.003.653
plan 5	720	24.413	17.577.000	792	25.389	20.108.088	871	26.405	23.003.653
TOTAL	4440		89.071.500	4884		101.897.796	5372		116.571.079

DESCRIPCION	AÑO 2013			AÑO 2014		
	CANT	V/R UNIT	TOTAL	CANT	V/R UNIT	TOTAL
plan 1	1437	19.587	28.155.481	1581	20.370	32.209.871
plan 2	1437	20.571	29.570.330	1581	21.394	33.828.457
plan 3	1118	20.571	22.999.145	1230	21.394	26.311.022
plan 4	958	27.461	26.316.179	1054	28.559	30.105.708
plan 5	958	27.461	26.316.179	1054	28.559	30.105.708
TOTAL	5910		133.357.314	6501		152.560.767

En el precio de venta establecido para la oferta de este servicio, están incluidas las entradas a varios sitios turísticos estipulados en el numeral 5.1.1.1. Costos de producción, en la ejecución del proyecto si se deben realizar incrementos en el precio de venta año tras año.

Por otra parte, para establecer la Demanda del primer año y el incremento del 10% para los años siguientes, se tuvo en cuenta el numeral 2.4.2 Estimación de la Demanda y 2.4.3. Proyección de la Demanda.

5.3.2 Presupuesto de egresos. Este lo integran los gastos de administración, costos de producción, amortización del crédito, pago de intereses.

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS					
	2010	2011	AÑO 2012	2013	2014
ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS					
Sueldos	17.308.800	18.001.152	18.721.198	19.470.046	20.248.848
Auxilio de transporte	1.447.680	1.505.587	1.565.811	1.628.443	1.693.581
Seguridad social	4.252.288	4.422.379	4.599.275	4.783.246	4.974.575
Prestaciones sociales	3.259.064	3.389.426	3.525.003	3.666.003	3.812.644
Parafiscales	1.341.792	1.395.464	1.451.282	1.509.334	1.569.707
Dotación	60.000	62.400	64.896	67.492	70.192
TOTAL ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	27.669.624	28.776.409	29.927.465	31.124.563	32.369.546
GASTOS GENERALES	7.005.000	5.838.000	6.121.920	6.311.117	6.616.041
Arriendo oficina	2.400.000	2.496.000	2.595.840	2.699.674	2.807.661
Servicios públicos (Luz y agua)	480.000	499.200	519.168	539.935	561.532
Papelería y útiles de oficina	300.000	312.000	324.480	337.459	350.958
Elementos de aseo	240.000	249.600	259.584	269.967	280.766
Elementos de cafetería	240.000	249.600	259.584	269.967	280.766
Servicio de internet banda ancha con línea telef	75.000	78.000	81.120	84.365	87.739
Libros de contabilidad	50.000		52.000		54.080
Instalaciones eléctricas	180.000	-	-	-	-
Reparaciones locativas	500.000	-	-	-	-
Mezcla de mercados	540.000	561.600	584.064	607.427	631.724
Gastos de viajes	600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
Camisetas para dotación de los guías	200.000	208.000	216.320	224.973	233.972
GASTOS LEGALES	600.000	280.000	290.400	301.216	312.465
Impuesto de registro	100.000	-	-	-	-
Gastos de cámara de comercio	300.000	80.000	83.200	86.528	89.989
Gastos legales diversos	200.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Gastos de industria y comercio		180.000	187.200	194.688	202.476
DEPRECIACIONES	2.564.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000
Depreciación general de activos	2.564.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000
DIVERSOS	600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
Otros gastos	600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS - VENTAS Y GENERALES	38.438.624	37.782.409	39.252.745	40.675.815	42.263.967

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un procedimiento financiero que permite determinar el momento en el cual las ventas del servicio cubrirán exactamente los costos que este genera, enunciándose en valores, porcentaje y/o unidades de personas que deben comprar el servicio ofrecido.

Adicionalmente, manifiesta la proporción de utilidades o pérdidas de la empresa cuando el número de personas excedan o esté por debajo de este punto. Este punto sirve como parámetro para observar en que momento se generan utilidades a causa del aumento del volumen de ventas o se causan perdidas por la disminución de estas.

$$P.E. = \frac{\text{Gastos de administración}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Unitario}}$$

PLAN TURISTICO	COSTO VARIABLE UNIT	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE CONTRIBUCION EN PESOS	MARGEN DE CONTRIBUCION EN PORCENTAJE	*GASTOS DE ADMINISTRACION	**CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANT
PLAN 1: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y RELIGIOSO	9.950	17.413	7.463	42,9%	33.188.624	4.447
PLAN 2: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ARTESANAL	10.450	18.288	7.838	42,9%	33.188.624	4.235
PLAN 3: HACIA LO HISTORICO CULTURAL Y ATRACTIVOS NATURALES	10.450	18.288	7.838	42,9%	33.188.624	4.235
PLAN 4: HACIA EL ECOTURISMO Y LA HISTORIA CULTURAL DE LOS INDIGENAS GUANES	13.950	24.413	10.463	42,9%	33.188.624	3.172
PLAN 5: HACIA EL ECOTURISMO Y EL CAMINO LENGUERKE INCLUIDO CENTRO POBLADO GUANE	13.950	24.413	10.463	42,9%	33.188.624	3.172
TOTALES PROMEDIO	11.750	20.563	8.813	43%	33.188.624	3852

* Se aclara que el proyecto no presenta costos fijos de producción por ser una empresa prestadora de servicios, los cuales dependen del volumen de la demanda de turistas tanto domésticos como extranjeros y estos fluctúan constantemente pues se encuentran a su vez afectados por las variables externas (entorno). El gasto fijo está representado por los siguientes conceptos:

** P.E = La Empresa GUANE TOUR debe vender 3852 servicios turísticos anuales, 321 unidades de servicios mensuales para que la empresa no genere ni pérdidas ni ganancias. Según la proyección de ventas se estimaron 4,440 servicios turísticos lo que nos lleva a concluir que según la estimación debemos cumplir con el 87% de lo proyectado.

Este punto de equilibrio muestra que la Empresa turística debe tener un mínimo de 3852 usuarios al Año o 321 por mes para que la empresa no genere utilidades ni pérdidas. Si la cantidad de clientes supera el punto de equilibrio, la empresa empezará a obtener utilidades.

5.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un instrumento financiero muy importante, que es empleado para observar la conducta de los recursos económicos en el tiempo de ejecución del proyecto, el cual permite conocer si hubo o no utilidades durante el periodo de operación.

	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Crédito	0					
Recursos Propios	17.385.000					
Ventas	0	89.071.500	101.897.796	116.571.079	133.357.314	152.560.767
Total Ingresos	17.385.000	89.071.500	101.897.796	116.571.079	133.357.314	152.560.767
EGRESOS						
Inversión	17.385.000					
Fijos	0	5.519.000	5.337.200	5.460.128	5.587.973	5.720.932
Variables	0	64.855.624	72.434.658	79.475.491	86.629.381	94.760.503
Crédito	0	0	0	0	0	0
Total Egresos	17.385.000	70.374.624	77.771.858	84.935.619	92.217.354	100.481.435
Utilidad	0	18.696.876	24.125.938	31.635.460	41.139.960	52.079.332
Acumulado	0	18.696.876	24.125.938	31.635.460	41.139.960	52.079.332

** Recurso propio equivalente a \$15.405.000 para la compra de los equipos de administración, \$1.380.000 compra equipos de operación y \$600.000 gastos de constitución.

EMPRESA PROMOTORA DE SERVICIOS TURISTICOS "TOUR GUANE"					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	2010	2011	AÑOS 2012	2013	2014
SALDO INICIAL DE CAJA A ENERO 31 DE 2010	600.000	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235
ENTRADAS DE EFECTIVO					
Crecimiento proyectado en ventas		10%	10%	10%	10%
Mas ventas de contado	89.071.500	101.897.796	116.571.079	133.357.314	152.560.767
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	89.671.500	121.194.672	159.993.893	208.415.588	268.759.002
SALIDAS DE EFECTIVO					
Menos Gastos de Admon	27.669.624	28.776.409	29.927.465	31.124.563	32.369.546
Menos Costos de guianza (M.O)	26.640.000	27.705.600	28.813.824	29.966.377	31.165.032
Menos otros costos variables	8.460.000	9.306.000	10.235.000	11.258.000	12.385.000
Menos Pago de Impuestos		5.521.849	9.188.450	12.882.378	17.243.900
Menos Gastos Generales + diversos	7.605.000	6.462.000	6.770.880	6.986.035	7.317.957
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	70.374.624	77.771.858	84.935.619	92.217.354	100.481.435
IGUAL FLUJO NETO DEL PERIODO	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567
SALDO FINAL DE CAJA	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567

Durante todos los periodos se obtiene utilidad, esto demuestra que el proyecto es auto sostenible y muy rentable ya que se hace una gran acumulación de efectivo al cabo de los 5 años del proyecto.

5.6 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son indispensables para las empresas, estos permiten realizar diferentes acciones dependiendo el punto de vista desde el cual se enfoque. A continuación mencionamos algunos aspectos que resaltan la importancia de los estados financieros, según la perspectiva con que sean observados:

- En el caso de la administración, permite tomar decisiones, después de conocer el rendimiento, crecimiento y desarrollo de la empresa durante un periodo determinado.
- A los propietarios de las empresas les da a conocer el ascenso financiero del negocio y la rentabilidad del capital invertido en esta.
- Los acreedores, para conocer la liquidez de la empresa y la garantía de cumplimiento de sus obligaciones, ya sea con entidades financieras o con proveedores.
- Desde el punto de vista del estado, estos determinan si el pago de los impuestos y contribuciones que han sido realizadas están correctamente liquidados.

5.6.1 Balance General (Primer año). Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma precisa el valor de sus propiedades, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En el balance solo aparecen las cuentas reales y sus valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y libros auxiliares.

Siendo el caso de esta empresa de carácter unipersonal, el balance general debe ser realizado por el contador y firmado por este y el representante legal de la empresa.

Su estructura se presenta a continuación:

EMPRESA DE SERVICIOS TURISTICOS TOUR GUANE						
BALANCE GENERAL						
	BALANCE			AÑOS		
	INICIAL	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE	-	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567
Caja y Bancos Nacionales		19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567
ACTIVO NO CORRIENTE	15.405.000	12.841.000	10.577.000	8.313.000	6.049.000	3.785.000
Equipo de computo	10.240.000	10.240.000	10.240.000	10.240.000	10.240.000	10.240.000
Muebles y Enseres	2.665.000	2.665.000	2.665.000	2.665.000	2.665.000	2.665.000
Software	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Menos Depreciación Acumulada		-2.564.000	-4.828.000	-7.092.000	-9.356.000	-11.620.000
TOTAL ACTIVO	15.405.000	32.137.876	53.999.815	83.371.274	122.247.235	172.062.567
PASIVO CORRIENTE						
Impuesto de Renta y Complementarios	-	5.521.849	9.188.450	12.882.378	17.243.900	22.299.477
TOTAL PASIVO	-	5.521.849	9.188.450	12.882.378	17.243.900	22.299.477
PATRIMONIO						
Capital Social	15.405.000	15.405.000	15.405.000	15.405.000	15.405.000	15.405.000
Utilidades del ejercicio		11.211.027	18.655.338	26.155.132	35.010.342	45.274.696
Utilidades Retenidas de Ejercicios Anteriores			10.751.027	28.928.765	54.587.992	89.083.394
TOTAL PATRIMONIO	15.405.000	26.616.027	44.811.365	70.488.897	105.003.334	149.763.090
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	15.405.000	32.137.876	53.999.814	83.371.275	122.247.234	172.062.567

5.6.2 Estado de resultados o de perdidas y ganancias (Año 1). Este es otro estado financiero que proporciona en forma detallada y ordenada la respectiva información del como se obtuvieron las utilidades del periodo contable.

Además, esta compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, es decir, las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder en forma exacta a los valores que figuran en los libros auxiliares y el libro mayor.

El siguiente es el esquema que fue utilizado para hacer el estado de resultados de la Empresa Turística TOUR GUANE del municipio de Barichara.

**EMPRESA DE SERVICIOS TURISTICOS TOUR GUANE
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

	AÑOS				
	2010	2011	2012	2013	2014
VENTAS NETAS	89.071.500	101.897.796	116.571.079	133.357.314	152.560.767
Servicio Turisticos	89.071.500	101.897.796	116.571.079	133.357.314	152.560.767
COSTO DE VENTAS	35.100.000	37.011.600	39.048.824	41.224.377	43.550.032
Servicios de los guias	26.640.000	27.705.600	28.813.824	29.966.377	31.165.032
Póliza contractual	4.440.000	4.884.000	5.372.000	5.909.000	6.500.000
Ingreso a lugares culturales e historicos	1.140.000	1.254.000	1.379.000	1.517.000	1.669.000
Transporte	2.880.000	3.168.000	3.484.000	3.832.000	4.216.000
Proveedores (Agua en botella)	-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	53.971.500	64.886.196	77.522.255	92.132.937	109.010.735
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	36.638.624	36.418.409	37.835.785	39.203.776	40.734.647
Sueldos administrativos	27.669.624	28.776.409	29.927.465	31.124.563	32.369.546
Gastos generales	6.405.000	5.378.000	5.644.320	5.815.213	6.101.101
Depreciaciones	2.564.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000
UTILIDAD OPERACIONAL	17.332.876	28.467.787	39.686.470	52.929.161	68.276.088
GASTOS NO OPERACIONALES	600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
Diversos	600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	16.732.876	27.843.787	39.037.510	52.254.242	67.574.173
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS 33%	5.521.849	9.188.450	12.882.378	17.243.900	22.299.477
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	11.211.027	18.655.338	26.155.132	35.010.342	45.274.696

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

En la evaluación de un proyecto se deben tener en cuenta aspectos muy importantes como son sociales, ambientales y económicos, donde cada uno cumple una función indispensable dentro del proyecto. Los dos primeros, miden el impacto positivo o negativo que provoca la realización del proyecto tanto en la población donde está ubicado, como en el medio ambiente que lo rodea y el tercero da a conocer el nivel de rentabilidad del proyecto.

6.1 IMPACTO SOCIAL

La ejecución de este proyecto de tipo turístico hace un aporte muy importante al municipio de Barichara y al turismo nacional, contribuyendo de manera significativa en el fortalecimiento y crecimiento del sector turístico a nivel municipal, regional y nacional, dando a conocer de una forma muy organizada a través de Paquetes turísticos muy bien diseñados y de acuerdo a lo expresado en las encuestas, recorriendo todos los atractivos turísticos, históricos y culturales que han enmarcado la historia de nuestros antepasados, el desarrollo social, económico y cultural del municipio y la región.

Entre las mayores fortalezas que tiene el proyecto es el enriquecimiento cultural que está compartiendo con los turistas del municipio y los visitantes, al recorrer los sitios turísticos, con el acompañamiento de un Guía especializado, conociendo la historia y la importancia cultural de cada uno de ellos, haciendo más agradable su estadía en el municipio y dejando en ellos un recuerdo de por vida sobre los antepasados de Barichara y Guane.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

El presente proyecto, consistente en la creación de una Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en el municipio de Barichara Santander “TOUR GUANE” no provoca ningún impacto ambiental de tipo negativo, a pesar que gran parte de sus procesos y servicios turísticos son realizados sobre atractivos naturales y/o materiales representados en Monumentos históricos, contribuyendo al aseo y recuperación después de cada visita.

Por otra parte, en los servicios turísticos ofrecidos no se generan focos de contaminación en el suelo, el agua o el aire, lo que permite analizar que se llevan a cabo estos procesos cuidando el medio ambiente que los rodea, realizando el aseo de los sitios visitados, consistente en la recolección de bolsas o botellas de agua, cascaras de frutas, o de otros alimentos, papeles, cartuchos de cintas y/o todos los elementos que generan desechos y contaminación, depositándolos en unas canecas que la Administración Municipal tiene ubicadas en cada atractivo turístico.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

A través de este capítulo se demostrará que el proyecto es factible y por ende viable, en su aspecto económico y financiero, para ello se utilizarán los criterios de aceptación o rechazo de inversiones como lo es el flujo de caja proyectado, el valor presente del proyecto, la tasa interna de retorno y la relación beneficio / costo.

El manejo operativo y la presupuestación de ingresos, costos y gastos han sido las herramientas que se han desarrollado a lo largo de este proyecto, sin embargo, ninguno de estos criterios representan en su conjunto una alternativa de decisión; la evaluación económica de un proyecto dice en pocas palabras la probabilidad

calculada que tiene uno o varios inversionistas de tener éxito durante la vida útil del proyecto.

Para la determinación se empleará, un flujo de caja proyectado, el valor presente neto, la tasa interna de retorno, el punto de equilibrio, periodo de recuperación de la inversión y la relación de costo beneficio, estos seis factores son de gran importancia para concluir si la inversión inicial es recuperable y cuál será la utilidad obtenida después de la vida útil del proyecto.

FORMA DEL CAPITAL

El capital del proyecto constituido para el montaje y puesta en marcha del negocio se determinó así:

APALANCAMIENTO CON RECURSOS PROPIOS: Los socios del proyecto tomaron la decisión de constituir una empresa unipersonal, donde uno de ellos será gerente propietario y el otro integrante del área administrativa.

El aporte inicial para la conformación de la empresa es de \$18.605.000 pesos, los cuales serán utilizados para la constitución legal de la empresa, adquirir los activos fijos y el lanzamiento de la misma.

6.3.1 Análisis del Flujo de Caja Proyectado. Este muestra los ingresos y egresos del proyecto durante los cinco años de vida útil del mismo y las utilidades que genera en cada uno de los años.

En el siguiente estudio se presenta la viabilidad económica que tiene el montaje de una Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en el municipio de Barichara Santander "TOUR GUANE"

EMPRESA PROMOTORA DE SERVICIOS TURISTICOS "TOUR GUANE"					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	2010	2011	AÑOS 2012	2013	2014
SALDO INICIAL DE CAJA A ENERO 31 DE 2010	600.000	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235
ENTRADAS DE EFECTIVO					
Crecimiento proyectado en ventas		10%	10%	10%	10%
Mas ventas de contado	89.071.500	101.897.796	116.571.079	133.357.314	152.560.767
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	89.671.500	121.194.672	159.993.893	208.415.588	268.759.002
SALIDAS DE EFECTIVO					
Menos Gastos de Admon	27.669.624	28.776.409	29.927.465	31.124.563	32.369.546
Menos Costos de guianza (M.O)	26.640.000	27.705.600	28.813.824	29.966.377	31.165.032
Menos otros costos variables	8.460.000	9.306.000	10.235.000	11.258.000	12.385.000
Menos Pago de Impuestos		5.521.849	9.188.450	12.882.378	17.243.900
Menos Gastos Generales + diversos	7.605.000	6.462.000	6.770.880	6.986.035	7.317.957
TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO	70.374.624	77.771.858	84.935.619	92.217.354	100.481.435
IGUAL FLUJO NETO DEL PERIODO	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567
SALDO FINAL DE CAJA	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567

Se puede observar que al final del primer año un flujo de caja de \$19.296.876, el cual nos sirve como indicador de recuperación de la inversión ya que en este año recupera el 25% del total de la inversión.

Anualmente, los flujos van incrementando aproximadamente entre el 41% anual, mostrando un alto índice de liquidez y flujo inicial.

6.3.2 Valor Presente Neto. Este es un análisis realizado en el lapso de tiempo de una inversión, en el cual se manejan la proyección de ingresos, gastos y costos de operación en los cuales se debe incurrir, llevando estos valores al periodo cero o inicio de la inversión y permite determinar el valor que tiene actualmente de su proyección.

Para determinar si el valor presente neto del proyecto es favorable para el proyecto se tienen en cuenta dos variables, las cuales son: El valor de la inversión inicial y los flujos de caja proyectados.

FLUJOS DE CAJA						
DATOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR DE LA INVERSION	-76.659.624					
FLUJOS DE CAJA		19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567
CAPITAL DE TRABAJO TOTAL	-76.659.624	19.296.876	43.422.815	75.058.274	116.198.235	168.277.567

VAN	\$ 113.896.898,21
DTF	20%
TIR	63%

El valor presente es mayor a cero y este es equivalente a 1.67 veces el valor de la inversión del proyecto, este valor muestra la rentabilidad que tiene la Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en el municipio de Barichara Santander “TOUR GUANE” de servicios de Guianza. Si por algún caso el Valor Presente Neto hubiese sido igual a cero, hubiere significado que a pesar de la inversión, el esfuerzo y la administración no se habría obtenido rentabilidad y que tampoco se perdería capital. Pero, si el VPN hubiese sido menor que cero, la empresa no habría mostrado ningún índice de rentabilidad.

6.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR). La Tasa Interna de Retorno es el porcentaje de interés máximo al cual un inversionista puede invertir su dinero para que el proyecto no genere pérdidas. En otras palabras, la TIR representa la tasa a la cual el valor presente neto es igual a cero.

La inversión de un proyecto es aprobada si su tasa interna de retorno excede al rendimiento requerido. De lo contrario, la inversión no es provechosa.

Para calcular la TIR (Tasa Interna de Retorno) es necesario establecer tasas en forma aleatoria hasta el momento en que el valor presente neto se iguale a cero. Con base en la información observada, el proyecto es rentable y el costo del capital es inferior al 63% de tasa de interés de descuento, o decir que la Tasa Interna de Retorno es del 63%, si el proyecto generara rendimientos por debajo del 20%, este presentaría pérdidas y no sería atractivo continuar con su desarrollo.

6.3.4 Relación Costo Beneficio. La factibilidad para la realización del proyecto de creación de una Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en el municipio de Barichara Santander “TOUR GUANE” ha arrojado como resultado que tiene viabilidad desde el punto de vista financiero, de mercados y técnico.

Con la relación beneficio / costo se desea establecer la relación entre los ingresos y los egresos y en cuántas unidades están confrontadas.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BENEFICIO	11.211.027	18.655.338	26.155.132	35.010.342	45.274.696
COSTO	72.338.624	74.054.009	77.533.569	81.103.072	84.986.595
B/C	0,15	0,25	0,34	0,43	0,53
PROMEDIO	0,341727842				

La relación de ingresos y egresos presenta un aumento paulatino durante los años del proyecto, donde el aumento va de 0,15 a 0,53. En promedio la relación del beneficio/costo en cada año aumenta 0.09 y el promedio de esta relación para los cinco años es de 0.34 lo cual se interpreta que por cada peso que se gasta en el proyecto, se obtienen utilidades de 0,34 pesos.

Realizado estudio económico del proyecto, en el cual se halló el valor presente neto, se verificó la tasa interna de retorno y se realizó la relación beneficio / costo, podemos concluir que el proyecto es viable para su ejecución.

6.3.5. Periodo De Recuperación De La Inversión. El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión.

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Según el proyecto se calculó que la recuperación de la inversión se obtendrá en el año 4.3.

Siendo un periodo favorable para la empresa, pues el tiempo de recuperación sería en el mediano plazo, indicador que nos refuerza el concepto que una empresa en el año tres encuentra su punto de equilibrio total.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION						
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
CONCEPTO	Per 0	Per 1	Per 2	Per 3	Per 4	Per 5
Resultado del ejercicio		11.211.027	18.655.338	26.155.132	35.010.342	45.274.696
+ Depreciación		2.564.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000	2.264.000
+ Amortización de diferidos		14.452.000	10.839.000	7.226.000	3.613.000	-
+ Provisiones		-	-	-	-	-
- Inversión Inicial	-76.659.624					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-76.659.624	28.227.027	31.758.338	35.645.132	40.887.342	47.538.696

CALCULO DEL PRI					
0	1	2	3	4	5
-76.659.624	28.227.027	31.758.338	35.645.132	40.887.342	47.538.696
PRI = SUM	28.227.027	31.758.338	35.645.132	12.466.128	
PRI =	108.096.624				

6.4 RAZONES FINANCIERAS

6.4.1. Indicadores de liquidez

1. Razón corriente

Activo corriente / pasivo corriente = $19.296.876/5.521.849 = 3.49$

La razón corriente representa la capacidad económica que tiene la empresa para responder por una deuda y el resultado obtenido indica que por cada peso que debe la empresa 3.49 pesos para responder. Este es un aspecto positivo para la empresa.

2. Capital de trabajo

Capital de trabajo = activo corriente – pasivo corriente

$$19.296.876 - 5.521.849 = 13.775.027$$

La Empresa turística, cultural y de Ecoturismo en el municipio de Barichara Santander “TOUR GUANE” presenta un indicador muy favorable lo que significa que cuenta con suficiente capital de trabajo para apalancarse operativamente.

6.4.2. Indicadores de rentabilidad.

1. Margen de ganancias

$$\text{Utilidad neta} / \text{ventas netas} = 11.211.027 / 89.071.500 = 13\%$$

La rentabilidad que se obtiene en Guane Tour según el indicador anterior es del 13%, este es un alto porcentaje y muestra que el nivel de ingresos que se genera es considerable. El resultado obtenido expresa que por cada 100 pesos de ingreso que recibe la empresa, se obtienen 13 pesos de utilidad

2. Rendimiento del patrimonio

$$\text{Utilidad neta} / \text{patrimonio} = 11.211.027 / 26.616.027 = 42\%$$

Este rendimiento determina que del patrimonio que se ha logrado acumular en un periodo la utilidad sobre el mismo es del 42%, este nivel de porcentaje de utilidad permite concluir que la empresa es un negocio rentable y auto sostenible.

3. Rendimiento sobre la inversión

$$\text{Utilidad neta} / \text{activos} = 11.211.027 / 32.137.876 = 35\%$$

Este porcentaje indica que del total del monto de los activos representa el 35% de la utilidad obtenida en el ejercicio, es decir, un 35% de utilidad.

6.4.3. Indicadores de endeudamiento.

1. Nivel de endeudamiento

$$\text{Pasivo} / \text{activo} = 5.521.849 / 32.137.876 = 0.17$$

Según la información financiera del proyecto en lo relacionado con la inversión de la empresa en sus activos fijos y el resultado obtenido de la relación pasivo / activo, la capacidad de la empresa para responder por sus obligaciones financieras para la iniciación del proyecto es buena, ya que por cada peso que la empresa tiene en obligaciones, posee 0.17 pesos para responder por estas.

7. CONCLUSIONES

- En el estudio de mercados realizado en el municipio de Barichara se obtuvo que este proyecto es oportuno realizarlo porque las 3 empresas oferentes de servicios turísticos obtienen sus mayores ingresos de otras actividades referentes al turismo Municipal y no le dan la debida importancia a las Guianzas locales, permitiendo un mercado potencial y objetivo muy amplio, siendo este un aspecto primordial para el proyecto, además, la empresa está en plena capacidad de satisfacerlo.
- Para la creación de la Empresa Turística TOUR GUANE se requiere una inversión de \$15.405.000, donde se contemplan Equipos de Computo, Muebles y enseres, software y demás implementos necesarios para el proyecto.
- Esta empresa turística tendrá una capacidad instalada para atender 4.440 personas por año, podrá atender en un mes de temporada alta hasta 27 recorridos y en temporada baja: 10 recorridos y/o según la demanda, lo cual permite satisfacer el mercado estudiado en el capítulo 2 (estudio de mercados).
- El punto de equilibrio del proyecto es de 3852 servicios vendidos al año, o sea atender 321 integrantes (3407 / 12) por mes, en los 5 paquetes turísticos, lo cual indica que sobre este número de usuarios la empresa empieza a generar utilidades.
- La creación de la Empresa turística genera un impacto positivo a nivel social, ya que se contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de más de 10 personas, las cuales son necesarias para el funcionamiento de esta empresa.

- No genera ningún impacto ambiental negativo, debido a que la actividad de esta empresa turística es netamente sobre atractivos turísticos, los insumos requeridos son de fácil obtención, no afectan el medio ambiente.
- La evaluación financiera del proyecto Empresa turística permitió analizar los factores más importantes en un proyecto como son el valor presente neto, la tasa interna de retorno y la relación beneficio-costos y se pudo concluir que los tres aspectos son positivos para el proyecto, es decir, demuestran la viabilidad de la ejecución del mismo.

8. RECOMENDACIONES

- Poner en práctica la Empresa turística tal y como se muestra en el desarrollo del proyecto, con sus paquetes turísticos y procesos diseñados.
- Continuar con las otras etapas de expansión con servicios hacia la provincia Guanentina, hasta convertirla en un producto múltiple de servicios.
- Conquistar nuevos mercados regionales para ampliar el horizonte de servicios.
- Hacer convenios interinstitucional con las universidades y establecimientos educativos para ofrecer ciclos de pasantías a estudiantes de las áreas arquitectura, ingeniería civil, artes plásticas o simplemente en identidad cultural para lo cual el Municipio de Barichara ofrece un alto potencial.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas para ofrecer el Municipio de Barichara como eje educativo y lúdico- recreativo para los trabajadores a través de los paquetes turísticos.
- Diseñar nuevos paquetes turísticos enfocados hacia las actividades propias del Municipio como son: la tapia pisada y la talla en piedra.
- Diseñar nuevos paquetes con recorridos ecoturísticos hacia atractivos naturales como las cuevas o cavernas de la vereda Butaregua, los apriscos de la vereda el Pino, la hoya del rio Suarez sobre las ruinas del “puente ruedas” construido por el alemán Geo von Lenguerke y un sinnúmero de atractivos que no han sido explotados turísticamente, pero se encuentran inventariados en la Publicación “Para amar a Barichara hay que conocerla” autoría del señor

Ramón Atuesta Neira, disponible en la Biblioteca pública Aquileo Parra de Barichara.

BIBLIOGRAFIA

Alcaldía Municipal, Secretaria de turismo de Barichara. 2009.

ATUESTA, Neira Ramón. “Para amar a Barichara hay que conocerla”, inventario cultural y turístico de Barichara, 2006. Publicación disponible en la Biblioteca Pública Aquileo Parra de Barichara.

Plan de Desarrollo Municipio de Barichara “UNIDOS CONSTRUIREMOS SENDAS DE PROGRESO”

E.O.T, (Esquema de Ordenamiento Territorial) del municipio de Barichara.

CORDOBA Carlos Eduardo, Metodología de La Investigación, Universidad Industrial de Santander. 1985.

ESCOBAR, Alberto; REYNA, María Soledad. Barichara 300 años de historia y patrimonio, Letra Arte Editores Bogotá septiembre. 2005

KINNEAR, Thomas C., Taylor, James. Investigación de mercados un enfoque aplicado. México: Mc Graw – Hill. 1997

LEON, Oscar. Administración financiera: fundamentos y aplicaciones. Medellín: E.A.F.I.T. 1991

MENDEZ, Carlos. Metodología. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas contables y administrativas, Santafé de Bogotá: Mc Graw-Hill. 1995

VARGAS Mantilla, Jorge Enrique. Preparación y evaluación de proyectos de inversión. Bucaramanga FEDI. 1987

GUEVARA Beltrán, Cesar Augusto; QUINTERO Corredor, Guillermo. Organización y Métodos. Publicaciones UIS/INSED, Segunda edición, Julio de 1996

PINTO TORRES, Héctor, Acevedo Tara zona Álvaro y Oscar Armando Pinto Malaver, Arte Rupestre Guane, en la Mesa de Los Santos Editorial La Bastilla, 1994.

SILVA, Rangel Heriberto. Retazos históricos de mi pueblo "Barichara". Editorial Alcalá, Colombia. 1992.

WEBGRAFÍA

www.mincomercio.gov.co

www.baricharavive.com

www.baricharapatiamarilla.com

www.dnp.gov.co

ANEXOS

**ANEXO A. ENCUESTA SOBRE NUEVOS SERVICIOS TURISTICOS, PARA
APLICAR A GRUPOS DE TURISTAS QUE SE ENCUENTRAN EN
BARICHARA ENTRE ABRIL Y MAYO DE 2009.**

**ENCUESTA PROYECTO UIS, SOBRE NUEVOS SERVICIOS TURISTICOS, PARA
APLICAR A GRUPOS DE TURISTAS QUE SE ENCUENTRAN EN BARICHARA
ENTRE ABRIL Y MAYO DE 2009.**

Buenos días (tardes). Somos estudiantes de gestión empresarial de la Universidad Industrial de Santander. Actualmente estamos desarrollando un estudio de factibilidad para la creación de nuevos servicios turísticos en el Municipio, por lo tanto su opinión resulta muy valiosa en su fortalecimiento. Solo tomará unos minutos.

¿De qué Municipio o región provienen?

¿Cuántas personas de su Grupo familiar vienen con Usted? _____ Género M____
F_____

1. ¿Qué lo motivó a visitar Barichara?

a. Raíces familiares _____ b. por conocer el monumento histórico____ c. por la tranquilidad

d. por referencias de otros turistas _____ e. por sus productos en piedra____ f. por
disfrutar vacaciones_____

g. Otro, cual? _____

2. ¿De que forma vino a Barichara?

a. Como particular _____ b. En Servicio de Transporte Público_____

c. Por _____ agencia _____ de _____ turismo_____

Cual? _____

d. Otra forma ¿Cuál? _____

3. ¿cuantas veces al año acostumbra visitar a Barichara?, Indique:

- a. Una vez al año____ b. Dos veces al año____ c. Tres veces al año____ d. Más de tres veces al año ____

4. ¿Indique en Qué épocas del año prefiere visitar Barichara?

Enero__ Febrero__ Marzo__ Abril__ Mayo__ Junio__ Julio__ Agosto__
Septiembre__ Octubre__ Noviembre__ Diciembre __

5. ¿Cuándo viaja a Barichara, Cuánto tiempo dura su estadía en el municipio?

- a. 1 día____ b. 2 a 4 días____ c. Una semana____ d. Más de una semana____

6. ¿Alguna vez ha utilizado en Barichara, la orientación de un guía para realizar recorridos turísticos?

- a. SI _____ b. NO _____

7. ¿Cuando ha contratado servicios de Guías turísticos, qué problemas se le han presentado? indique

- a. Incumplimiento: _____ b. Desorganización_____ c. Precios altos_____ d. Guías sin Experiencia _____
e. Otro _____
¿cual? _____

8. Para contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique

- a. La información ofrecida en el Portafolio _____ b. Empresa legal, inscrita en Cámara de comercio _____
c. Buenas Referencias del prestador del servicio _____ d. Los costos del Servicio _____
e. Personal con Experiencia _____
f. Otros factores, ¿Cuáles? _____

9. ¿Por lo general con que número de personas acostumbra realizar actividades turísticas?

- a. Uno a Cinco _____ b. Cinco a Diez _____ c. Diez a Veinte _____ d. Mas de veinte _____

1. ¿Qué sitios de interés turístico Conoce en Barichara y Guane?

- a. Los sitios históricos a. Sí _____ b. NO _____
b. Los lugares ecoturísticos a. Sí _____ b. NO _____
c. El centro poblado de Guane a. Sí _____ b. NO _____
d. Sus caminos empedrados a. Sí _____ b. NO _____

e. Ninguna de las anteriores a. Sí ___ b. NO ___

10. Si existiera en Barichara una empresa que le ofreciera el servicio de Guía turístico especializado para visitar diferentes lugares de Barichara y Guane, Usted lo utilizaría?

SI ___ b. NO ___

¿Por qué? _____

EN CASO RESPONDER SI A LA PREGUNTA ANTERIOR CONTINUAR, DE LO CONTRARIO FINALIZAR LA ENCUESTA.

11. De la siguiente lista Indique, si en Barichara y Guane le gustaría disfrutar de paseos, asistidos por un Guía especializado, en:

a. Los sitios históricos a. Sí ___ b. NO ___ c. Por qué? _____

b. Los lugares eco turísticos a. Sí ___ b. NO ___ c. Por qué? _____

c. Los sitios Culturales a. SI ___ b. NO ___ c. Por qué? _____

d. El centro poblado de Guane a. Sí ___ b. NO ___ c. Por qué? _____

e. Los Monumentos Religiosos a. SI ___ b. NO ___ c. Porque? _____

Otro, cuál? _____

12. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?

Opciones	a. No he contratado	b. \$5.000 a 10.000	c. \$11.000 a 15.000	d. \$16.000 a 20.000	e. Más de 20.000
A los sitios históricos					
A los sitios Culturales					
A los Monumentos Religiosos					

13. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir Almuerzo?

Opciones	a. No he contratado	b.10.000 a 20.000	c.21.000 a 30.000	d. 31.000 a 40.000	e. Mas de 41.000
A el centro poblado Guane					
A los lugares eco turísticos					

14. ¿Qué servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística de Barichara y Guane?

- a. Almuerzos y refrigerios típicos de la región durante el recorrido_____
- b. información turística regional _____
- c. información Municipal sobre servicios de alojamiento, Restaurantes y oferta de artesanías _____
- d. Cabalgatas Eco turísticas ____e. Otros cuáles? _____

15. Cuando Usted requiere de servicios turísticos, por lo general, ¿cómo se entera de la existencia de los mismos?

- a. Por recomendación de los establecimientos Comerciales _____
- b. Por agencia de viaje o Turismo _____
- c. Por oferta directa del Vendedor_____
- d. Por volantes publicitarios _____
- e. Por avisos clasificados de los periódicos_____
- f. Por avisos Radiales _____
- g Por recomendación de otros turistas _____
- h. Otro medio informativo, cual? _____

MUCHAS GRACIAS

**ANEXO B. ENCUESTA PROYECTO UIS, SOBRE NUEVOS SERVICIOS
TURISTICOS, APLICADA A FAMILIAS DE BARICHARA ENTRE ABRIL Y
MAYO DE 2009.**

Buenos días (tardes). Somos estudiantes de gestión empresarial de la Universidad Industrial de Santander. Actualmente estamos desarrollando un estudio de factibilidad para la creación de nuevos servicios turísticos en el Municipio, por lo tanto su opinión resulta muy valiosa en su fortalecimiento. Solo tomará unos minutos.

Sector _____ de Barichara o vereda _____ donde reside _____

¿Cuántas personas conforman su Grupo familiar? _____ Género M____ F____

1. ¿Qué tiempo lleva viviendo en Barichara?

- a. Nativo de aquí _____ b. Uno a cinco Años _____ c. más de cinco Años _____

2. ¿Qué sitios de interés turístico Conoce en Barichara y Guane?

- a. Los sitios históricos a. Sí _____ b. NO _____
 b. Los lugares ecoturísticos a. Sí _____ b. NO _____
 c. El centro poblado de Guane a. Sí _____ b. NO _____
 d. Sus caminos empedrados a. Sí _____ b. NO _____
 e. Ninguna de las anteriores a. Sí _____ b. NO _____

3. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado? indique

- a. No he contratado _____ b. Incumplimiento: _____ c. Desorganización _____
 d. Precios altos _____ d. Guías sin Experiencia _____
 e. _____ Otro _____
 ¿cual? _____

4. De la siguiente lista Indique, si en sus tiempos libres en Barichara y Guane le gustaría disfrutar de paseos, asistidos por un Guía especializado, en:

- a. Los sitios históricos a. Sí _____ b. NO _____ Por qué? _____
 b. Los lugares eco turísticos a. Sí _____ b. NO _____ Por qué? _____
 c Los sitios Culturales a. Sí _____ b. NO _____ Por qué? _____
 d. El centro poblado de Guane a. Sí _____ b. NO _____ Por qué? _____
 e. Los Monumentos Religiosos a. Sí _____ b. NO _____ Porque? _____
 f. Otro, cuál? _____

5. Si tuviera la oportunidad de realizar estos paseos ¿cuántas veces en el año estaría interesado en hacerlos?

- a. Una vez _____ b. Dos veces _____ c. Tres veces _____ d. Más de tres _____

6. ¿Con cuántos miembros de la familia acostumbra realizar actividades recreativas o recorridos Eco turísticos?

- a. Uno a Dos _____ b. Tres a Cuatro _____ c. Más de cuatro _____

7. ¿De cuanto tiempo dispondría su núcleo familiar para realizar estas actividades?

- a. 1 a 2 horas _____ b. 2 a 4 horas _____ c. Mas de 4 horas _____ d. Un día Completo _____

8. Al contratar servicios turísticos, Usted ¿qué factores acostumbra a tener en cuenta? Indique

- a. La información ofrecida en el Portafolio _____
 b. Empresa legal, inscrita en Cámara de comercio _____ c. Los costos del Servicio _____
 d. Buenas Referencias del prestador del servicio _____ e. Personal con Experiencia _____
 f. Otros factores, ¿Cuáles? _____

9. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?

Opciones	a. No he contratado	b. \$5.000 a 10.000	c. \$11.000 a 15.000	d. \$16.000 a 20.000	e. Más de 20.000
A los sitios históricos					
A los sitios Culturales					
A Monumentos Religiosos					

10. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir Almuerzo?

Opciones	a. No he contratado	b. 10.000 a 20.000	c. 21.000 a 30.000	d. 31.000 a 40.000	e. Mas de 41.000
A el centro poblado Guane					
A los lugares eco turísticos					

11. ¿Qué servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística de Barichara y Guane?

- a. Almuerzos y refrigerios típicos de la región durante el recorrido_____
- b. información turística regional _____
- c. información Municipal sobre servicios de alojamiento, de Restaurantes y oferta de artesanías _____
- d. Cabalgatas Eco turísticas ____
- e. Otros cuáles?_____

12. En Barichara, ¿Cómo se entera usted de las ofertas publicitarias referentes a nuevos productos o servicios similares al que se estudia? Indique:

- a. Por recomendación de los establecimientos Comerciales _____
- b. Por televisión Local (antena Parabólica) _____
- c. Por oferta directa del Vendedor_____
- d. Por volantes publicitarios _____
- e. Por clasificados de los periódicos_____
- f. Por publicidad Radial _____

Otro medio informativo, cual? _____

13. ¿Le gustaría encontrar en Barichara, una Empresa turística que ofrezca el servicio de Guianza a destinos Regionales y Nacionales?

- a. SI _____
 - b. NO _____
- ¿Por qué? _____

MUCHAS GRACIAS

**ANEXO C. ENCUESTA PROYECTO UIS, SOBRE NUEVOS SERVICIOS
TURISTICOS, APLICADA A OPERADORES TURISTICOS QUE DIRIGEN SUS
DESTINOS A BARICHARA ENTRE ABRIL Y MAYO DE 2009.**

Buenos días (tardes). Somos estudiantes de gestión empresarial de la Universidad Industrial de Santander. Actualmente estamos desarrollando un estudio de factibilidad para la creación de nuevos servicios turísticos en el Municipio, por lo tanto su opinión resulta muy valiosa en su fortalecimiento. Solo tomará unos minutos.

Nombre de la empresa prestadora del servicio. _____

Ciudad _____ o _____ región _____ de _____ procedencia.

1. ¿Qué tiempo lleva prestando servicios turísticos con destino a Barichara?

- a. 1 año ____ b. 2 Años ____ c. 3 Años ____ d. más de 3 Años ____

2. ¿Qué épocas del año prefieren los usuarios de su Empresa, para vacacionar en Barichara?

Enero__ Febrero__ Marzo__ Abril__ Mayo__ Junio__ Julio__ Agosto__
Septiembre__ Octubre__ Noviembre__ Diciembre ____

3. ¿Qué número de personas moviliza en cada recorrido turístico con destino a Barichara?

- a. 1 a 10____ b. 10 a 15____ c. 15 a 20____ d.
más de 20, indique _____

4. ¿Cuántas veces al año presta sus servicios turísticos con destino a Barichara?, Indique:

- a. Una vez al año____ b. Dos a cinco veces al año____ c. Seis a diez veces al año____
d. Más de diez veces al año, enumere ____

5. ¿En sus diferentes visitas a Barichara, Cuánto tiempo dura la estadía de su recorrido turístico, en el municipio?

- a. 1 día____ b. 2 a 4 días____ c. Una semana____ d. Más de una
semana____

6. ¿Qué sitios de interés turístico visitan en Barichara?

- a. Los sitios históricos, Culturales a. Sí____ b. NO____
b. Los lugares ecoturísticos a. Sí____ b. NO____
c. El centro poblado de Guane a. Sí____ b. NO____
d. Sus caminos empedrados a. Sí____ b. NO____
e. Ninguna de las anteriores a. Sí____ b. NO____

7. ¿Cuándo ha contratado servicios turísticos, bajo la orientación de un guía, para realizar recorridos por el Casco Urbano o Zona rural de Barichara y Guane que problemas se le han presentado? Indique:

- a. No he contratado _____ b. Incumplimiento: _____ c. Desorganización _____
 d. Precios altos _____ d. Guías sin Experiencia _____ e. Servicio excelente _____
 e. _____ Otro _____
 ¿cual? _____

8. Dentro de los recorridos Turísticos por el casco urbano de Barichara, asistidos por un Guía, ¿Qué valor a cancelado por persona, por cada uno de los siguientes servicios?

Opciones	a. No he contratado	b. \$5.000 a 10.000	c. \$11.000 a 15.000	d. \$16.000 a 20.000	e. Más de 20.000
A los sitios históricos					
A los sitios Culturales					
A los Monumentos Religiosos					

9. Dentro de los recorridos Eco turísticos hacia la zona Rural de Barichara y Guane, asistidos por un Guía especializado, ¿Cuánto a cancelado por integrante, por cada uno de los siguientes servicios, sin incluir alimentación?

Opciones	a. No he contratado	b. 10.000 a 15.000	c. 16.000 a 20.000	d. 21.000 a 30.000	e. Mas de 30.000
A el centro poblado Guane					
A los lugares eco turísticos					

10. Si existiera en Barichara una empresa que le ofreciera el servicio de Guía turístico especializado para que sus usuarios visiten diferentes lugares de Barichara y Guane, su Empresa lo utilizaría?

- a. SI _____ b. NO _____

¿Por qué? _____

11. Indique, de la siguiente lista, SI o NO, le gustaría incluir para sus clientes que moviliza a Barichara y Guane, un recorrido turístico asistido por un Guía perteneciente a una Empresa Turística, especializado, en:

- a. Los sitios históricos a. Sí _____ b. NO _____ c. Por qué? _____
 b. Los lugares eco turísticos a. Sí _____ b. NO _____ c. Por qué? _____

- c. Los sitios Culturales a. SI ___ b. NO ___ c. Por qué? _____
- d. El centro poblado de Guane a. Sí ___ b. NO ___ c. Por qué? _____
- e. Los Monumentos Religiosos a. SI ___ b. NO ___ c. Porque? _____
- Otro, cuál? _____

12. ¿De cuanto tiempo dispondría su grupo para realizar estos recorridos?

- a. 1 a 2 horas _____ b. 2 a 4 horas _____ c. Mas de 4 horas _____
- d. Un día Completo _____
- e. varios días, indique _____

13. ¿Es posible ofrecer a través de sus oficinas, nuestros servicios de paseos culturales y eco turísticos, asistido por un Guía especializado, perteneciente a una Empresa Turística?

- a. SI _____ b. NO _____

Por qué? _____

14. ¿Qué requisitos o Documentos exigen Uds. Para realizar alianzas estratégicas con una empresa de turismo de Barichara?

- a. Registro en Cámara de comercio _____ b. Local identificado _____
- c. Pólizas de seguros contra todo riesgo _____ d. Servicio médico y/o Primeros Auxilios _____
- e. Todos los anteriores _____ f. Otros requisitos, cuales? _____

15. ¿Qué otros servicios complementarios le gustaría encontrar en la Empresa Turística en Barichara?

- a. Cabalgatas Eco turísticas _____ b. información turística regional _____
- c. información de alojamiento _____ d. información de restaurantes _____ e. de oferta de artesanías _____

16. ¿Su Empresa, Como acostumbra cobrar el valor al usuario por los servicios turísticos Guiados, similares al ofrecido en nuestra Empresa?

- a. Por persona _____ b. Por Grupo _____ c. lo Incluye al valor Global _____ d. Lo ofrece como cortesía _____

17. Los Precios de sus Servicios como Operador Turístico, Varían de acuerdo a la temporada alta y temporada baja?

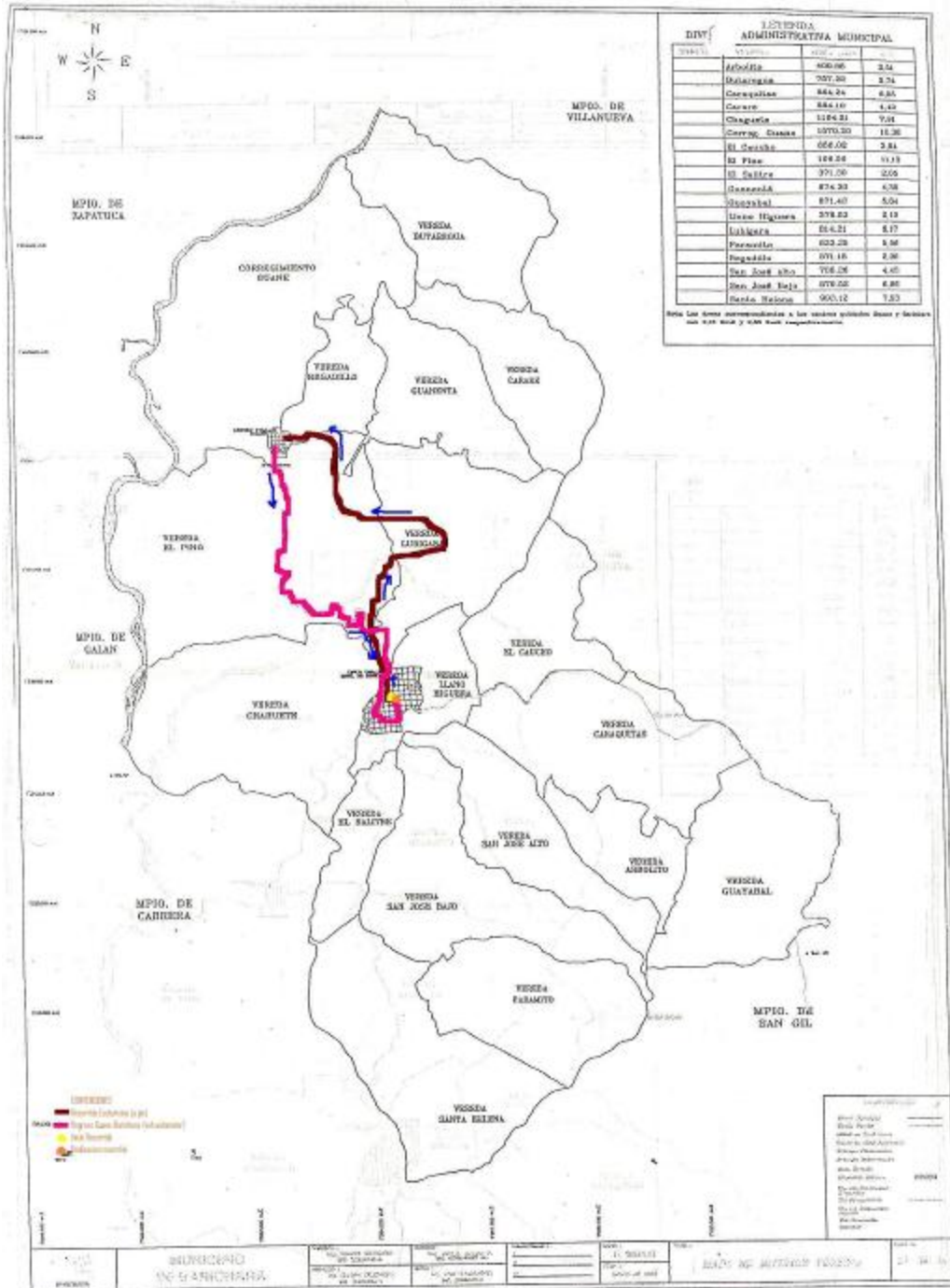
- a. SI _____ b. NO _____

18. Su empresa, porque medio de divulgación se entera de la oferta de servicios turísticos similares a la nuestra? Indique:

- a. Por recomendación de los establecimientos Comerciales _____ b. Por agencia de viaje o Turismo _____
- c. Por oferta directa del Vendedor _____ d. Por volantes _____ e. Por periódicos _____
- f. Por Radio _____ g. Otro medio, cual? _____

MUCHAS GRACIAS

Anexo D. Mapa recorrido Rural



Anexo E. Mapa recorrido Urbano

