

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA ESPECIALIZADA
EN ACTIVIDADES RECREATIVAS Y TURÍSTICAS PARA EL SECTOR PETROLERO
DE BARRANCABERMEJA.**

**JENNY PÉREZ GIRALDO
JAVIER IGNACIO NAVARRO CALDERÓN**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER "UIS"
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA "INSED" BARRANCABERMEJA
BUCARAMANGA
2004**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA
ESPECIALIZADA EN ACTIVIDADES RECREATIVAS Y TURÍSTICAS
PARA EL SECTOR PETROLERO DE BARRANCABERMEJA.**

**JENNY PÉREZ GIRALDO
JAVIER IGNACIO NAVARRO CALDERÓN**

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

**Director
LUIS FERNANDO PINZÓN LÓPEZ
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER “UIS”
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA “INSED” BARRANCABERMEJA
BUCARAMANGA
2004**

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 2 |
| 1. GENERALIDADES..... | 5 |
| 1.1 HISTORIA Y ASPECTOS GENERALES DE BARRANCABERMEJA | 5 |
| 1.1.2 Aspectos generales de Barrancabermeja. | 8 |
| 1.2 HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LA RECREACIÓN Y TURISMO..... | 9 |
| 2. ESTUDIO DE MERCADOS..... | 11 |
| 2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 11 |
| 2.2 OBJETIVOS | 11 |
| 2.2.1 General. | 11 |
| 2.2.2 Específicos..... | 11 |
| 2.3 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO | 12 |
| 2.3.1 Usos y especificaciones del servicio. | 12 |
| 2.3.1.1 Servicios principales..... | 12 |
| 2.3.1.2 Servicios complementarios. | 13 |
| 2.3.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia..... | 13 |
| 2.4 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO..... | 14 |
| 2.4.1 Mercado Potencial..... | 14 |
| 2.4.2 Mercado Objetivo.: | 14 |
| 2.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS..... | 15 |
| 2.5.1 Tipo de investigación..... | 15 |
| 2.5.2 Sistemas de recolección de información. | 15 |
| 2.5.2.1 Fuentes primarias. | 15 |
| 2.5.2.2 Fuentes secundarias..... | 16 |
| 2.5.3 Proceso de muestreo. | 16 |
| 2.5.3.1 Precisión de la muestra. | 16 |
| 2.5.3.2 Ahorro de tiempo. | 16 |

| | |
|--|----|
| 2.5.3.3 Economía. | 17 |
| 2.5.4 Definición de la población. | 17 |
| 2.5.5 Marco muestral. | 17 |
| 2.5.6 Cálculo de la muestra. | 18 |
| 2.6 TABULACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS..... | 18 |
| Porcentaje | 19 |
| 2.6.1 Análisis de la información de la demanda. | 30 |
| 2.6.1.1 Evolución histórica de la demanda del servicio. | 30 |
| 2.6.1.2 Proyección de la demanda. | 31 |
| 2.7 ANALISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA..... | 31 |
| 2.7.1 Situación actual de la competencia. | 31 |
| 2.7.2 Grado de la competencia. | 33 |
| 2.7.3 Proyección de la oferta. | 34 |
| 2.8 DEMANDA INSATISFECHA | 35 |
| 2.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN..... | 35 |
| 2.10 PRECIO | 36 |
| 2.11 ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD..... | 36 |
| 2.12 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO..... | 37 |
| 3. ESTUDIO TÉCNICO | 39 |
| 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO | 39 |
| 3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. | 39 |
| 3.1.2 Factores condicionantes del proyecto. | 39 |
| 3.1.3 Capacidad del proyecto..... | 41 |
| 3.1.3.1 Capacidad total diseñada. | 41 |
| 3.1.3.2 Capacidad instalada. | 42 |
| 3.1.3.3 Capacidad utilizada..... | 42 |
| 3.2 LOCALIZACIÓN..... | 43 |
| 3.2.1 Macrolocalización. | 43 |
| 3.2.2 Microlocalización. | 43 |
| 3.2.2.1 Costo de transporte de insumos..... | 47 |

| | | |
|---------|---|----|
| 3.2.2.2 | Ubicación de los usuarios. | 47 |
| 3.2.2.3 | Localización de insumos. | 47 |
| 3.2.2.4 | Condiciones de vías de comunicación y medios de transporte. | 48 |
| 3.2.2.5 | Infraestructura y servicios públicos disponibles. | 48 |
| 3.2.2.6 | Tendencias de desarrollo del municipio. | 49 |
| 3.2.2.7 | Presencia de actividades empresariales. | 50 |
| 3.2.2.8 | Disponibilidad de costos y recursos. | 51 |
| 3.2.2.9 | Influencia del clima. | 52 |
| 3.3 | INGENIERÍA DEL PROYECTO | 52 |
| 3.3.1 | Descripción técnica del proceso. | 52 |
| 3.3.2 | Diagrama de proceso. | 54 |
| 3.3.3 | Control de calidad. | 55 |
| 3.3.4 | Recursos. | 55 |
| 3.3.4.1 | Recurso humano. | 55 |
| 3.3.4.2 | Recurso físico. | 56 |
| 3.3.4.3 | Recurso de insumos. | 56 |
| 3.3.4.4 | Recurso logístico. | 57 |
| 3.3.5 | Distribución de planta. | 57 |
| 3.4 | TECNOLOGIA DEL PROYECTO. | 58 |
| 3.5 | CONCLUSIONES TÉCNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO | 58 |
| 4. | ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL | 59 |
| 4.1 | FORMA DE CONSTITUCIÓN | 59 |
| 4.2 | CONSTITUCION DE LA EMPRESA | 60 |
| 4.2.1 | Visión. | 60 |
| 4.2.2 | Misión. | 61 |
| 4.2.3 | Objetivos. | 61 |
| 4.2.4 | Políticas. | 62 |
| 4.2.4.1 | Políticas de personal. | 62 |
| 4.2.4.2 | Políticas de compras. | 62 |

| | |
|---|----|
| 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... | 64 |
| 4.3.1 Descripción de cargos..... | 64 |
| 4.3.2 Estructura salarial..... | 65 |
| 4.4 ANALISIS LEGAL..... | 66 |
| 5. ESTUDIO FINANCIERO..... | 69 |
| 5.1 INVERSIONES..... | 69 |
| 5.1.1 Inversión en Activos Fijos..... | 69 |
| 5.1.1.1 Equipos..... | 69 |
| 5.1.1.2 Muebles y Enseres..... | 70 |
| 5.1.1.3 Equipos de oficina..... | 70 |
| 5.1.1.4 Material didáctico y deportivo..... | 71 |
| 5.1.1.5 Total de inversión fija..... | 72 |
| 5.1.2 Inversión Diferida..... | 72 |
| 5.1.3 Inversión de capital de trabajo..... | 72 |
| 5.1.3.1 Costos del servicio..... | 73 |
| 5.1.4 Balance inicial momento cero..... | 73 |
| 5.1.5 Fuentes de financiación..... | 74 |
| 5.2 COSTOS..... | 74 |
| 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS..... | 74 |
| 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO..... | 76 |
| 5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO..... | 76 |
| 5.6 ESTADO DE RESULTADOS..... | 77 |
| 5.7 BALANCE GENERAL..... | 78 |
| 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO..... | 80 |
| 6.1 EVALUACIÓN AMBIENTAL..... | 80 |
| 6.2 EVALUACIÓN FINANCIERA..... | 81 |
| CONCLUSIONES..... | 81 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 85 |
| LISTA DE CUADROS..... | 83 |
| LISTA DE GRAFICOS..... | 84 |

RESUMEN

TÍTULO:

"FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA ESPECIALIZADA EN ACTIVIDADES RECREATIVAS Y TURÍSTICAS PARA EL SECTOR PETROLERO DE BARRANCABERMEJA".*

AUTORES:

PÉREZ GIRALDO, Jenny
NAVARRO CALDERÓN, Javier**

PALABRAS CLAVES:

Recreación, turismo, cooperativa especializada, factibilidad.

DESCRIPCIÓN:

El desarrollo de una investigación en el sector solidario petrolero de Barrancabermeja, permite construir bases que estimulan a un proceso integrativo para la gestación de una cooperativa por medio de un direccionamiento eficiente de recursos destinados para la recreación y turismo; dicho sector ha hecho una inversión social importante en estas actividades, disponiendo para tal fin porcentajes derivados de los excedentes, promoviendo actividades sociales, culturales, recreativas y deportivas, mostrando de esta manera interés en este aspecto.

Antecedente positivo es el trabajo realizado por la Alianza cooperativa para la recreación, en los años 2002-2003 y conformada por las cooperativas Copacrédito, Coopetrol, Copacentro, la Corporación Cavipetrol y el Club Infantas, la cual tuvo como objetivo primordial la programación de actividades en común, presentando excelente balance en calidad e incremento de la cobertura.

La grave crisis social que sufre la población de Barrancabermeja debe tratarse e intervenir desde el campo de la formación, esparcimiento y manejo del tiempo libre; por ello la recreación debe propiciar el desarrollo de las capacidades recreativas y potenciales del hombre, de modo que la vivencia, en sí misma, le permita descubrir nuevas posibilidades y sentidos a la vida y a su cotidianidad. Ya que en Barrancabermeja no existen entidades especializadas en estas áreas que ofrezcan programas integrales y permanentes, se crea la opción de contar con una cooperativa especializada en recreación y turismo que de manera coordinada aproveche recursos existentes para tal fin; además se afianza el nivel de pertenencia de las cooperativas y se amplía la cobertura.

* Proyecto de grado.

** Instituto de Educación a Distancia, Gestión Empresarial, Asesor Luis Fernando Pinzón López.

SUMMARY

TITLE:

"FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A SPECIALIZED COOPERATIVE IN RECREATIONAL AND TOURIST ACTIVITIES FOR THE OIL SECTOR OF BARRANCABERMEJA "

AUTHORS:

PÉREZ GIRALDO, Jenny
NAVARRO CALDERÓN, Javier**

KEY WORDS:

Recreation, tourism, specialized cooperative, feasibility.

DESCRIPTION:

The development of an investigation in the oil solidary sector of Barrancabermeja, allows to build bases that stimulate to a integrative process for the gestation of a cooperative by means of an efficient addressing of resources dedicated for the recreation and tourism; this sector has made an important social investment in these activities, disposing derived percentages of the surpluses, promoting social, cultural, recreational and sport activities, showing interest in this aspect

Positive antecedent is the work carried out by the cooperative Alliance for the recreation, in the years 2002-2003 and conformed by the Copacredito, Coopetrol, Copacentro cooperatives, the Cavipetrol Corporation and the Infantes Club, which had in common as primordial objective the programming of activities, presenting excellent balance in quality and increment of the covering.

The serious social crisis that the population of Barrancabermeja suffers should be and to be intervened from the field of the formation, amusement and handling of the free time, for it the recreation should propitiate the development of the recreational capacities and the man's potentials, so the experience, allows him to discover new possibilities and senses to the life and its mundanity. Since in Barrancabermeja don't exist entities specialized in these areas that it offer integral and permanent programs, the option is created of having a cooperative specialized in recreation and tourism that it takes advantage of existent resources in a coordinated way, the level of ownership of the cooperatives is also secured and the covering is enlarged

* Degree project.

** Education to Distance Institute, Managerial Administration, Adviser Luis Fernando Pinzón López.

INTRODUCCIÓN

Actualmente las Cooperativas del Sector Petrolero en Barrancabermeja trabajan por medio de los comités de recreación en programas, que a su criterio, son los más apropiados para sus asociados, presentándose en ocasiones, distintas alternativas de diversión para una misma persona.

Bajo este concepto se presentan circunstancias que obligan al asociado a elegir el programa de su preferencia, ocasionando una cobertura mínima, competencias, cancelaciones y derroche de recursos en algunos de los eventos.

Además de esto se evidencia una carencia de programas integrales, permanentes, de investigación y formación (capacitación y actualización) teniendo en cuenta la segmentación de la población, como también la falta de un equipo de profesionales con capacidad para manejar unos mínimos comunes que le den identidad a la recreación como concepto, disciplina, bien social y satisfactor sinérgico de necesidades básicas y fundamentales que propicien el desarrollo humano de los asociados.

Las circunstancias anteriores pueden llevar a las cooperativas a un desgaste operativo de sus comités de recreación y a un bajo aprovechamiento y direccionamiento de los recursos de dichos fondos, impidiendo de esta manera ser más eficientes y efectivos.

Esta situación hace necesaria la organización y el direccionamiento de recursos a la creación de una cooperativa especializada en recreación y turismo, en la cual los asociados encuentren alternativas y programas que colmen sus expectativas y con los cuales utilicen adecuadamente el tiempo

libre, siendo la calidad y una mayor cobertura el objetivo social que se pretende.

La vida moderna trajo consigo el desequilibrio de factores determinantes para la salud y la calidad de vida del individuo, tales como, sedentarismo, descomposición del núcleo familiar y social, inestabilidad afectiva y emocional, deterioro del ambiente urbano, agresividad y violencia. Esta grave crisis que sufren las personas debe tratarse e intervenir desde el campo de la formación, recreación, esparcimiento y manejo del tiempo libre.

En el año 2002, Copacrédito, Cavipetrol, Coopetrol y Copacentro invirtieron una suma considerable en actividades puntuales de recreación y turismo y para el 2003, fruto de los excedentes del ejercicio del año anterior, existen fondos que se pueden utilizar para la constitución de una empresa que maneje estos recursos con el objetivo de optimizarlos, prestando servicios de recreación de mejor calidad y planes turísticos con precios más bajos que los ofrecidos en el medio. Además por la carencia de empresas especializadas en el sector de la recreación, se presenta la oportunidad para prestar los mismos servicios a la comunidad en general obteniendo de esta forma recursos que se pueden invertir en el mejoramiento de servicios.

Por lo anterior se busca estimular y fortalecer el sector cooperativo a través de una entidad que asegure el desarrollo y la promoción de la recreación mediante la mayor accesibilidad posible, para todos, a los programas, instalaciones y recursos recreativos, contribuyendo así al bienestar y calidad de vida de la población en general.

1. GENERALIDADES

1.1 HISTORIA Y ASPECTOS GENERALES DE BARRANCABERMEJA

1.1.1 Historia de Barrancabermeja. “El 12 de octubre de 1536, la expedición fluvial de Gonzalo Jiménez de Quezada divisó a lo lejos unas "Barrancas Bermejas", ubicadas a los 7° 04´ de latitud norte, 73° 52´ de longitud este a 126 metros sobre el nivel del mar y 30°C de temperatura media. LATORA ó LATOCCA, era el nombre indígena de la hoy Barrancabermeja.

A medida que la fama de la bonanza petrolera que se riega por el país, van llegando a la ciudad toda clase de aventureros y sibaritas que le van desluciendo su buen nombre, mezclados con gentes de trabajo que poco a poco comienzan a construir la vida de una joven ciudad. En abril de 1922, una comisión de la cámara de representantes visita a Barrancabermeja y a las petroleras de Infantas. De esta visita y según la Ley 5 de 1922 expedida por el congreso por la cual se autorizaba a la asamblea para erigir en Municipio el Corregimiento de Barrancabermeja.

La expedición de don Gonzalo Jiménez De Quesada, el más famoso de los conquistadores del Nuevo Reino de Granada, partió de Santa Marta un día de abril de 1536. Tras varios meses de dura travesía por agua y tierra, la expedición arribó extenuada al sitio que los indígenas denominaban La tora para significar el "lugar de la fortaleza que domina el río".

Al despuntar el siglo XX Barranca era apenas un modesto caserío, un pueblo de pequeñas proporciones dedicado a la pesca, puerto de paso a los viajeros y mercaderes que remontaban la serranía. Sus primeros pobladores

buscaban afanosamente en las entrañas de la selva virgen la tagua y el caucho que constituían en aquella época un importante renglón comercial.

Poco después brotó el petróleo y con él el impulso del progreso. Llegan los geólogos americanos en vapor de lujo y se constituye la compañía. Con penosos trabajos, Colombia inicia desde 1917 su primer pozo, el Infantas 1, perforado con las pocas facilidades que la técnica en tales momentos podía ofrecer. La pesada barrena de los equipos de percusión horadaba poco a poco el corazón de la tierra y la paciencia, a golpe de martillo, accionada por un viejo y rugiente motor de vapor.

Barranca comienza a despegar. Lentamente se va transformando su fisonomía en una población pujante. Allí, como en Infantas, bulle presurosa una aglomeración de gentes de todas las estampas y latitudes que recorren sus calles, escogen lugar seguro y diseñan un negocio próspero. Los campamentos de madera y techo pajizo empiezan a emerger como años atrás en las montañas de Pensilvania, en las costas del Lago de Maracaibo y en los desiertos de Talara (Perú).

La importancia que había adquirido Barrancabermeja con la bonanza que brindaba la incipiente industria hizo expeditos los esfuerzos de la Asamblea. en este sentido, para su erección a municipio.

El puerto pasó así a la vida municipal con pasos agigantados. Toda la prosperidad y el crecimiento vertiginoso alcanzado durante la primera cuarta parte del siglo, se deben sin duda, al auge de la explotación petrolera. Barrancabermeja se convirtió, de esa manera, en la pujante y admirable ciudad que hoy se destaca en el concierto nacional por su juventud y progreso.

Al momento de su erección a Municipio, Barrancabermeja contaba ya con hospital, con camino a San Vicente y Zapatoca construidos al finalizar el siglo XIX, numerosas edificaciones y un presupuesto de rentas y gastos por valor de \$ 10.100. Por iniciativa de la Troco se estableció una cooperativa de consumo de carnes, y se donó al municipio el edificio de dos plantas de la plaza Bolívar. Había telégrafo y carretera a Infantas. Había trabajo y dinero.

Los años 30 llegan con un incremento de la producción de petróleo. Se amplía la refinería. La topografía de Barranca se va poblando de torres metálicas y cabeceantes balancines que rinden con precisión mecánica su jornada. Los buques de la compañía atracan en el puerto dejando sus cargamentos de viajeros en busca de un empleo estable. El pito de la Refinería que marca el inicio y la terminación de jornada va creando un reflejo condicionado en el trajín y costumbres de las personas. El ronquido del tren despierta la ciudad y alebresta los sentidos. Todos llegan con dinero, con ánimos y pasiones frescas.

Durante los años finales de la guerra, Barranca, la "Universidad del trabajo" como la llamara el maestro Valencia durante su campaña de 1930, también recibe el influjo de una bonanza cultural. Se le podría llamar su "época de oro". Queda atrás la población pecaminosa y surge una ciudad cosmopolita e industriosa donde crepita una hoguera de arte, producción literaria y virtudes ciudadanas.

Años más tarde la fiebre del oro negro se acabó, los aventureros emigraron, fueron desapareciendo los burdeles y Barranca comenzó a tener vida tranquila y sosiego. Hoy es una gran ciudad, con credencial de capital, sana y segura, poblada de hermosas construcciones y amplias avenidas. Tiene los problemas que toda urbe en crecimiento genera y en ella conviven como en

sus primeros años gentes de todas las latitudes que quieren encontrar un mejor estar.

Siempre ha sido joven la historia de Barranca y cada vez se remoja más con el auge de su industria y su organización urbanística. El hada de la fortuna siempre le sonrió.”¹

1.1.2 Aspectos generales de Barrancabermeja.

Cuadro 1. Aspectos generales.

| | |
|----------------------------|-----------------------|
| Altura | 75.94 metros |
| Temperatura | 27.6°C promedio |
| Habitantes | 249.221 |
| Extensión territorial | 1.154 Km ² |
| Humedad relativa | 72 a 77% |
| Población urbana | 92.2% |
| Población económica activa | 71.216 |

Fuente: Planeación Municipal, datos correspondientes al año 2002.

◆ Límites.

“Barrancabermeja limita al Norte con el Municipio de Puerto Wilches, al Sur con los Municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí, al Oriente con el Municipio de San Vicente de Chucurí y Girón, y al Occidente con el río Magdalena.

Barrancabermeja la Capital Petrolera de Colombia, se encuentra ubicada en el corazón del país ya que por ella pasa la red de carreteras más importante, como es la Troncal de la Paz.

¹ www.ecopetrol.co

El Aeropuerto de Barrancabermeja está ubicado en la vía al corregimiento de el Centro.

Barrancabermeja es bañada por el río Magdalena, este río es uno de los más importantes de Colombia, ya que pasa por el centro del país.

En la actualidad Barrancabermeja posee diversidad económica, contando con amplias zonas bancarias, industriales, comerciales y educativas que hacen de la ciudad un centro de convergencia mercantil en la cual se puede conseguir todo tipo de productos de primera necesidad además de los servicios técnicos y profesionales que requiere el área del Magdalena Medio.”²

1.2 HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LA RECREACIÓN Y TURISMO

En Barrancabermeja la industria petrolera ha influido en el desarrollo del sector de la recreación y turismo, ofreciendo infraestructuras físicas necesarias para la práctica del deporte y la recreación y ayudando también al surgimiento de empresas (cooperativas) que han colaborado al mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados, promoviendo la inversión social y facilitando la obtención de recursos que permitan disponer de mejor manera el uso del tiempo libre.

Una mirada detallada de la recreación del medio permite decir que ésta, ha sido trabajada con diferentes enfoques. Uno de los cuales ha sido el trabajo puntual, dependiendo de la necesidad del momento, de la época, de la disponibilidad de recursos y de programas individuales e institucionales. Y el

² www.ccbarranca.org.co

otro enfoque tiene que ver con la perspectiva de la prestación del servicio de recreación, el cual se puede definir como un sector informal, que denota una deficiencia en la parte organizacional con respecto a la planeación de una recreación integral que permita realizar controles, evaluaciones y recomendaciones sobre los objetivos, ya que solamente son limitados a la prestación de un servicio solicitado. Por último, la accesibilidad a la recreación, depende principalmente, del poder económico convirtiéndose de esta manera en un privilegio, negando la posibilidad a una mayor parte de la población de disfrutar de las diferentes manifestaciones que puede brindar un sano esparcimiento con baja inversión.

En el sector cooperativo petrolero en Barrancabermeja, Copacrédito, Cavipetrol, Coopetrol y Copacentro, han hecho una inversión social importante en recreación, disponiendo para tal fin porcentajes derivados de los excedentes, promoviendo actividades sociales, culturales, recreativas y deportivas, mostrando de esta manera interés en este aspecto. En el año 2002, se presenta un aspecto de mucha relevancia como fue la conformación de la Alianza Cooperativa para la Recreación, que además de las cooperativas antes mencionadas, hizo presencia el club Infantas, la cual tuvo como objetivo primordial la programación de actividades en conjunto, presentando excelente balance en la calidad y el incremento de la cobertura. Entre las actividades presentadas estuvieron la obra de teatro "MONOLOGOS DE LA VAGINA", vacaciones recreativas, festival de cometas, la tarde costeña y el festival de orquesta para la novena navideña, entre otras.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La poca cobertura en los programas de recreación y turismo, la deficiencia en la divulgación y promoción de las actividades recreativas y la necesidad de integración, han conllevado a la insatisfacción por parte de los asociados manifestándose en un distanciamiento entre éste y la entidad. Por tal motivo el asociado opta por alternativas distintas a las ofrecidas por las cooperativas, acudiendo a la competencia o utilizando sus propios recursos.

2.2 OBJETIVOS

2.2.1 General. Establecer parámetros encaminados hacia la determinación de alternativas que permitan mostrar los pro y los contra de la creación de una cooperativa especializada en recreación y turismo en la ciudad de Barrancabermeja.

2.2.2 Específicos.

- ◆ Conocer los diferentes programas que ofrecen las cooperativas en el área de recreación y turismo.

- ◆ Establecer el nivel de aceptación, por parte de los asociados, en cuanto a las actividades de recreación turismo ofrecidas en las cooperativas.

- ◆ Establecer la periodicidad con que el asociado realiza actividades de turismo.

- ◆ Determinar los diferentes medios que utilizan los asociados al momento de realizar actividades turísticas.
- ◆ Conocer con qué recursos técnicos, financieros y humanos cuentan las cooperativas, que sean necesarios para la creación de la cooperativa especializada en recreación y turismo.
- ◆ Definir las necesidades de capacitación del recurso humano a utilizar.
- ◆ Definir un modelo de gestión de la cooperativa especializada en recreación y turismo que garantice su autonomía y sostenibilidad en el tiempo.

2.3 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.3.1 Usos y especificaciones del servicio. La recreación es una necesidad, un derecho y una responsabilidad dentro de un proceso de acción participativa y dinámica que facilita entender la vida como una vivencia de disfrute, creación y libertad, es el pleno desarrollo de las potencialidades del ser humano para su realización y mejoramiento de la calidad de vida individual y social, mediante la práctica de actividades físicas o intelectuales de esparcimiento, que comprende actividades como paseos, uso de playas o piscinas, excursiones a montañas o bosques que no requiera un adiestramiento especial y todas aquellas actividades que resulten un atractivo para el participante.

2.3.1.1 Servicios principales.

- ◆ **Actividades recreativas:** organización de eventos deportivos, vacaciones recreativas, festival de cometas, animación de fiestas,

actividades grupales y empresariales, juegos y concursos de integración, talleres recreativos y de estimulación, terapias y gimnasia.

◆ **Actividades turísticas:** toures terrestres, ecoturismo y campamentos.

2.3.1.2 Servicios complementarios.

◆ **Actividades sociales:** organización de eventos para fechas especiales, encuentro de colonias, tertulias, organización de congresos y seminarios.

◆ **Actividades culturales:** obras de teatro, festival de música e instrumentos, festival de poesía, cuento y pintura, festivales folklóricos y festival del humor.

◆ **Actividades empresariales:** programas de integración (festival de records, juegos inteligentes); talleres temáticos (liderazgo, servicio al cliente, trabajo en equipo); chivas recreativas.

◆ **Actividades pedagógicas:** formación académica.

2.3.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.

◆ Estructura organizacional bien definida: enfatiza en el manejo administrativo, técnico y operativo, teniendo como base fundamental personal calificado y con experiencia en el área recreativa y turística.

◆ Trayectoria: experiencia y liderazgo de más de treinta años en el sector cooperativo de la región.

- ◆ Clientes reales: constituido por los clientes que pertenecen a las cooperativas que lideran este proyecto.
- ◆ Facilidad para acceder a créditos de excursión: por ser clientes reales tendrán la opción de acceder a créditos en cada una de las cooperativas participantes del proyecto.
- ◆ Bonos para recreación: se mantendrán las políticas vigentes que determinan la participación de cada cooperativa destinando un rubro específico para dicha actividad.

2.4 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.4.1 Mercado Potencial. El mercado potencial son los trabajadores de los diferentes distritos de ECOPETROL que aún no han sido captados, como el Distrito Centro Oriente.

2.4.2 Mercado Objetivo. Conformado por 4.853 trabajadores del Complejo Industrial de Barrancabermeja, los cuales están distribuidos entre las cuatro entidades y cuentan con las siguientes características:

Cuadro 2. Aspectos generales de los trabajadores del complejo industrial.

| Nivel de formación | | Edad | | Sexo | |
|--------------------|--------|-------------|-----|-----------|-----|
| Primaria | 5,80% | 19 - 25 | 18% | Femenino | 20% |
| Secundaria | 33,10% | 26 - 35 | 22% | Masculino | 80% |
| Técnico | 38,40% | 36 - 45 | 30% | | |
| Universitario | 21,50% | 46 - 55 | 12% | | |
| Otro | 1,20% | Mayor de 56 | 18% | | |

Fuente: Informe actividades 2002 Copacrédito Ltda.

El nivel de vida que llevan los asociados es alto y la gran mayoría de éstos utiliza los servicios de recreación y turismo; además el ambiente socio

cultural de la región permite que la recreación y el turismo tengan gran aceptación.

El mercado objetivo está conformado en su gran mayoría por núcleos familiares (cinco miembros en promedio) lo que favorece el rápido cubrimiento en las actividades de recreación y turismo.

2.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.5.1 Tipo de investigación. La presente investigación será de carácter eminentemente descriptivo, debido a que su propósito es determinar los factores que inciden en la calidad del servicio, la cobertura actual y el direccionamiento de recursos. El estudio descriptivo acude a técnicas específicas en la recolección de la información, como la observación, las entrevistas y los cuestionarios. También pueden utilizarse informes y documentos elaborados por otros investigadores.

2.5.2 Sistemas de recolección de información. El presente estudio de investigación tiene como sistema de recolección de la información la aplicación de encuestas y entrevistas. La encuesta consta de diez preguntas, de las cuales dos son de respuesta abierta; dos dicótomas, cuatro de escogencia múltiple y dos a escalas. (ver anexo 1).

2.5.2.1 Fuentes primarias. Son los 4.853 trabajadores del Complejo Industrial Barrancabermeja, afiliados a las Cooperativas, Copacrédito, Copacentro y Coopetrol y a la Corporación Cavipetrol.

❖ Encuesta ejecutada: formato dirigido a los asociados de las cooperativas Copacrédito, Copacentro, Coopetrol y la Corporación Cavipetrol.

❖ Entrevista con los Gerentes, Consejos de Administración, Juntas de Vigilancia, Revisores Fiscales y delegados de asamblea de las diferentes entidades.

2.5.2.2 Fuentes secundarias.

- ❖ VI Congreso nacional de recreación.
- ❖ Compilación I y II Simposio de investigación y formación.
- ❖ Plan Nacional de Recreación, Presidencia de la República.
- ❖ Proyecto de grado, creación de una empresa especializada en la organización de eventos recreativos.

2.5.3 Proceso de muestreo. Dentro del proceso de muestreo se presentan factores de gran importancia como la precisión de la muestra, ahorro de tiempo y economía.

2.5.3.1 Precisión de la muestra. Comparado con el censo, el muestro puede resultar más preciso debido a que su tamaño es más pequeño que el censo. Con el muestreo se utilizan menos encuestas, entrevistadores, supervisores de campo, procesadores de información y en general personal administrativo. Esto permite que las personas que intervienen en él sean de mejor calidad que si se ocupara un número grande; asimismo, se puede llevar un mejor control en todas sus etapas. Por otra parte, aunque el muestreo también conlleva errores, éstos son menores que si se realiza un censo, puesto que el universo es menor.

2.5.3.2 Ahorro de tiempo. Dado que el número de entrevistados en el muestreo es menor que en el censo, el ahorro de tiempo en entrenamiento de encuestadores, supervisores, preparación de encuestas, toma de

información y procesamiento de la misma, es menor en el muestreo que en el censo.

2.5.3.3 Economía. Como producto de los anteriores aspectos se tiene que el muestreo es mucho más económico que el censo, pues es menos costoso encuestar a 2.000 personas que a 2.000.000.

2.5.4 Definición de la población. La población objeto de investigación está constituida por 4.853 empleados del complejo Industrial de Barrancabermeja, asociados a las cooperativas Copacrédito, Coopetrol, Copacentro y la corporación Cavipetrol, así como los directivos, órganos de administración, control y vigilancia de las mismas.

- ❖ Elemento muestral: asociados de las cooperativas.
- ❖ Unidad de muestreo: Cooperativas Copacrédito, Coopetrol, Copacentro y la corporación Cavipetrol.
- ❖ Alcance: Barrancabermeja.
- ❖ Tiempo: septiembre 16 a octubre 24 de 2003.

2.5.5 Marco muestral. Lo compone el listado de los 4.853 trabajadores del Complejo Industrial Barrancabermeja, asociados a las cooperativas Copacrédito, Coopetrol, Copacentro y la Corporación Cavipetrol.

2.5.6 Cálculo de la muestra. Este estudio tiene una población de 4.853 asociados distribuidos entre las cooperativas Copacrédito , Coopetrol, Copacentro y la corporación Cavipetrol. Teniendo en cuenta que la población es finita y menor a 30.000, se utiliza el sistema de muestreo proporcional, su fórmula es:

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q \cdot (z)^2}{(z)^2 \cdot p \cdot q + (e^2) \cdot (N - 1)}$$

Donde:

N= población (4.853)

p= proporción muestral estimada (0.70), valor correspondiente a la prueba piloto de 20 encuestas, de las cuales 14 están de acuerdo en la creación de una cooperativa especializada en recreación y turismo.

q= (1-p) 1 – 0.70 = 0.30

e= error de estimación de proporción real (0.05).

z= valor de la distribución normal estandarizada para un nivel de confiabilidad escogido. (1.96).

$$n = \frac{4.853 \cdot 0.70 \cdot 0.30 \cdot (1.96)^2}{(1.96)^2 \cdot 0.70 \cdot 0.30 + (0.05)^2 \cdot (4.853 - 1)}$$

$$n = 303$$

2.6 TABULACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la información captada a través de la encuesta.

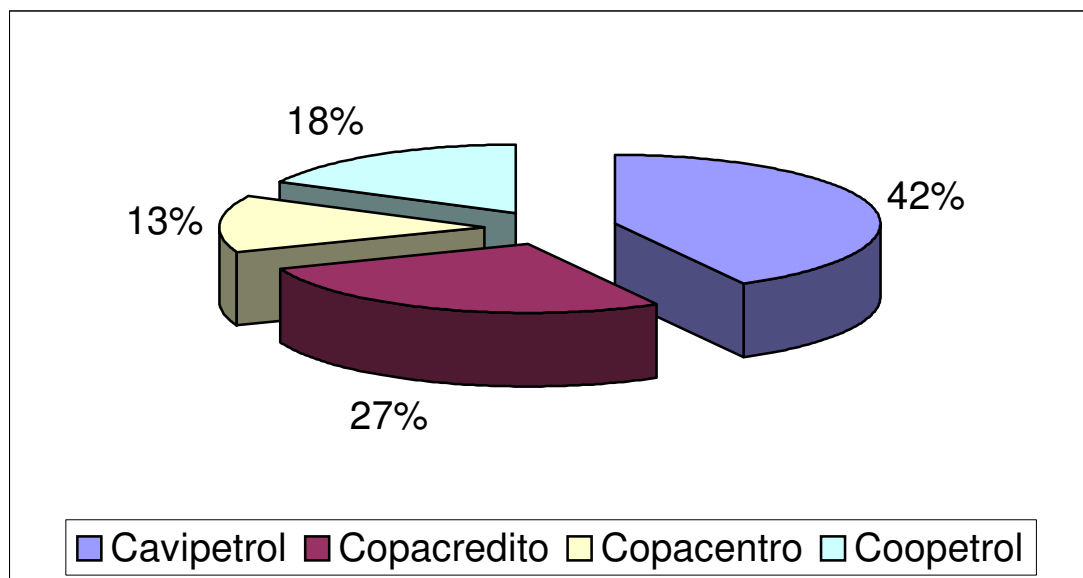
PREGUNTA 1. marque con una X en cuál o cuáles de las siguientes cooperativas se encuentra afiliado y el tiempo de afiliación en años.

Cuadro 3. Afiliaciones en la cooperativas petroleras

| Cooperativa | Afiliados | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Cavipetrol | 250 | 42% |
| Copacredito | 163 | 27% |
| Copacentro | 80 | 13% |
| Coopetrol | 104 | 18% |
| Total | 597 | 100% |

Fuente: Trabajo de Campo

Gráfico 1. Participación Afiliados



Fuente. Trabajo de campo.

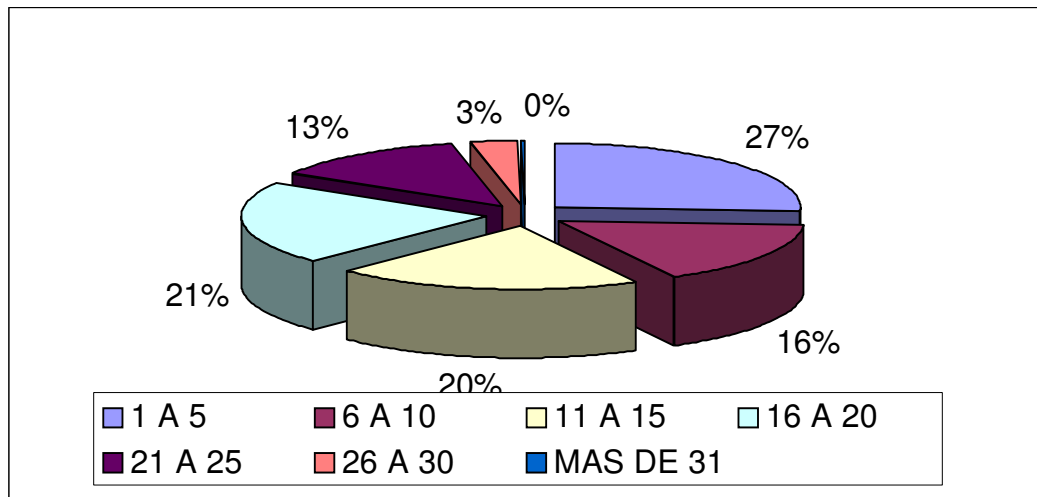
Los encuestados mostraron mayor preferencia por las actividades realizadas en Cavipetrol y Copacrédito por la calidad de los servicios ofrecidos.

Cuadro 3.1. Años de afiliación en las cooperativas.

| Rango años | Cantidad | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| 1 A 5 | 153 | 27 |
| 6 A 10 | 95 | 16 |
| 11 A 15 | 115 | 20 |
| 16 A 20 | 120 | 21 |
| 21 A 25 | 74 | 13 |
| 26 A 30 | 20 | 3 |
| MAS DE 31 | 1 | 0 |
| Total | 578 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 2. Años de afiliación.



Fuente: trabajo de campo.

Esta información corrobora la preferencia, tanto del personal antiguo, como de los nuevos afiliados frente a los servicios ofrecidos por Cavipetrol y Copacrédito.

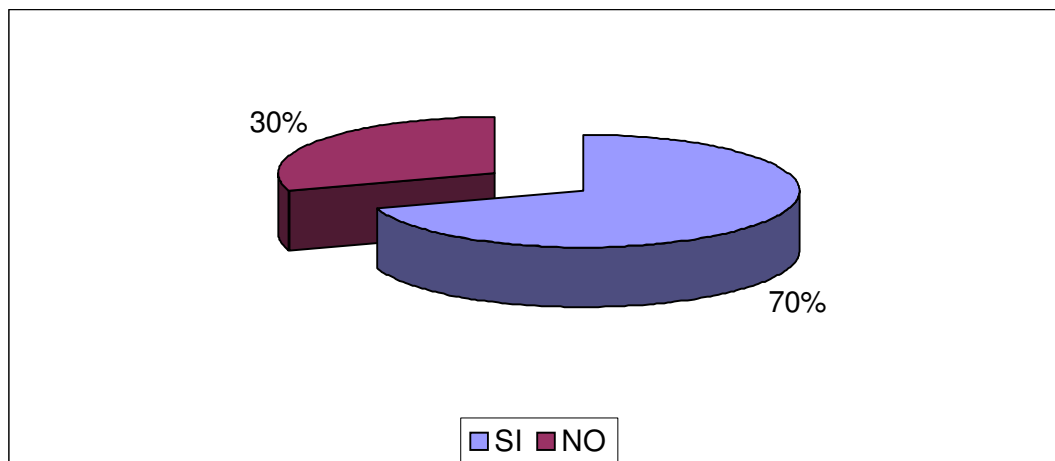
PREGUNTA 2: Conoce los programas que ofrece la Cooperativa en el área de recreación y turismo.

Cuadro 4. Conocimiento programas

| Opción | Asociados | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Sí | 212 | 70 |
| No | 91 | 30 |
| Total | 303 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 3. Conocimiento programas



Fuente: trabajo de campo.

Es de resaltar el conocimiento mostrado por los asociados frente a las actividades de recreación y turismo.

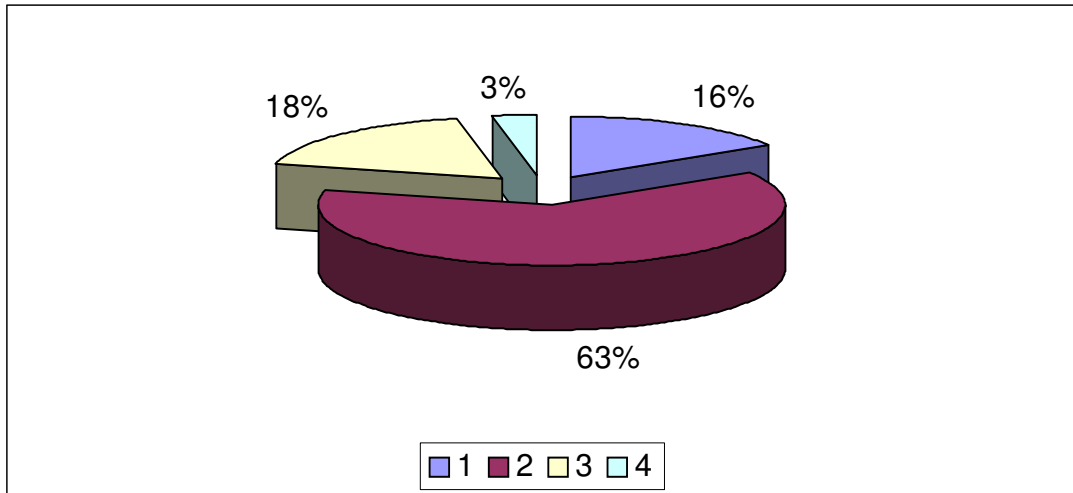
PREGUNTA 3: califique de acuerdo a las convenciones anotadas al margen, los resultados obtenidos en los programas de recreación y turismo.

Cuadro 5. Calificación de programas

| Programa | Excelente (1) | | Bueno (2) | | Regular (3) | | Deficiente (4) | | Total | |
|------------|---------------|----|-----------|----|-------------|----|----------------|---|----------|------|
| | Cantidad | % | Cantidad | % | Cantidad | % | Cantidad | % | Cantidad | % |
| Recreación | 59 | 16 | 232 | 63 | 65 | 18 | 13 | 3 | 369 | 100% |
| Turismo | 56 | 15 | 245 | 67 | 61 | 16 | 9 | 2 | 371 | 100% |

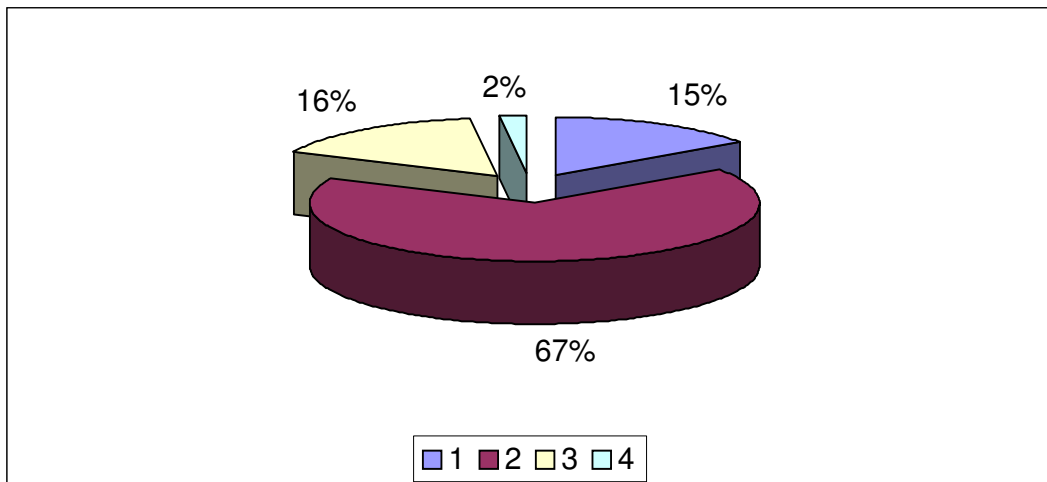
Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 4. Calificación programas recreación.



Fuente: trabajo de campo.

Gráfico 5. Calificación programas turismo.



Fuente: trabajo de campo.

La calificación dada por los asociados a las actividades recreativas y turísticas en su gran mayoría es buena, indicando la satisfacción de los mismos, lo cual se percibió durante el trabajo de campo realizado.

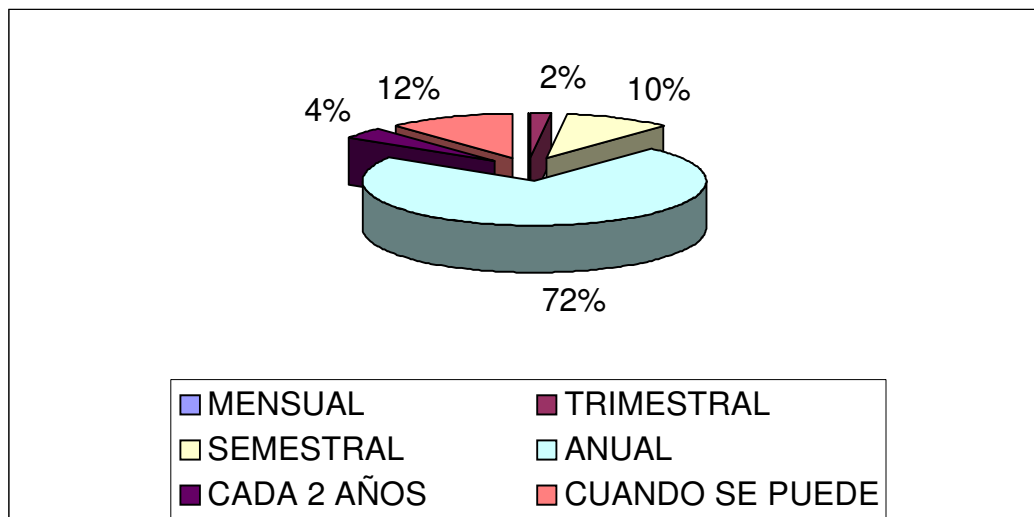
PREGUNTA 4: con qué periodicidad usted realiza actividades turísticas.

Cuadro 6. Frecuencia utilizada para turismo.

| Frecuencia | Cantidad | % |
|-----------------|------------|-------------|
| Mensual | 0 | 0 |
| Trimestral | 6 | 2 |
| Semestral | 28 | 10 |
| Anual | 196 | 72 |
| Cada dos años | 10 | 4 |
| Cuando se puede | 34 | 12 |
| Total | 274 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 6. Frecuencia utilizada turismo.



Fuente: trabajo de campo.

El resultado refleja en su mayoría una frecuencia anual, que debido al número de empleados y a las políticas establecidas por la empresa respecto a las vacaciones, hace que mensualmente haya un número considerable de empleados prestos a viajar.

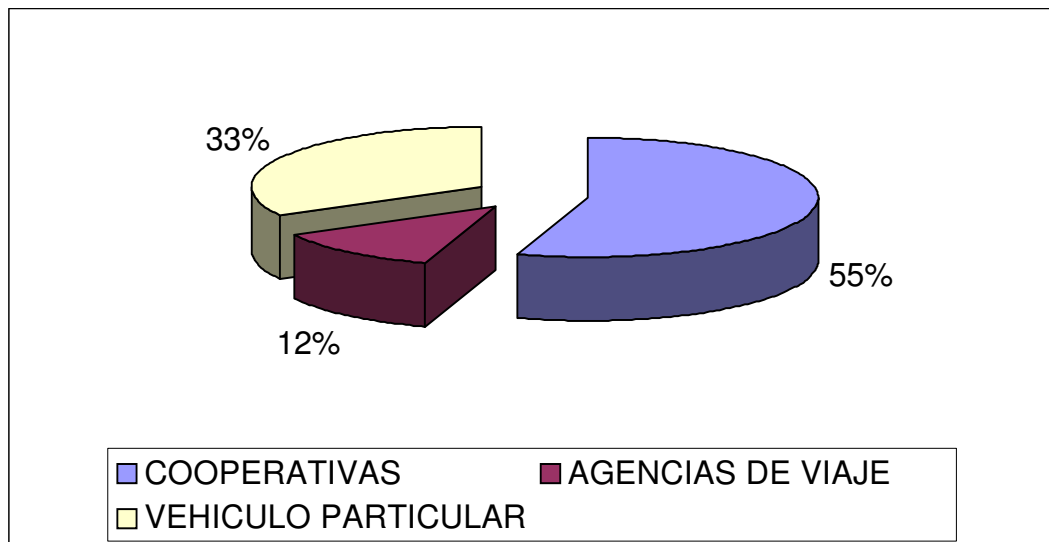
PREGUNTA 5: qué medio utiliza para realizar las actividades turísticas.

Cuadro 7. Medios utilizados para desarrollar actividades turísticas

| Medio | Cantidad | % |
|---------------------|-----------------|-------------|
| Cooperativas | 167 | 55 |
| Agencias de viaje | 35 | 12 |
| Vehículo particular | 101 | 33 |
| Total | 303 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 7. Medios utilizados para desarrollar actividades turísticas.



Fuente: trabajo de campo.

La mayoría de los asociados utiliza los servicios ofrecidos por las cooperativas para desarrollar sus actividades turísticas.

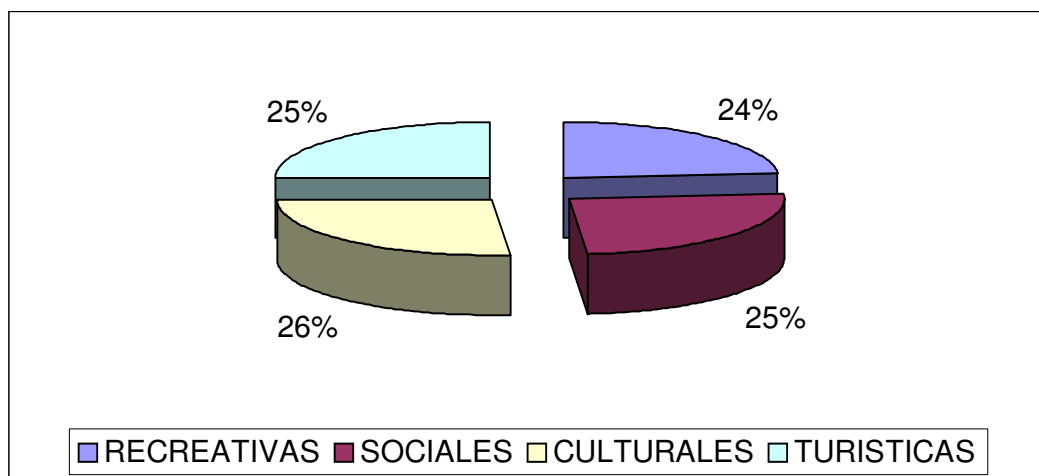
PREGUNTA 6: selecciones de las siguientes alternativas las de su mayor preferencia.

Cuadro 8. Promedio actividades recreación y turismo.

| Actividad | Cantidad | % |
|------------------|-----------------|-------------|
| Recreativas | 37 | 24 |
| Sociales | 39 | 25 |
| Culturales | 41 | 26 |
| Turísticas | 40 | 25 |
| Total | 157 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 8. Promedio actividades recreación y turismo.



Fuente: trabajo de campo.

Frente a las actividades de recreación y turismo ofrecidas por las cooperativas, los asociados muestran una preferencia equilibrada para cada una de las mismas.

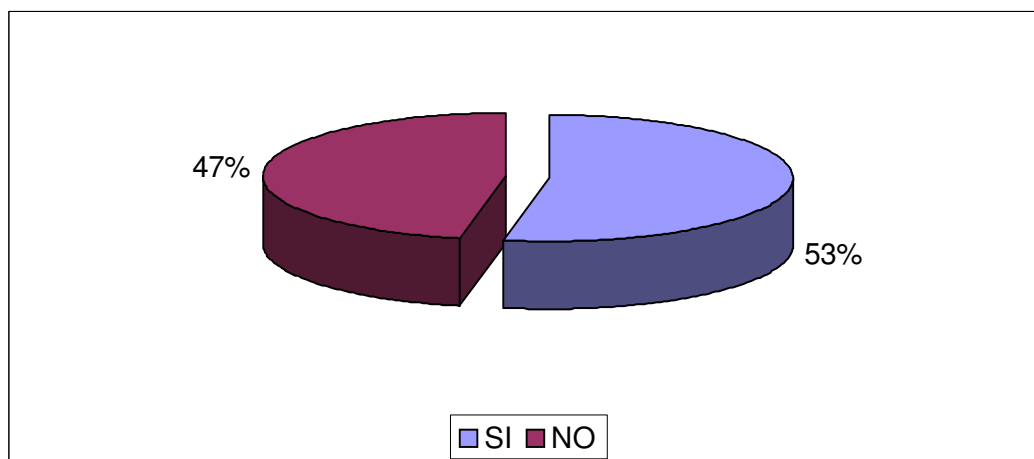
PREGUNTA 7: conoce las actividades que han realizado conjuntamente las cooperativas.

Cuadro 9. Conocimiento trabajo alianza para la recreación.

| Opción | Cantidad | % |
|--------------|------------|-------------|
| Sí | 162 | 53 |
| No | 141 | 47 |
| Total | 303 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 9. Conocimiento trabajo alianza para la recreación.



Fuente: trabajo de campo.

Se corrobora el interés por parte de los asociados frente a las diferentes actividades recreativas.

PREGUNTA 8: Califique los resultados obtenidos de acuerdo a las convenciones anotadas en las diferentes actividades.

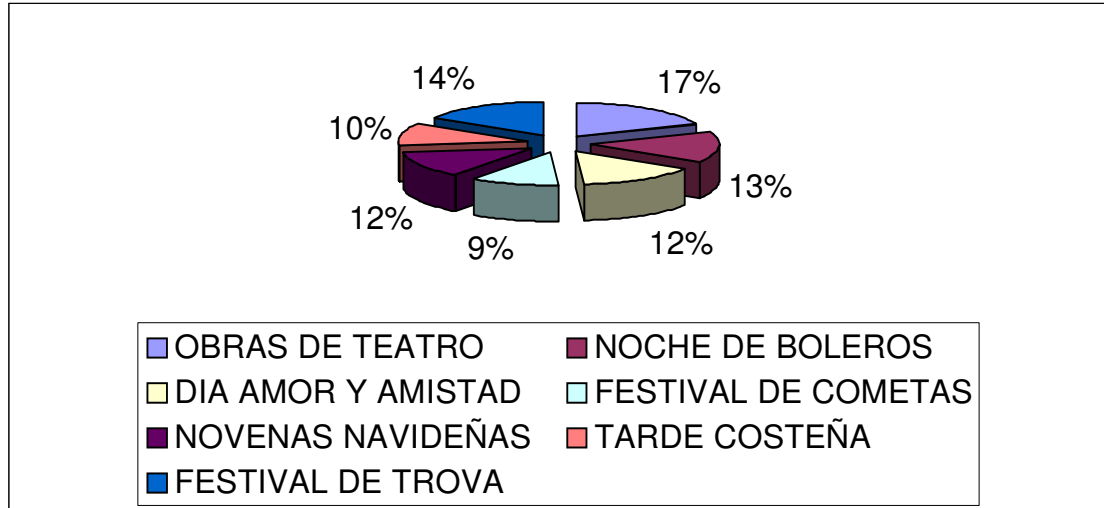
Cuadro 10. Calificación actividades alianza para recreación.

| Actividades | Bueno | | Regular | | Malo | |
|---------------------|----------|----|----------|---|----------|---|
| | Cantidad | % | Cantidad | % | Cantidad | % |
| Obras de teatro | 126 | 17 | 6 | 1 | 2 | 0 |
| Noche de boleros | 98 | 13 | 6 | 1 | 1 | 0 |
| Día amor y amistad | 91 | 12 | 21 | 3 | 1 | 0 |
| Festival de cometas | 70 | 9 | 21 | 3 | 0 | 0 |
| Novenas navideñas | 88 | 12 | 12 | 2 | 5 | 1 |
| Tarde costeña | 75 | 10 | 9 | 1 | 1 | 0 |

| | | | | | | |
|-------------------|-----|-----|----|-----|----|----|
| Festival de trova | 108 | 14 | 8 | 1 | 0 | 0 |
| Total | 656 | 87% | 83 | 12% | 10 | 1% |

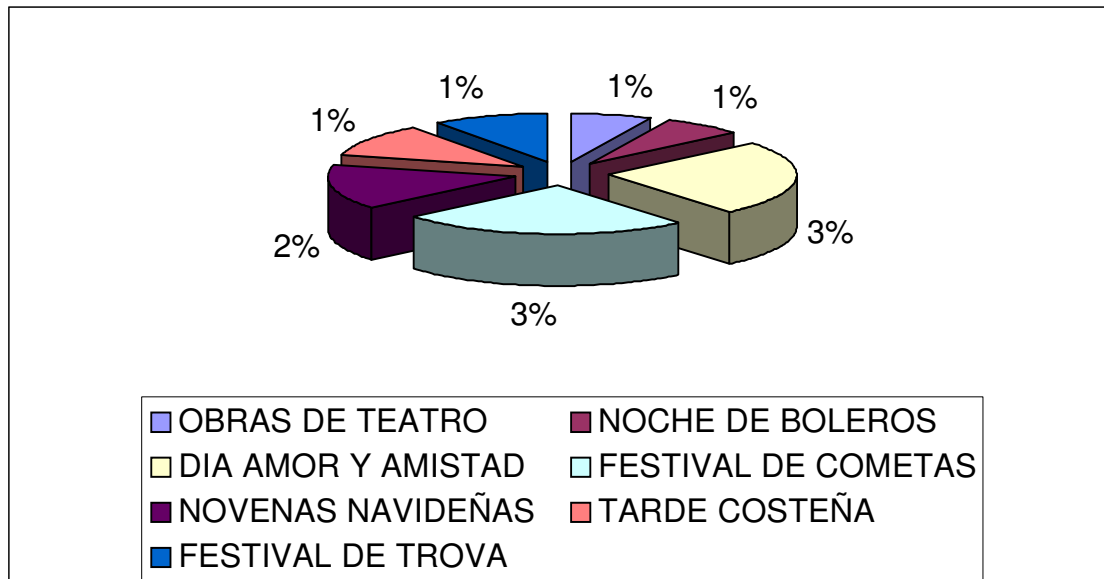
Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 10. Calificación bueno.



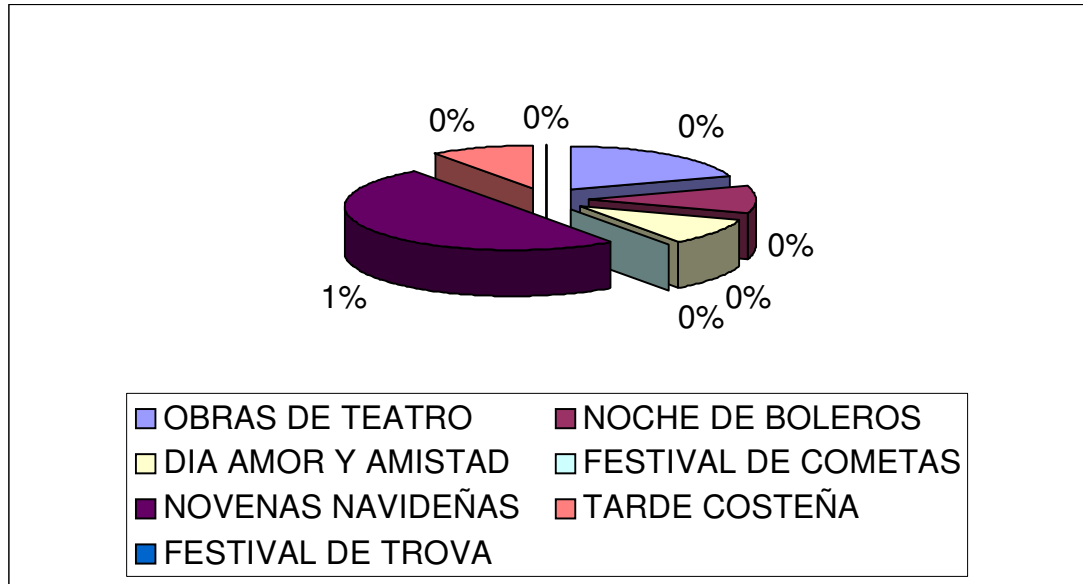
Fuente: trabajo de campo.

Gráfico 11. Calificación regular.



Fuente: trabajo de campo.

Gráfico 12. Calificación malo.



Fuente: trabajo de campo.

La mayoría de asociados califica como bueno el trabajo realizado por la alianza para la recreación reflejando el éxito del esfuerzo conjunto.

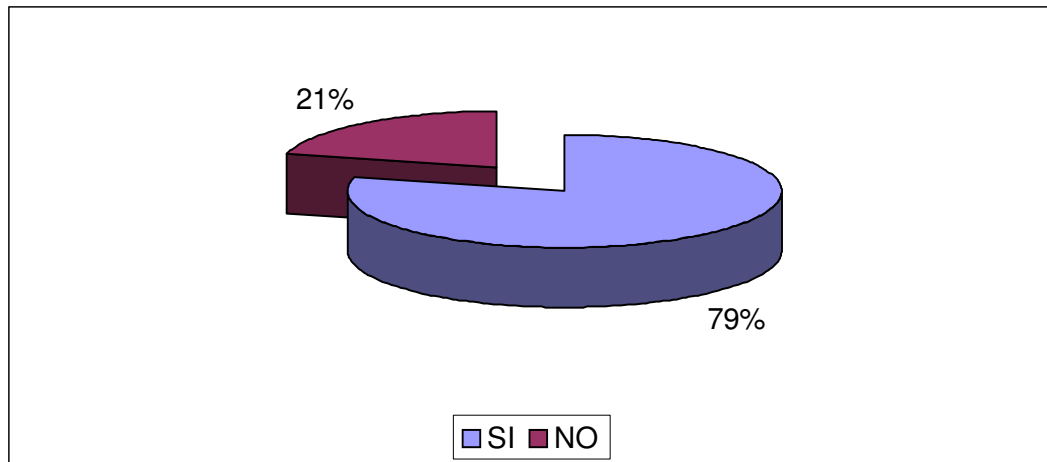
PREGUNTA 9: Estaría de acuerdo que las cooperativas Copacrédito, Copacentro, Coopetrol y la Corporación Cavipetrol conjuntamente conformaran una cooperativa especializada en recreación y turismo.

Cuadro 11. Creación cooperativa.

| Opción | Cantidad | % |
|--------------|------------|-------------|
| Sí | 239 | 79 |
| No | 64 | 21 |
| Total | 303 | 100% |

Fuente. Trabajo de campo.

Gráfico 13. Creación cooperativa.



Fuente: trabajo de campo.

Se corrobora el interés, aceptación, participación y calidad de los servicios ofrecidos, justificando la constitución de la cooperativa.

PREGUNTA 10: ventajas y desventajas frente a la creación de la cooperativa especializada en recreación y turismo.

De los encuestados, el 66% considera que la creación de la cooperativa especializada en recreación y turismo es ventajosa por:

- ❖ Bajos costos
- ❖ Mayor integración entre asociados y familiares
- ❖ Mejor prestación de los servicios
- ❖ Mayor cobertura
- ❖ Mejora el presupuesto
- ❖ Autonomía en el manejo de la entidad
- ❖ Estimulación de la recreación a nivel empresarial
- ❖ Especialización de los programas a seguir
- ❖ Eficiencia, calidad, seguridad y seriedad del servicio
- ❖ Alternativas en planes turísticos

- ❖ Mayor información
- ❖ Atención personalizada
- ❖ Actividades permanentes

De los encuestados, el 16.2% considera que la creación de la cooperativa especializada en recreación y turismo tiene las siguientes desventajas:

- ❖ Lucha de poder entre entidades
- ❖ Mal manejo de los dineros
- ❖ Monopolio en los servicios
- ❖ Incremento en los costos
- ❖ Poca cobertura
- ❖ Manejo de influencias y burocracia
- ❖ Más descuentos por nómina
- ❖ Congestión para acceder a cupos

De los encuestados, el 17.8% no respondió a la pregunta.

2.6.1 Análisis de la información de la demanda.

2.6.1.1 Evolución histórica de la demanda del servicio. Las cooperativas tienen en promedio treinta años de existencia, de los cuales, desde hace tres años se le ha dado un manejo medianamente aceptable al área de recreación y turismo, ya que en el pasado los programas eran dirigidos por miembros del consejo de administración, los cuales se limitaban a patrocinar eventos deportivos y asignar recursos para la construcción de espacios que contribuyeran a la recreación. Es por ello que ninguna de las entidades presenta antecedentes históricos de dichas actividades.

2.6.1.2 Proyección de la demanda. Teniendo en cuenta la información del punto anterior, se hace difícil la proyección de la demanda, aunque sí se ha presentado un incremento en el número de actividades realizadas por dichas entidades, la información está basada únicamente en las apreciaciones hechas por las directivas de las cooperativas.

2.7 ANALISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA

2.7.1 Situación actual de la competencia. En la actualidad Barrancabermeja cuenta con cuatro entidades prestadoras del servicio de turismo a nivel regional, nacional e internacional, como son: Gama Tours, Proyectos Tours, Turispetrol y Alianza Internacional y dos empresas dedicadas a la recreación, como son: Corporación Tiempo Libre y Fiestas y Eventos.

Gama Tours: tiene una amplia trayectoria y un reconocimiento en el mercado, ya que su principal característica es la de ofrecer tiquetes aéreos a los diferentes destinos nacionales e internacionales, convirtiéndola en la única empresa que puede ofrecer este servicio por su capacidad y seriedad en el área. Por lo anterior dicha entidad ha permitido que la competencia se fortalezca en el ofrecimiento de paquetes turísticos tanto aéreos como terrestres. Otro factor que ha incidido es el costo de los planes que ofrecen, pues presentan un incremento frente a los precios del mercado.

Como se mencionó anteriormente, Gama Tours se caracteriza por la venta de tiquetes aéreos, dirigida especialmente a empresarios y comerciantes de la región y el país, convirtiéndose en un argumento de peso para la limitación que tiene frente a las empresas de la competencia.

Proyectos Tours: a pesar de no completar una década en el mercado en la prestación del servicio, se proyecta como una empresa sólida, seria y competitiva. Gran parte de su éxito se debe al manejo personalizado y profesional en el desarrollo de cada uno de los paquetes turísticos ofrecidos por la entidad, adicionalmente la empresa tiene como política la calidad en la prestación del servicio, primando frente a los precios.

Proyectos Tours se caracteriza en el mercado por ofrecer paquetes turísticos terrestres a nivel nacional e internacional, dirigidos a la mayor parte de la población como son: núcleos familiares, grupos empresariales, grupos estudiantiles, etc.

Turispetrol: a pesar de contar con escasos cinco años de constituida, es una empresa que se caracteriza por su organización administrativa, la cual la ha llevado, en tan sólo tres años, a constituirse como agencia de viajes, compitiendo a la par con otras entidades que llevan muchos años en el mercado. Su actividad principal radica en ofrecer excursiones y visitas industriales a estudiantes, por lo que manejan precios cómodos acorde a la población a quien va dirigida. Adicionalmente ofrecen un descuento del 30% en todos los paquetes.

Turispetrol nace para suplir las carencias en turismo de la Cooperativa Coopetrol, manteniendo en la actualidad sus oficinas dentro de las instalaciones de la Cooperativa, siendo esto una desventaja, ya que los usuarios del común consideran que dicha entidad presta únicamente los servicios a los asociados de la Cooperativa.

Alianza Internacional: empresa prestadora de servicios turísticos, terrestres y aéreos, cuyo mercado se limita a los asociados de la Corporación Cavipetrol; adicionalmente abarca diferentes frentes de servicios conllevándola a la deficiencia y baja calidad en cada una de las actividades

realizadas. Igualmente carece de personal profesional en el manejo administrativo y operativo.

Corporación Tiempo Libre: empresa consolidada en el mercado de Barrancabermeja, caracterizándose no sólo en la recreación dirigida sino también en la organización de eventos sociales de talla nacional entre los que se cuentan, noche de boleros, festival de la canción, festival de humor, entre otros. Cuentan con experiencia y personal calificado.

La Corporación Tiempo Libre no cuenta con una programación permanente ni con una sede fija, convirtiéndose en dos factores de gran peso a la hora de competir.

Fiestas y eventos: empresa dedicada a organizar eventos sociales como cumpleaños, primeras comuniones, fiesta de los niños, etc. Adicionalmente cuenta con un área especializada en la elaboración de elementos decorativos propios de los eventos que asisten. De manera complementaria realizan esporádicamente actividades de recreación, como vacaciones recreativas, dirigidas a los asociados de las cooperativas del sector petrolero. La debilidad de esta entidad es no contar con personal profesional en el área de la recreación.

Entidades como Cajasan y Cafaba no se tuvieron en cuenta debido a que los trabajadores de ECOPETROL, socios de las cooperativas que lideran el presente proyecto, no están vinculados a ninguna caja de compensación y por tanto sus necesidades de recreación y turismo son manejadas por las cooperativas.

2.7.2 Grado de la competencia. Teniendo como referencia el análisis del punto anterior se puede corroborar que la competencia tiene un grado de cobertura baja, ya que ninguna de ellas satisface la demanda del mercado de manera integral (recreación y turismo); adicionalmente la falta de una alianza

estratégica ha permitido el manejo de las actividades de manera individual y puntual, llevándolas a la subutilización de las mismas.

La falta de personal profesional en el manejo de las actividades los ha conducido a una monotonía en la presentación y desarrollo de los programas dirigidos ocasionando insatisfacción y deserción de los usuarios.

2.7.3 Proyección de la oferta. Teniendo en cuenta la experiencia de la Alianza para la recreación (trabajo mancomunado entre las Cooperativas Copacrédito, Copacentro, Coopetrol y la Corporación Cavipetrol), se tendrán en cuenta los siguientes resultados:

Cuadro 12. Oferta actual.

| | |
|-------------------------------|-----------------------|
| Poblacion | 4853 |
| Tiempo | 1 AÑO |
| Actividades | Sociales y culturales |
| Número de actividades | 10 |
| Cobertura promedio por evento | 1500 |

Fuente: autor

Con base en lo anterior se puede proyectar una oferta por evento de:

Cuadro 13. Proyección de oferta.

| | |
|-------------------------|-----|
| Actividades recreativas | 25% |
| Actividades turísticas | 3% |
| Actividades sociales | 21% |
| Actividades culturales | 21% |
| Actividades pedagógicas | 2% |

Fuente: autor.

2.8 DEMANDA INSATISFECHA

Teniendo en cuenta la demanda y oferta actuales, representadas en 4.853 trabajadores y en las actividades realizadas por la competencia, respectivamente, se presenta la demanda insatisfecha:

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{DEMANDA} - \text{OFERTA}$$

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = 4.853 - 1.000$$

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = 3.853$$

Demanda: correspondiente a la población objeto (trabajadores del Complejo Industrial de Barrancabermeja).

Oferta: correspondiente a la cobertura promedio por evento de las actividades realizadas por la competencia.

2.9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

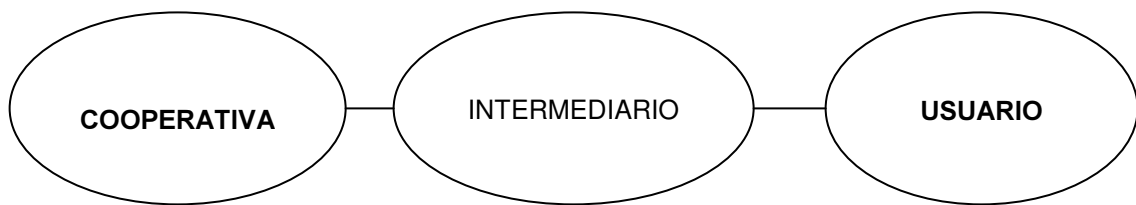
Cabe afirmar que el canal de comercialización está determinado por el camino que recorre el servicio desde la Cooperativa hasta el usuario final. Por tal motivo se muestra el diagrama de los canales directo e indirecto a utilizar por la cooperativa.

CANAL DIRECTO.



No utiliza intermediarios.

CANAL INDIRECTO



Utiliza intermediarios

2.10 PRECIO

Los precios se fijarán teniendo en cuenta la intensidad de la demanda, de modo tal que si la demanda es alta se fija un precio alto y cuando ésta se manifiesta débil los precios tenderán a niveles bajos. Además se establecerá como política de la cooperativa ofrecer un subsidio al asociado del 20% para las actividades turísticas y del 80% para las actividades recreativas. Lo anterior se estipula con base en el manejo actual de las políticas de precios establecidas por los miembros de los Consejos de Administración de cada una de las entidades participantes del proyecto.

2.11 ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

❖ **Volantes y boletines:** serán difundidos en las rutas de los diferentes turnos de los trabajadores y de los estudiantes de los colegios de ECOPETROL.

❖ **Instalación tableros electrónicos:** serán instalados en las cooperativas Copacrédito, Coopetrol, Copacentro y en la corporación Cavipetrol, en donde

se estará actualizando la información de las actividades de recreación y turismo.

❖ **Página web e Intranet:** servirá para enviar información a los asociados que cuenten con correo electrónico.

❖ **Radio y televisión:** servirá como alternativa para la creación de un programa el cual difunda los servicios y actividades ofrecidos por la cooperativa; además será un espacio para aprender a utilizar el tiempo libre y mejorar la calidad de vida de los asociados.

❖ **Festival del servicio:** institucionalizar un festival de la recreación y el turismo.

❖ **Sorteos:** estarán dirigidos a los asociados para premiar su fidelidad.

❖ **Obsequios y premios:** tendrán el logotipo de la cooperativa y serán entregados por captación de nuevos clientes.

❖ **Conformación de un comité:** integrado por padres e hijos, seleccionados a través de elección popular.

❖ **Servicio telefónico:** será utilizado para proporcionar los servicios o planes entre los trabajadores que se encuentran en vacaciones.

2.12 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta el estudio de mercados, en donde el 79% de la población encuestada está de acuerdo en la creación de una cooperativa especializada en recreación y turismo y los resultados de la demanda vs. oferta, se puede concluir la viabilidad del proyecto desde el punto de vista de

la cobertura de la población. Lo anterior se fundamenta en las opiniones recopiladas en el estudio de mercados donde se manifiesta la aceptación, el reconocimiento y el deseo vehemente del fortalecimiento en las actividades recreativas y turísticas.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. En la actualidad las cooperativas ofrecen dos actividades recreativas por mes, incluido turismo, éstas se diseñan teniendo en cuenta únicamente fechas especiales, por lo tanto la frecuencia por actividad es baja.

Teniendo en cuenta el estudio de mercados realizado a los asociados de las diferentes cooperativas, se observó el inconformismo en cuanto a la frecuencia en la realización de las actividades, la variedad, la baja cobertura por eventos y la poca capacidad de las instalaciones utilizadas para tal fin.

Por lo anterior la cooperativa especializada en recreación y turismo diseñará un programa en el cual se desarrollarán actividades semanales, en cuanto a recreación y en los puentes festivos se programarán diferentes planes turísticos; además de los solicitados por los mismos asociados.

Para tales actividades se tendrá en cuenta la población a quien va dirigida y aspectos como edad, sexo, núcleo familiar y grupos de la tercera edad.

3.1.2 Factores condicionantes del proyecto. Tamaño y mercado: el mercado está conformado por los 4.853 trabajadores del Complejo Industrial que se encuentran asociados a las cuatro entidades del sector petrolero; así como los trabajadores de la Gerencia Centro Oriente que aún no han sido captados por dichas instituciones.

❖ **Tamaño, costos y aspectos técnicos:** el trabajo mancomunado de las cooperativas ha permitido reducir costos y mejorar el servicio en las actividades ofrecidas, de igual manera la cooperativa especializada en recreación y turismo contará con recursos económicos fijos emitidos por cada una de las entidades, las cuales al final de cada ejercicio contable destinarán un porcentaje del total de los excedentes para la financiación y sostenimiento de la cooperativa.

Adicionalmente la cooperativa obtendrá recursos a través de la venta de sus servicios a los asociados, ya que éstos a pesar de contar con un bono de recreación, no cubren la totalidad del costo de las actividades; sin embargo dicho costo será relativamente bajo frente a los precios del mercado. Además se proyectará que al término de cuatro años, el asociado obtenga un plan turístico totalmente gratis, cada año, el cual será financiado por el mismo asociado con cuotas fijas mensuales durante ese lapso.

❖ **Disponibilidad de insumos y servicios públicos:** para la realización de las actividades recreativas la cooperativa contará, al igual que en la actualidad, con la participación de los diferentes clubes sociales de los trabajadores de ECOPELROL, como también con las sedes campestres de algunas empresas privadas de la ciudad. Dichas instalaciones cuentan con amplias zonas verdes, canchas deportivas, piscinas, parques infantiles, auditorios, restaurantes, tabernas, gimnasios, zona de picnic, salas de internet, cine club, trencito recreativo, salón de exposiciones, kioscos para verbenas, entre otros; además dichas sedes presentan buena iluminación, sonido y ventilación; las instalaciones cuentan con un excelente servicio de limpieza, seguridad y atención al usuario.

Otro aspecto a tener en cuenta serán los implementos utilizados en las diferentes actividades recreativas tales como:

Balones, ula –ula, lazos, témperas, pinceles, bombas, serpentinas, pinturas, disfraces, maquillaje para teatro, títeres, papeles, juegos de mesa, armatodos, colchonetas, marcadores, lápices, colores, crayolas, cintas, tijeras, pegante, cuentos infantiles y juguetería en general.

Es de recordar que aunque se cuente con una infraestructura física moderna y con implementos de excelente calidad, lo primordial a la hora de prestar un servicio de excelente calidad, es el recurso humano, por tal motivo la cooperativa especializada en recreación y turismo contará con un grupo de profesionales en el área de recreación, quienes serán los encargados de desarrollar las diferentes actividades que han sido programadas por la institución. Cabe anotar que este grupo de profesionales no pertenecerá a la nómina de base de la cooperativa, sino que se utilizará la contratación por servicios.

Para el área de turismo igualmente se contará con convenios realizados con grupos hoteleros de las diferentes regiones del país y del exterior, al igual que con aerolíneas y empresas de transporte terrestre y fluvial.

El turismo terrestre puede presentar algunos inconvenientes que pueden afectar el servicio, pero de igual manera se cuenta con alternativas para superarlos.

3.1.3 Capacidad del proyecto.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Corresponde al total de trabajadores de ECOPETROL asociados a las cooperativas Copacrédito, Coopetrol, Copacentro y la Corporación Cavipetrol.

3.1.3.2 Capacidad instalada. En la actualidad las cooperativas que ofrecen estos servicios tienen una cobertura del 30% aproximadamente y se espera llegar con la nueva entidad a un 50% como mínimo.

3.1.3.3 Capacidad utilizada.

En el siguiente cuadro se muestra la proyección de servicios para el primer año.

Cuadro 14. Proyección de servicios.

| ACTIVIDAD | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | TOTAL |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| Recreativas | 1 | | | | | 1 | 1 | | | | 1 | 1 | 5 |
| Sociales | | | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 6 |
| Culturales | | | 1 | | | | | 1 | | | 1 | | 3 |
| Pedagógicas | | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | 3 |
| Turísticas | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 25 |
| TOTAL | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 6 | 4 | 3 | 2 | 2 | 5 | 6 | 42 |

Fuente: autor

Cuadro 15. Proyección de los eventos en el primer año.

| Programa | Cantidad | Actividad | Valor Unitario | Total | Total General |
|--------------------|----------|------------------------|----------------|-------------|--------------------|
| Recreativas | 4 | Vacaciones Recreativas | 3.000.000 | 12.000.000 | |
| | 1 | Festival de Cometas | 6.000.000 | 6.000.000 | 18.000.000 |
| Sociales | 1 | Día secretaria | 6.000.000 | 6.000.000 | |
| | 1 | Día de la madre | 6.000.000 | 6.000.000 | |
| | 1 | Día de los niños | 6.000.000 | 6.000.000 | |
| | 1 | Día amor y amistad | 6.000.000 | 6.000.000 | |
| | 1 | Encuentro de colonias | 8.000.000 | 8.000.000 | |
| | 1 | Novenas navideñas | 15.000.000 | 15.000.000 | 47.000.000 |
| | 1 | Festival del humor | 9.000.000 | 9.000.000 | |
| Culturales | 2 | Obras de teatro | 10.000.000 | 20.000.000 | 29.000.000 |
| Pedagógicas | 3 | Capacitación | 4.000.000 | 12.000.000 | 12.000.000 |
| Turismo | 25 | Toures destinos | 9.000.000 | 225.000.000 | 225.000.000 |
| TOTALES | | | | | 331.000.000 |

Fuente: autor.

Los valores unitarios mencionados en el cuadro 15 se establecieron con base en los precios regidos actualmente por el mercado y por los antecedentes de las instituciones prestadoras del servicio.

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macrolocalización. Teniendo en cuenta que el mercado objeto de la Cooperativa de recreación y turismo son los 4.853 trabajadores del Complejo Industrial de Barrancabermeja, correspondiente al 40% del total de los trabajadores de ECOPETROL a nivel nacional, la sede principal de dicha entidad estará ubicada en la ciudad de Barrancabermeja. La cooperativa pretende a largo plazo extender sus servicios a los diferentes distritos de ECOPETROL, en ciudades como Bogotá, Cartagena, Medellín, Bucaramanga, Arauca, Neiva, entre otras. Esto se llevaría a cabo a través de convenios que se realizarán con diferentes centros recreacionales, cajas de compensación, clubes sociales y el sector hotelero de dichas ciudades.

3.2.2 Microlocalización. La cooperativa desarrollará sus actividades en el Municipio de Barrancabermeja, en el lugar que sea determinado a través de la aplicación del método de puntos, teniendo en cuenta los siguientes factores.

❖ **Impacto sobre el medio ambiente.** Molestias o daños que se puedan causar a la ecología y al medio Ambiente.

❖ **Infraestructura física.** Mínimos exigidos que debe presentar el lugar para una excelente prestación del servicio.

- ❖ **Valor de consumo de servicios públicos.** La disponibilidad de los servicios y gastos ocasionados en promedio.
- ❖ **Disponibilidad de local.** Facilidad de adquisición en arriendo de local donde se desarrollará la operación del proyecto.
- ❖ **Costos de arrendamiento del local.** Canon de arrendamiento estipulado en la zona, espacio disponible y disponibilidad del mismo.
- ❖ **Acceso y parqueo.** Vías y facilidad de acceso a la cooperativa.
- ❖ **Cooperativas sector petrolero.** Ubicación de la mayoría de las entidades pertenecientes a dicho sector.
- ❖ **Aceptación de la zona.** Grado de aprobación por parte de los usuarios respecto a la ubicación de la cooperativa.

Cuadro 16. División de factores en grado

| Factores | Grado |
|---------------------------------|--|
| Impacto sobre el medio ambiente | -Positivo: no hay contaminación auditiva, visual y orgánica. -Negativo: puede afectar el medio ambiente por exceso de publicidad. |
| Infraestructura física | -Adecuado: cuenta con servicios públicos, área de 80m ² , buena visibilidad. -Inadecuado: carece de visibilidad, servicios públicos y su área es inferior a 80m ² . |
| Valor servicios públicos | -Alto: más de \$1.000.000 -Medio: \$700.000 a \$1.000.000 -Bajo: menos de \$700.000 |
| Disponibilidad de local | -Disponible: se encuentra listo para arrendar. -No disponible: no tiene local disponible o está próximo a desocuparse. |

| | |
|-----------------------------------|---|
| Costo de arrendamiento | -Alto: más de \$1.000.000 -Medio: \$700.000 a \$1.000.000 -Bajo: menos de \$700.000 |
| Acceso y parqueo | -Bueno: disponibilidad de zonas de parqueo. -Regular: zonas de parqueo distantes e insuficientes. -Malo: no dispones de zonas de parqueo. |
| Cooperativas del sector petrolero | -Cerca: próximas a la cooperativa. -Lejos: distantes de la cooperativa. |
| Aceptación de la zona | -Alta: despierta gran interés. -Media: despierta interés. -Baja: despierta poco interés. |

Fuente: autor.

Cuadro 17. Puntaje y ponderación de factores

| Factores | Puntaje | Ponderación |
|--|---------|-------------|
| 1 Impacto sobre el medio ambiente | | |
| Grado 1: negativo | 10 | 5% |
| Grado 2: no aplica | 20 | |
| Grado 3: positivo | 30 | |
| 2 Infraestructura física | | |
| Grado 1: inadecuado | 10 | 15% |
| Grado 2: no aplica | 20 | |
| Grado 3: adecuado | 30 | |
| 3 Valor servicios públicos | | |
| Grado 1: alto | 10 | 20% |
| Grado 2: medio | 20 | |
| Grado 3: bajo | 30 | |
| 4 Disponibilidad de local | | |
| Grado 1: no disponible | 10 | 15% |
| Grado 2: no aplica | 20 | |
| Grado 3: disponible | 30 | |
| 5 Costo arrendamiento local | | |
| Grado 1: alto | 10 | 20% |
| Grado 2: medio | 20 | |
| Grado 3: bajo | 30 | |
| 6 Acceso y parqueo | | |
| Grado 1: malo | 10 | 5% |
| Grado 2: regular | 20 | |
| Grado 3: bueno | 30 | |

| | | |
|--|----|-----|
| 7 Cooperativas sector petrolero | | |
| Grado 1: lejos | 10 | 10% |
| Grado 2: no aplica | 20 | |
| Grado 3: cerca | 30 | |
| 8 Aceptación de la zona | | |
| Grado 1: baja | 10 | 10% |
| Grado 2: media | 20 | |
| Grado 3: alta | 30 | |

Fuente: autor.

Una vez realizada la ponderación se procede a determinar la ubicación de la cooperativa. Para ello se tendrán en cuenta tres alternativas, tales como, zona bancaria, sector comercial y barrio 25 de agosto, ya que son zonas de alta afluencia de trabajadores de ECOPETROL.

Cuadro 18. Determinación de la ubicación.

| Factor | Zona Bancaria | | Sector Comercial | | Barrio 25 de agosto | |
|--------------|---------------|-----------|------------------|-------------|---------------------|-----------|
| | Grado | Puntos | Grado | Puntos | Grado | Puntos |
| 1 | 3 | 1.5 | 3 | 1.5 | 1 | 0.5 |
| 2 | 3 | 4.5 | 3 | 4.5 | 3 | 4.5 |
| 3 | 2 | 4.0 | 3 | 6.0 | 1 | 2.0 |
| 4 | 3 | 4.5 | 1 | 1.5 | 1 | 1.5 |
| 5 | 2 | 4.0 | 3 | 6.0 | 1 | 2.0 |
| 6 | 3 | 1.5 | 2 | 1.0 | 1 | 0.5 |
| 7 | 3 | 3.0 | 1 | 1.0 | 1 | 1.0 |
| 8 | 3 | 3.0 | 2 | 2.0 | 1 | 1.0 |
| Total | 22 | 26 | 18 | 23.5 | 10 | 13 |

Fuente: autor.

Como resultado del Cuadro anterior, la cooperativa se localizará en la Zona Bancaria, por ser la más apropiada y la que cumple con los estándares que se requieren para su funcionamiento.

3.2.2.1 Costo de transporte de insumos.

Como se había mencionado anteriormente, los insumos necesarios para la prestación del servicio en recreación y turismo son los recreadores, los elementos y juegos didácticos y las diferentes sedes sociales. Desde el punto de vista de los recreadores, el costo de transporte de este insumo quedará cubierto dentro de los diferentes programas y convenios establecidos con los centros recreacionales, el sector hotelero, etc.

Por otro lado, los elementos y juegos didácticos son insumos de fácil adquisición en la ciudad y por tanto su costo de transporte no excederá una carrera mínima legal del servicio público dentro del perímetro urbano.

Por último las diferentes sedes sociales están ubicadas estratégicamente dentro y fuera del perímetro urbano de la ciudad, lo que permite su fácil acceso; además el servicio público brinda diferentes rutas para acceder a dichas sedes. Los costos dentro y fuera del perímetro urbano oscilan entre \$700 y \$10.000, cabe anotar que este costo será asumido por los usuarios.

3.2.2.2 Ubicación de los usuarios. El mercado objetivo está ubicado en la ciudad de Barrancabermeja, distribuidos en los diferentes sectores de la ciudad, al igual que los diferentes clubes sociales y centros recreacionales.

El mercado potencial está distribuido en nueve departamentos a nivel nacional, que asciende a un total aproximado de 7.279 trabajadores.

3.2.2.3 Localización de insumos. Como se ha venido mencionando, los recreadores hacen parte de los insumos de la cooperativa e inicialmente será contratado personal de la región, pero con la posibilidad de ampliar dicha contratación con profesionales en el área de otras regiones del país.

En cuanto a los elementos y juegos didácticos éstos se pueden adquirir en cualquier ciudad del país permitiendo su compra a través de cotizaciones.

Por último, las sedes sociales y centros recreacionales a utilizar en este proyecto, en una primera instancia, serán los ubicados en la ciudad de Barrancabermeja, proyectando hacia el futuro la ampliación de este servicio a través de convenios con los diferentes centros recreacionales, sedes sociales y hoteles de las diferentes ciudades del país.

3.2.2.4 Condiciones de vías de comunicación y medios de transporte.

Teniendo en cuenta la ubicación de las sedes recreacionales en Barrancabermeja, que están dentro del anillo vial de la ciudad, dichas vías de acceso presentan un estado favorable. La ciudad cuenta con diferentes alternativas en empresas prestadoras de servicios públicos, las cuales ofrecen un horario extendido de cinco de la mañana hasta las nueve de la noche; diferentes rutas y precios cómodos asequibles a toda clase de público.

Barrancabermeja por su ubicación geográfica cuenta con una amplia gama de alternativas en vías de comunicación y medios de transporte, tales como, vía férrea, vía fluvial, vía aérea y vía terrestre, con igual variedad en medios de transporte.

3.2.2.5 Infraestructura y servicios públicos disponibles. Cabe anotar que las actividades a realizar por la cooperativa especializada en recreación y turismo, en su mayoría, se harán en las diferentes sedes de los clubes sociales y centros recreacionales de la ciudad; por lo tanto, la infraestructura física que se requerirá para dicha entidad sólo deberá constar de una recepción, una sala de espera, una oficina para la gerencia y un espacio que permita ser adaptado para eventos y reuniones. Dicha sede será tomada en arriendo y deberá estar ubicada en la zona céntrica de la ciudad cerca de la mayoría de las cooperativas del sector petrolero.

3.2.2.6 Tendencias de desarrollo del municipio. El desarrollo económico en Barrancabermeja contempla las acciones a desarrollar desde el Gobierno Municipal, con el fin de reactivar la actividad económica en el ámbito municipal y la concertación de acciones con los diferentes actores municipales:

- ❖ Disminuir la tasa de desempleo.

- ❖ Establecer alianzas estratégicas con entidades estatales del orden nacional, departamental, regional e inversionistas privados para crear empresas y empleo productivo.

- ❖ Generar espacios que propicien el intercambio de experiencias empresariales.

- ❖ Auspiciar el Fondo Municipal de Garantías o afiliación al Fondo Regional, para minimizar el riesgo de las fuentes de financiación y generar confianza en la comunidad emprendedora.

- ❖ Creación del fondo de inversión social para gestionar y cofinanciar proyectos productivos con la participación de entidades nacionales e internacionales.

- ❖ Revisar y actualizar el código de rentas para establecer normas claras de exenciones tributarias a las empresas nuevas y gestión para la aprobación de una Ley de exenciones para Barrancabermeja. (Aprobado y vigente el Acuerdo 041. De conformidad con lo ordenado por la Ley 14 de 1983, no será sujeto del gravamen del impuesto de Industria y Comercio las siguientes actividades: "...las actividades realizadas por los establecimientos educativos públicos, entidades de beneficencia, culturales y deportivas, los sindicatos,

las asociaciones de profesionales y gremiales sin ánimo de lucro, los partidos políticos y los hospitales públicos adscritos o vinculados al sistema nacional de salud...”.

- ❖ Establecer convenios con la Corporación Mixta Municipal de promoción turística, que hagan posible dinamizar este sector de la economía municipal.

- ❖ Reconocer plenamente el límite geográfico del municipio, mediante excursiones a los diferentes corregimientos, para fortalecer el sentido de pertenencia y arraigo de la región.

- ❖ Elaborar paquetes turísticos locales de fácil acceso a la población.

- ❖ Promover el mejoramiento de la imagen del municipio en el ámbito nacional e internacional, posicionándola como la sede de importantes eventos económicos, deportivos, culturales y científicos.

3.2.2.7 Presencia de actividades empresariales. Barrancabermeja posee una gran riqueza humana, de recursos naturales, de infraestructura organizacional e institucional, que ligado a los sectores de apoyo juegan un papel importante en el municipio, en la generación de empleo y la proyección que le dan a la ciudad; vale destacar el comercio, la enseñanza, el sector solidario, los servicios de salud, el transporte, la construcción, los servicios financieros y la administración pública.

En materia comercial, los diferentes agentes abastecen a la población de elementos perecederos y no perecederos; en hotelería existen 20 hoteles con capacidad para 1450 habitaciones; existen trece entidades del sistema bancario, seis cooperativas de ahorro y crédito; la actividad transportadora por carretera la desarrollan seis empresas y una red de particulares, el transporte urbano es prestado por tres empresas principalmente; existe un

parque automotor de 1.200 taxis que pertenecen a nueve empresas; el transporte fluvial cuenta con cinco empresas dedicadas a esta actividad; el servicio de telecomunicaciones lo suministra Telecom.

En el municipio existen 159 escenarios deportivos y recreativos, de ésta infraestructura, el 21.4% se ubica en el área rural. Del total de escenarios, el 48.4% son canchas polideportivas, el 36.5% son parques, el 10% son canchas de fútbol, así mismo, se tienen tres estadios, dos piscinas olímpicas, un coliseo cubierto y dos patinódromos.

En Barrancabermeja se han desarrollado eventos de importancia en los últimos años, como el nacional de softbol, el nacional de interligas de patinaje, el primer panamericano juvenil de patinaje, el primer mundial de patinaje juvenil en pista y ruta y subsede de los juegos nacionales de patinaje. Otros deportes que se practican en el municipio, de talla nacional, son el esquí náutico, que aprovecha un escenario natural como la ciénaga san silvestre; el ciclismo se muestra como un deporte de poco arraigo en nuestro medio y su práctica ha sido más de tipo recreativo que competitivo.

3.2.2.8 Disponibilidad de costos y recursos.

- ❖ Gestionar oportunamente recursos a través del Fondo Nacional de Regalías y Cormagdalena.
- ❖ Revisión del monto de las regalías directas por concepto de producción y puertos.
- ❖ Mejorar los factores que inciden en el monto actual de la participación en los ingresos corrientes de la nación.

❖ Gestionar recursos de cooperación internacional, a través de las embajadas, Fondo Nacional de Regalías, ministerios, Corporación Autónoma de Santander, ECOPETROL, entre otras.

3.2.2.9 Influencia del clima. Una de las mayores ventajas comparativas de Barrancabermeja y el Magdalena Medio es la riqueza biológica y escénica de su medio natural (humedales). Sobre sus colinas, Barrancabermeja es el único puerto firme y la mayor ciudad en la región rodeada de bosques tropicales y ciénagas, con un alto potencial de desarrollo (pesca, acuicultura, ecoturismo, silvicultura, fruticultura, etc.), un clima tropical propicio para el desarrollo de todo tipo de actividades recreativas y de esparcimiento.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Descripción técnica del proceso. Teniendo en cuenta que la cooperativa especializada en recreación y turismo es una entidad prestadora de servicios, el desarrollo de su proceso no contempla transformación ni aplicación de alta tecnología, lo que hace sencilla su descripción. A continuación se presenta el desarrollo del proceso en la prestación del servicio.

❖ **Solicitud de información:** en esta área el usuario hace el requerimiento de los diferentes servicios ofrecidos por la cooperativa (actividades recreativas, culturales, sociales, pedagógicas y turísticas).

❖ **Ofrecimiento de los programas de recreación y turismo:** en esta área la cooperativa presenta al usuario las diferentes alternativas a las que puede acceder en recreación y turismo; al igual que las modalidades de pago, itinerarios, descuentos, ofertas, etc.

❖ **Rechazo al ofrecimiento:** este punto indica la no aceptación por parte del usuario frente a los ofrecimientos por parte de la cooperativa. Teniendo en cuenta los motivos por el cual el usuario rechaza el ofrecimiento, se incluiría en la base de datos a tener en cuenta para los programas futuros (clientes pospuestos).

❖ **Aceptación del ofrecimiento:** el usuario toma la decisión de adquirir uno o varios de los programas ofrecidos.

❖ **Selección del programa:** se plantean los detalles y pormenores de la actividad a realizar, como son el costo, fecha, tiempo, formas de pago y recomendaciones en general.

❖ **Cobro del servicio:** en este punto la cooperativa presenta al usuario las formas de cobro establecidas por la institución.

❖ **Pago del servicio:** será de mutuo acuerdo entre la cooperativa y el usuario teniendo como alternativas el bono, créditos, descuento por nómina y pago de contado.

❖ **Desarrollo de actividad:** teniendo en cuenta el tipo de actividad (turística o recreativa), la cooperativa presenta un itinerario para el desarrollo de la misma, al igual que una serie de normas y reglas que deben cumplirse por parte del usuario. Por otro lado el asociado también tiene unas normas mínimas de exigencias hacia la entidad prestadora del servicio, el cual debe ser respetada y acatada.

❖ **Servicio postventa:** herramienta utilizada en el control de calidad encaminada a la búsqueda de la excelencia en la prestación del servicio,

dada por la retroalimentación de la información frente al grado de aceptación del servicio ofrecido.

3.3.2 Diagrama de proceso.

Cuadro 19. Diagrama del proceso del servicio

| Descripción del método | O p e r a c i ó n | S u p e r v i s i ó n | R e s p u e s t a | D e m o r a | S e g u i m i e n t o | F a c t u r a c i ó n |
|--|---|---|---|----------------------------|---|---|
| Solicitud información | ● | | | | | |
| Ofrecimiento de programas Recreación y turismo. | ● | | | | | |
| Rechazo al ofrecimiento. | | | ◇ | | | |
| Aceptación al ofrecimiento. | | | ◇ | | | |
| Selección de programas recreación y turismo. | ● | | | ◐ | | |
| Cobro del servicio. | | ■ | | | | ■ |
| Pago del servicio. | | ■ | | ◐ | | ■ |
| Desarrollo de actividad. | ● | ■ | | | | |
| Servicio postventa. | ● | | | | ▲ | |

Fuente: autor.

3.3.3 Control de calidad.

Este control se puede ejercer a través de pruebas subjetivas y objetivas.

Subjetivas: observando o entrando en contacto directo con el servicio en cuestión. En este caso se realizará a través de la preventa, venta y posventa del servicio, buscando con ello minimizar las fallas, a través de la planeación, ejecución, control y supervisión de cada uno de los eventos.

Objetivas: se confrontan los resultados con normas y reglamentos internos y externos. En este caso se tendrán en cuenta las metas establecidas por la cooperativa, las proyecciones del mercado, la cobertura del servicio, la demanda satisfecha, número de eventos realizados y cancelados.

3.3.4 Recursos.

3.3.4.1 Recurso humano.

Cuadro 20. Recurso humano

| Mano de obra | Cantidad | Salario |
|-----------------------------|-----------------|----------------|
| Mano de obra directa | | |
| Gerente | 1 | 1.000.000 |
| Secretaria | 1 | 450.000 |
| Profesional en recreación | 1 | 800.000 |
| Mano de obra externa | | |
| Revisor fiscal | 1 | 600.000 |
| Contador | 1 | 600.000 |

Fuente: autor.

3.3.4.2 Recurso físico.

Cuadro 21. Muebles y enseres

| Número | Concepto | Valor unitario | Valor total |
|--------------------------------|----------------------|----------------|-------------------|
| 1 | Archivador | 100.000 | 100.000 |
| 1 | Mesa de seis puestos | 700.000 | 700.000 |
| 1 | Nevera apartamento | 547.000 | 547.000 |
| 1 | Cafetera | 150.000 | 150.000 |
| 1 | Biblioteca | 500.000 | 500.000 |
| 2 | Estructura modular | 5.000.000 | 10.000.000 |
| 2 | Cuadros | 500.000 | 1.000.000 |
| 1 | Escritorio | 800.000 | 800.000 |
| 1 | Silla | 150.000 | 150.000 |
| 2 | Sofá | 350.000 | 700.000 |
| 6 | Papelera | 25.000 | 150.000 |
| 1 | Papelógrafo | 107.000 | 107.000 |
| Total muebles y enseres | | | 14.904.000 |

Fuente: cotizaciones varias.

3.3.4.3 Recurso de insumos.

De acuerdo a estudios realizados a empresas similares, se considera que el valor de los insumos será del 50% del valor total de cada actividad.

Cuadro 22. Recurso de insumos

| Recreación | Turismo |
|---|---|
| Materiales: juegos de mesa, armatodos, balones, títeres, implementos para dibujo, colchonetas, disfraces, juguetería en general. | Materiales: paquetes turísticos. |
| Proveedores: almacenes, jugueterías, clubes sociales, centros recreacionales, parques, medios de transporte, recreadores. | Proveedores: hoteles, cabañas, líneas aéreas, empresas de transporte, recreadores, guías turísticos. |

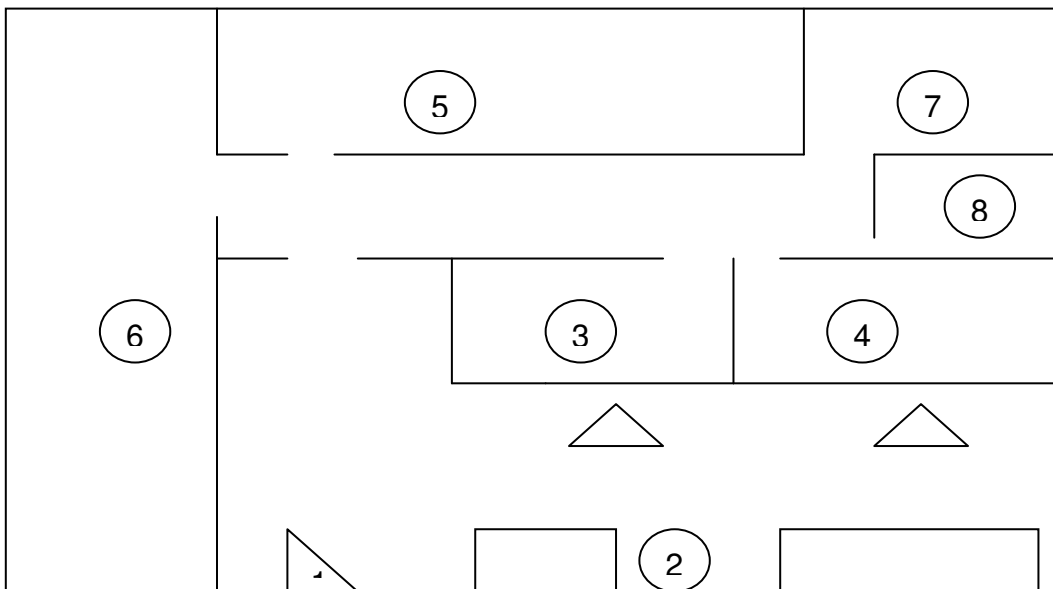
Fuente: autor.

3.3.4.4 Recurso logístico.

❖ **Área Administrativa:** se contará con la participación del Consejo de Administración, un gerente, un profesional en recreación y una secretaria.

❖ **Área Operativa:** se utilizarán software especializados en el área contable, área financiera, área de mercadeo para controlar cada una de las actividades a realizar.

3.3.5 Distribución de planta.



CONVENCIONES DISTRIBUCIÓN DE PLANTA:

- 1 Entrada principal
- 2 Sala de espera
- 3 Recepción
- 4 Oficina profesional en recreación
- 5 Gerencia

6 Sala de juntas

7 Cafetería

8 Baño

3.4 TECNOLOGIA DEL PROYECTO

Contará con dos líneas telefónicas, una, destinada a las funciones propias de la cooperativa y otra para tener acceso a Internet; adicionalmente dispondrá de tres computadores, una impresora y un telefax.

El software a utilizar deberá ser de fácil manejo, actualizado y con capacidad operativa.

Como se mencionó anteriormente, la cooperativa contará con un profesional en recreación, el cual utilizará nuevos métodos y estará a la vanguardia en esta área.

3.5 CONCLUSIONES TÉCNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el estudio técnico, se pudo observar que el tamaño del proyecto, su localización, la ingeniería del mismo y su tecnología permiten la viabilidad en este punto. Lo anterior se fundamenta en la capacidad operativa, las diferentes alternativas en sitios de recreación, el fácil acceso a éstos, la baja inversión en infraestructura física, recurso humano y tecnología.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La cooperativa es una forma empresarial de la Economía Solidaria, de carácter autónomo en la cual predominan las relaciones económicas solidarias de cooperación y que en su organización socioeconómica subordina el capital y los demás factores económicos al trabajo y a la comunidad que libremente la constituyen, con el propósito de satisfacer mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, las necesidades, aspiraciones y deseos derivados de las dimensiones en que se despliega la esencia humana. Las cooperativas en razón del desarrollo de sus actividades pueden ser: multiactivas, integrales o especializadas.

En este caso es una cooperativa especializada, creada con un objeto social único y además puede desarrollar actividades de carácter social, educativo, cultural y está autorizada para prestar servicios de previsión, asistencia y solidaridad.

Los trámites previos para inscripción de entidades del sector cooperativo nuevas ante la cámara de comercio son:

- ❖ Estudio de verificación del nombre comercial.

- ❖ Acta de constitución, firmada por presidente y secretario de la reunión, con diligencia de autenticación de firmas y reconocimiento de texto notarial.

- ❖ Los estatutos deben contener como mínimo los requisitos exigidos en el decreto 2150 Numeral 40, y firmado por el presidente y secretario de la

reunión, con diligencia de autenticación de firmas y reconocimiento de texto notarial.

❖ Listado de asociados firmado por cada uno de ellos, con su número de cédula y nombre de la entidad en la cual van a formar parte.

❖ Carta de aceptación de los cargos, dirigida a la cámara de comercio, de todos los miembros del consejo de administración, junta de vigilancia, revisores fiscales (si los hay), firmada y con el número de cédula.

❖ Acta del consejo de administración donde se haga el nombramiento del gerente.

❖ Carta de aceptación de cargo del gerente, firmada y con número de cédula.

❖ Carta firmada por el representante legal, donde se diga cuál es el órgano de control y vigilancia y en qué lugar va a funcionar la entidad (dirección).

❖ Curso cooperativo no inferior a 24 horas dictado por una entidad avalada por el Dansocial.

❖ Carta firmada por el representante legal donde se exprese que se encuentra pago el 25% de los aportes suscritos.

4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA

4.2.1 Visión. La cooperativa especializada en recreación y turismo, en el año 2010 se consolidará como una empresa líder, con un posicionamiento sólido dentro del sector de servicios a nivel regional, siendo una organización

eficiente y eficaz comprometida con el incremento en la calidad de vida de nuestros asociados.

4.2.2 Misión. La Cooperativa especializada en recreación y turismo, al servicio de los trabajadores activos y jubilados de ECOPETROL, ofrece servicios que satisfacen las necesidades de los asociados; realiza las actividades con responsabilidad a efectos de elevar el nivel académico, cultural y social de los mismos, con un equipo de trabajo profesional y altamente calificado dispuesto a dar lo mejor de sí.

4.2.3 Objetivos.

- ❖ Mejorar la calidad de vida de los asociados, brindándoles diferentes alternativas de esparcimiento.

- ❖ Brindar programación variada y permanente en recreación y turismo.

- ❖ Realizar actividades que vinculen a todos los miembros del núcleo familiar.

- ❖ Fortalecer el trabajo mancomunado de las cooperativas del sector.

- ❖ Fomentar entre los asociados la importancia de las actividades recreativas y turísticas.

- ❖ Generar empleos directos e indirectos en la ciudad de Barrancabermeja.

4.2.4 Políticas.

4.2.4.1 Políticas de personal.

❖ **Reclutamiento.** se hará a través de convocatorias por medio escrito (prensa) y bolsa de empleo.

❖ **Selección:** el gerente será seleccionado del grupo que conforma el consejo de administración y a su vez éste hará la selección de los diferentes cargos necesarios en la cooperativa, con la respectiva aprobación del consejo de administración.

❖ **Contratación:** el contrato del gerente, el profesional en recreación y la secretaria, será a término fijo de un año; el revisor fiscal y el contador serán contratados por honorarios; los recreadores se contratarán por prestación de servicios.

❖ **Salario:** los salarios serán designados por el Consejo de Administración, previo estudio del cargo y del perfil del personal.

❖ **Dotación:** la dotación será asignada al personal operativo de la cooperativa, equivalente al 57% de factor prestacional del salario base y se otorgará en efectivo una vez al año.

4.2.4.2 Políticas de compras.

❖ **Selección de proveedores:** se tendrá en cuenta:

Insumos: la calidad del producto, ubicación geográfica, precio, garantía, tiempo de entrega y forma de pago.

Centros recreacionales, hoteles y transporte: calidad en el servicio, infraestructura física acorde a cada actividad, ubicación, precios, forma de pago, disponibilidad.

Recreadores: profesionalismo, disponibilidad, precio, personal foráneo.

❖ **Forma de pago:** será del 50% por anticipado y el 50% restante previa aprobación de satisfacción frente al producto o servicio recibido.

❖ **Nivel de inventarios:**

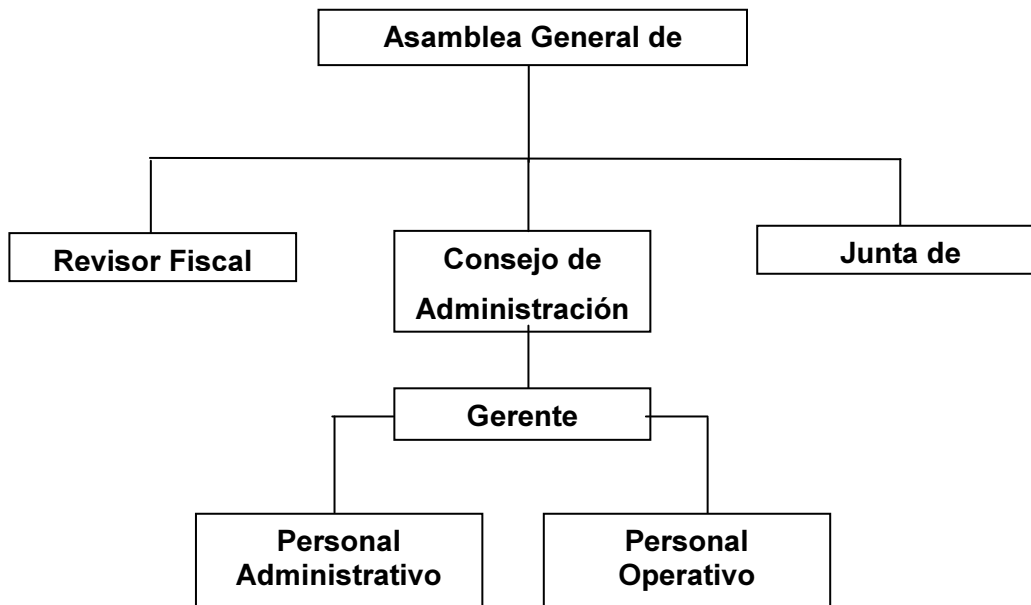
Insumos: de acuerdo a lo plasmado en el punto 3.3.4.3 recurso de insumos, se tendrá un stock de 10 unidades por cada elemento.

Centros recreacionales, hoteles y transporte: se realizarán convenios con los diferentes centros y clubes recreacionales de la ciudad, al igual que las empresas de servicio intermunicipal.

Recreadores: se tendrá un grupo disponible de diez recreadores locales y se harán acuerdos con empresas especializadas en proveer este tipo de profesionales a nivel nacional a través de prestación de servicios.

❖ **Políticas de ventas:** el asociado tendrá un subsidio en efectivo que servirá como parte de pago para el respectivo plan y el restante tendrá la opción de hacerlo a través de descuento por nómina o por medio del diligenciamiento de un crédito al plazo estimado por el asociado.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



4.3.1 Descripción de cargos.

- ❖ **Asamblea General:** es la máxima autoridad que regirá los destinos de la Cooperativa y está integrada por todos los asociados hábiles.

- ❖ **Consejo de Administración:** organismo supremo de la administración de la cooperativa, integrado por asociados hábiles elegidos por la Asamblea General.

- ❖ **Junta de Vigilancia:** tiene a su cargo velar porque todos los actos de los órganos de administración se ajusten a las prescripciones legales y estatutarias. Los miembros de la junta de vigilancia serán elegidos por el Consejo de Administración.

❖ **Revisoría Fiscal:** encargada de fiscalizar la gestión administrativa, contable, económica y financiera de la cooperativa. Es elegido por el Consejo de administración.

❖ **Gerencia:** al gerente lo elige el Consejo de Administración; es el encargado de ejercer la representación legal de la cooperativa y es el responsable de la ejecución de las políticas aprobadas y de las decisiones adoptadas por la Asamblea General y por el Consejo de Administración.

❖ **Profesional en recreación:** seleccionado por el gerente con la debida aprobación del consejo de administración. Será el encargado de elaborar, coordinar, ejecutar y controlar los programas de recreación y turismo en conjunto con el gerente.

❖ **Secretaria:** seleccionada por el gerente con la debida aprobación del consejo de administración. Será la encargada de atender solicitudes de los asociados, informar acerca de los programas de la cooperativa, servir de apoyo al gerente y al profesional en recreación.

❖ **Contador:** seleccionado por el gerente con la debida aprobación del consejo de administración. Será el encargado del manejo de la contabilidad y de la presentación de informes al Consejo de Administración.

4.3.2 Estructura salarial.

Cuadro 23. Estructura salarial.

| Mano de obra | Cantidad | Salario |
|-----------------------------|-----------------|----------------|
| Mano de obra directa | | |
| Gerente | 1 | 1.000.000 |
| Secretaria | 1 | 450.000 |
| Profesional en recreación | 1 | 800.000 |

| Mano de obra externa | | |
|-----------------------------|---|---------|
| Revisor fiscal | 1 | 600.000 |
| Contador | 1 | 600.000 |

Fuente: autor.

4.4 ANALISIS LEGAL

El Gobierno en sus niveles nacional, departamental y municipal, deberá adoptar conforme a la constitución, políticas, normas y procedimientos adecuados para el fomento y desarrollo de las empresas solidarias dentro de la perspectiva de asumir la economía solidaria como una estrategia de desarrollo. Dentro del anterior contexto el Gobierno en sus tres niveles debe:

- ❖ Desarrollar la normatividad constitucional que propicia el fomento de las formas asociativas y solidarias de propiedad.
- ❖ Promover la participación de las empresas de economía solidaria en la discusión y ejecución de los planes de desarrollo en los niveles nacional, departamental y municipal.
- ❖ Dar prelación en igualdad de condiciones a las empresas de economía solidaria para el suministro de bienes y servicios a las instituciones oficiales.
- ❖ Promover empresas de economía solidaria para que participen en la ejecución de los programas de fomento al deporte y la recreación, tanto en la ejecución de obras como en el mantenimiento y administración de los escenarios deportivos.

PROYECTO DE LEY 144 PARA EL SECTOR DE LA ECONOMIA SOLIDARIA.

El propósito de la presente Ley es el de reconocer formalmente como componente diferenciado de la economía nacional el sector de la economía solidaria, dotándolo de un marco jurídico adecuado para su realización como parte fundamental del desarrollo económico del país, de acuerdo con los siguientes objetivos:

- ❖ Establecer un marco jurídico amplio y flexible que contribuya al desarrollo, transformación, perfeccionamiento y afianzamiento de la economía solidaria como un sector diferenciado de la economía nacional.
- ❖ Fomentar y facilitar la aplicación y práctica de la filosofía, doctrina, principios y valores de la economía solidaria.
- ❖ Promover el desarrollo del derecho solidario como rama especial del ordenamiento jurídico general.
- ❖ Contribuir al desarrollo y fortalecimiento de las formas asociativas y solidarias de propiedad en sus dimensiones política, social, económica y cultural dentro del marco de su propia racionalidad económica y sus lógicas operacionales particulares.
- ❖ Propiciar procesos orientados a la construcción y adopción en el país de un modelo de desarrollo económico y social, fundado en la regional y local a escala humana.
- ❖ Contribuir a desarrollar y a hacer realidad los principios rectores y valores superiores del preámbulo de la Constitución Política de Colombia y de la concepción del Estado Social de Derecho consagrado en la misma.

❖ Contribuir al desarrollo del articulado de la Constitución Política referente a la protección y fortalecimiento de las formas asociativas y solidarias de propiedad.

NORMATIVIDAD: Ley 300/96, Decreto 504/97 y Decreto 502/97.

REQUISITOS:

Consultar nombre del establecimiento en cámara de comercio.

Diligenciar formulario de inscripción.

Certificado de existencia y representación legal.

Certificado de matrícula del establecimiento de comercio con fecha de expedición no mayor a treinta días.

Balance de apertura.

Capital mínimo de acuerdo a la población, en este caso 120 salarios mínimos legales vigentes.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES

Los valores aquí plasmados se enuncian en términos de pesos constantes, para efectos de una evaluación sin interferencia de la inflación.

5.1.1 Inversión en Activos Fijos.

5.1.1.1 Equipos.

Cuadro 24. Equipos.

| Equipos | | | |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| Número | Concepto | Valor unitario | Valor total |
| 1 | Equipo de sonido | 740.000 | 740.000 |
| 1 | Proyector de acetatos | 150.000 | 150.000 |
| 1 | Video beam | 5.000.000 | 5.000.000 |
| 1 | Televisor 25" | 1.310.000 | 1.310.000 |
| 1 | VHS | 270.000 | 270.000 |
| Subtotal equipos | | | 7.470.000 |

Fuente. Cotizaciones varias.

Estos equipos servirán como complemento al desarrollo de las actividades administrativas y recreativas de la cooperativa. La inversión es baja, teniendo en cuenta su uso y finalidad.

5.1.1.2 Muebles y Enseres.

Cuadro 25. Muebles y enseres.

| Muebles y enseres | | | |
|--------------------------------|----------------------|-----------------------|--------------------|
| Número | Concepto | Valor unitario | Valor total |
| 1 | Archivador | 100.000 | 100.000 |
| 1 | Mesa de seis puestos | 700.000 | 700.000 |
| 1 | Nevera | 547.000 | 547.000 |
| 1 | Cafetera | 150.000 | 150.000 |
| 1 | Biblioteca | 500.000 | 500.000 |
| 2 | Estructura modular | 5.000.000 | 10.000.000 |
| 2 | Cuadros | 500.000 | 1.000.000 |
| 1 | Escritorio | 800.000 | 800.000 |
| 1 | Silla | 150.000 | 150.000 |
| 2 | Sofá | 350.000 | 700.000 |
| 6 | Papelera | 25.000 | 150.000 |
| 1 | Papelógrafo | 107.000 | 107.000 |
| Total muebles y enseres | | | 14.904.000 |

Fuente. Cotizaciones varias.

La anterior tabla muestra los elementos mínimos requeridos para una excelente prestación de servicios. Dependiendo el tipo de actividad, para la inversión se tuvo en cuenta la calidad, diseño, confort y precios.

5.1.1.3 Equipos de oficina.

Cuadro 26. Equipos de oficina.

| Número | Concepto | Valor unitario | Valor total |
|---------------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------------|
| 3 | Computador | 1.950.000 | 5.850.000 |
| 1 | Licencia software | 650.000 | 650.000 |
| 1 | Software | 2.300.000 | 2.300.000 |
| 1 | Conmutador | 500.000 | 500.000 |
| 1 | Fax | 500.000 | 500.000 |
| 1 | Aire acondicionado multi spling | 4.500.000 | 4.500.000 |
| 1 | Impresora (combo) | 200.000 | 200.000 |
| 2 | Teléfono | 150.000 | 300.000 |
| 1 | Scanner (combo) | 200.000 | 200.000 |
| 1 | Fotocopiadora (combo) | 200.000 | 200.000 |
| Equipos de oficina | | | 15.200.000 |

Fuente. Cotizaciones varias.

Herramientas esenciales para el buen desarrollo de las actividades propias de la cooperativa. La inversión es relativamente baja teniendo en cuenta la calidad y capacidad de los equipos.

5.1.1.4 Material didáctico y deportivo.

Cuadro 27. Material didáctico y deportivo.

| Número | Concepto | Valor unitario | Valor total |
|---------------------------------------|-----------------------|----------------|------------------|
| 15 | Ajedrez | 15.000 | 225.000 |
| 10 | Parqués | 6.800 | 68.000 |
| 10 | Dominó | 5.800 | 58.000 |
| 20 | Rompecabezas | 10.300 | 206.000 |
| 5 | Lotería | 19.800 | 99.000 |
| 5 | Bingo | 24.800 | 124.000 |
| 5 | Arma todo | 24.600 | 123.000 |
| 10 | Balón fútbol | 27.300 | 273.000 |
| 10 | Balón Básquetbol | 27.300 | 273.000 |
| 10 | Balón voleibol | 44.500 | 445.000 |
| 10 | Balón plástico | 2.500 | 25.000 |
| 10 | Raqueta | 4.000 | 40.000 |
| 5 | Bate | 3.500 | 17.500 |
| 20 | Ula-Ula | 3.800 | 76.000 |
| 5 | Cancha básquet | 20.400 | 102.000 |
| 20 | Lazo | 4.500 | 90.000 |
| 30 | Colchoneta | 25.800 | 774.000 |
| 15 | Cuento infantil | 4.100 | 61.500 |
| | Implementos papelería | | 290.500 |
| Material didáctico y deportivo | | | 3.370.500 |

Fuente. Cotizaciones varias.

Con base en el estudio de mercados los artículos de mayor uso son los mencionados anteriormente, por tal motivo la cooperativa iniciará sus actividades con este stock de elementos, los cuales se irán actualizando e incrementando de acuerdo a las necesidades. Su inversión es baja.

5.1.1.5 Total de inversión fija.

Cuadro 28. Total de inversión fija.

| Inversión | Valor |
|--------------------------------|-------------------|
| Inversiones fijas | 40.944.500 |
| Material didáctico y deportivo | 3.370.500 |
| Muebles y enseres | 14.904.000 |
| Equipos | 22.670.000 |

Fuente: cotizaciones varias.

5.1.2 Inversión Diferida.

Consistente en las actividades que se realizan previamente a la creación de la cooperativa.

Cuadro 29. Inversión diferida.

| | |
|------------------------------|------------------|
| Inversiones diferidas | 8.500.000 |
| Estudio del proyecto | 3.000.000 |
| Constitución de la empresa | 4.000.000 |
| Publicidad | 1.500.000 |

Fuente: autor.

5.1.3 Inversión de capital de trabajo.

Cuadro 30. Inversión capital de trabajo.

| | |
|---------------------------|-------------------|
| Capital de trabajo | 50.308.949 |
| Efectivo dos meses | 50.308.949 |

Fuente: autor.

Dinero necesario para el funcionamiento de la cooperativa, el cual permitirá cumplir con las obligaciones adquiridas durante un periodo de dos meses de operación. Este monto se calculó teniendo en cuenta las salidas por año, divididas en 12 meses y multiplicadas por 2, excluyendo los egresos no monetarios.

5.1.3.1 Costos del servicio.

Cuadro 31. Costo servicio.

| Concepto | Mes |
|--|-------------------|
| 1. Costos producción | 22.561.941 |
| 1.1 Insumos | 13.791.667 |
| 1.2 M.O.D. | 6.895.833 |
| 1.3 Costos indirectos fabricación | 1.874.441 |
| Depreciación operativa | 118.425 |
| Mano de obra indirecta | 1.256.016 |
| Servicios públicos (Teléfono) | 500.000 |
| 2. Gastos de administración | 5.042.534 |
| Mano de obra | 2.250.000 |
| Depreciación administrativa | 250.867 |
| Amortización diferidos | 141.667 |
| Arriendo | 700.000 |
| Servicios | 150.000 |
| Aseos y cafetería | 150.000 |
| Publicidad | 200.000 |
| Honorarios | 1.200.000 |
| Egresos totales 1 + 2 | 25.154.474 |

Fuente: autor

5.1.4 Balance inicial momento cero.

Cuadro 32. Balance inicial.

| Cuenta | 0 |
|------------------------|-------------------|
| Activo | 99.753.449 |
| Disponibile | 50.308.949 |
| Caja | 50.308.949 |
| Activos Fijos | 40.944.500 |
| Depreciables | 40.944.500 |
| Depreciación acumulada | 0 |
| Diferidos | 8.500.000 |

Fuente: autor.

5.1.5 Fuentes de financiación.

Cuadro 33. Fuentes financiación.

| Fuente de financiación | Valor | % |
|-------------------------------|--------------|-------------|
| Recursos propios | | 100% |
| | - | |
| Total inversión | - | 100% |

Fuente: autor.

El 100% de los recursos serán aportados por las cooperativas del sector petrolero, Copacrédito, Cavipetrol, Coopetrol y Copacentro, socias fundadoras de la cooperativa de segundo grado en recreación y turismo.

5.2 COSTOS

Cuadro 34. Costos.

| Costo | Mes |
|---------------------|-------------------|
| Costos fijos | 4.466.974 |
| Costos variables | 20.687.500 |
| Total costos | 25.154.474 |

Fuente: autor.

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

Las salidas de dinero se estiman con base a la estructura del costo y el gasto y a las erogaciones que se realicen en cada uno de ellos, los cuales se plasman en el siguiente cuadro

Cuadro 35. Proyección egresos.

| Concepto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 1. Costos producción | 267.433.292 | 291.927.292 | 318.870.692 | 348.508.432 | 381.109.946 |
| 1.1 Insumos | 165.500.000 | 182.050.000 | 200.255.000 | 220.280.500 | 242.308.550 |
| 1.2 M.O.D. | 79.440.000 | 87.384.000 | 96.122.400 | 105.734.640 | 116.308.104 |

| | | | | | |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 1.3 Costos indirectos fabricación. | 22.493.292 | 22.493.292 | 22.493.292 | 22.493.292 | 22.493.292 |
| Depreciación operativa | 1.421.100 | 1.421.100 | 1.421.100 | 1.421.100 | 1.421.100 |
| Mano de obra indirecta | 15.072.192 | 15.072.192 | 15.072.192 | 15.072.192 | 15.072.192 |
| Servicios públicos (Teléfono) | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 | 6.000.000 |
| 2. Gastos administración | 61.535.255 | 61.535.255 | 61.535.255 | 61.535.255 | 61.535.255 |
| Mano de obra | 28.024.855 | 28.024.855 | 28.024.855 | 28.024.855 | 28.024.855 |
| Depreciación administrativa | 3.010.400 | 3.010.400 | 3.010.400 | 3.010.400 | 3.010.400 |
| Amortización diferidos | 1.700.000 | 1.700.000 | 1.700.000 | 1.700.000 | 1.700.000 |
| Arriendo | 8.400.000 | 8.400.000 | 8.400.000 | 8.400.000 | 8.400.000 |
| Servicios | 1.800.000 | 1.800.000 | 1.800.000 | 1.800.000 | 1.800.000 |
| Publicidad | 2.400.000 | 2.400.000 | 2.400.000 | 2.400.000 | 2.400.000 |
| Aseos y cafetería | 1.800.000 | 1.800.000 | 1.800.000 | 1.800.000 | 1.800.000 |
| Honorarios | 14.400.000 | 14.400.000 | 14.400.000 | 14.400.000 | 14.400.000 |
| Egresos totales 1 + 2 | 328.968.547 | 353.462.547 | 380.405.947 | 410.043.687 | 442.645.201 |

Fuente: autor.

Los ingresos están representados por los aportes de las cooperativas y por los aportes de los socios. El crecimiento estimado de los asociados es del 10%. Además se estiman unos ingresos no operacionales que corresponden al valor de los activos depreciados durante su vida útil, para efectos de evaluación de cinco años, estimándose que los activos se vendan al finalizar dicho periodo por valor en libros que asciende a la suma de \$18.787.000.

Cuadro 36. Proyección ingresos.

| Ingresos del proyecto | | | | | |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ítem periodo | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ingresos operacionales | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 484.617.100 |

| | | | | | |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Aporte Cooperativas 80% | 264.800.000 | 291.280.000 | 320.408.000 | 352.448.800 | 387.693.680 |
| Aporte directo 20% | 66.200.000 | 72.820.000 | 80.102.000 | 88.112.200 | 96.923.420 |
| Ingreso no operacional | - | - | - | - | 18.787.000 |
| Venta de activos fijos | - | - | - | - | 18.787.000 |
| Total ingresos | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 503.404.100 |

Fuente: autor.

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro 37. Punto equilibrio.

| Servicio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Costo variable | 244.940.000 | 269.434.000 | 296.377.400 | 326.015.140 | 358.616.654 |
| Costos fijos | 84.028.547 | 84.028.547 | 84.028.547 | 84.028.547 | 84.028.547 |
| Costo total | 328.968.547 | 353.462.547 | 380.405.947 | 410.043.687 | 442.645.201 |
| Ingresos | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 484.617.100 |
| Punto de equilibrio \$ | 323.186.719 | 323.186.719 | 323.186.719 | 323.186.719 | 323.186.719 |
| Punto de equilibrio % | 98% | 89% | 81% | 73% | 67% |

El proyecto logra un punto de equilibrio desde el primer año de actividad y se mantiene en los siguientes años.

5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Cuadro 38. Flujo neto de caja.

| Item | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------|----------|-------------|----------|-------------|-------------|-------------|
| Ingresos | - | 331.000.000 | | 400.510.000 | 440.561.000 | 484.617.100 |

| | | | | | | |
|----------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| operacionales | | | 364.100.000 | | | |
| Aportes cooperativas | 99.753.449 | - | - | - | - | - |
| Venta Activos fijos | - | - | - | - | - | 18.787.000 |
| Total ingresos | 99.753.449 | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 503.404.100 |
| Pago Proveedores | - | 165.500.000 | 182.050.000 | 200.255.000 | 220.280.500 | 242.308.550 |
| Mano de Obra Directa | - | 82.750.000 | 91.025.000 | 100.127.500 | 110.140.250 | 121.154.275 |
| CIF | - | 21.072.192 | 21.072.192 | 21.072.192 | 21.072.192 | 21.072.192 |
| Gastos de Administración | - | 54.424.855 | 54.424.855 | 54.424.855 | 54.424.855 | 54.424.855 |
| Inversión en Activos Fijos | 40.944.500 | - | - | - | - | - |
| Gastos Preoperativos | 8.500.000 | - | - | - | - | - |
| Total egresos | 49.444.500 | 323.747.047 | 348.572.047 | 375.879.547 | 405.917.797 | 438.959.872 |
| Balance Operativo | 50.308.949 | 7.252.953 | 15.527.953 | 24.630.453 | 34.643.203 | 64.444.228 |
| Saldo inicial de caja | - | 50.308.949 | 57.561.902 | 73.089.855 | 97.720.308 | 132.363.511 |
| Saldo final | 50.308.949 | 57.561.902 | 73.089.855 | 97.720.308 | 132.363.511 | 196.807.740 |

Fuente: autor

Presenta el movimiento de efectivo en cada uno de los años sin contar con los egresos no monetarios como depreciación y amortización de diferidos.

5.6 ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 39. Estado de resultados proyectado.

| Concepto | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ingresos operacionales | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 484.617.100 |
| Costo de ventas | 267.433.292 | 291.927.292 | 318.870.692 | 348.508.432 | 381.109.946 |

| | | | | | |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Excedente bruto | 63.566.708 | 72.172.708 | 81.639.308 | 92.052.568 | 103.507.154 |
| (-) Gastos administración | 61.535.255 | 61.535.255 | 61.535.255 | 61.535.255 | 61.535.255 |
| Ingresos no operacionales | - | - | - | - | 18.787.000 |
| Excedentes de operación | 2.031.453 | 10.637.453 | 20.104.053 | 30.517.313 | 60.758.899 |
| (-) Reservas Estatutarias | 528.178 | 2.765.738 | 5.227.054 | 7.934.501 | 15.797.314 |
| (-) Reserva legal 10% | 203.145 | 1.063.745 | 2.010.405 | 3.051.731 | 6.075.890 |
| Excedente o pérdida | 1.300.130 | 6.807.970 | 12.866.594 | 19.531.080 | 38.885.695 |

Fuente: autor.

Durante la vida útil del proyecto presenta utilidades.

5.7 BALANCE GENERAL

Cuadro 40. Balance general proyectado.

| Cuenta | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Activo | 104.101.782 | 106.133.235 | 116.770.688 | 136.874.742 | 167.392.055 | 228.150.954 |
| Disponible | 54.657.282 | 62.820.235 | 79.589.188 | 105.824.742 | 142.473.555 | 209.363.954 |
| Caja | 54.657.282 | 62.820.235 | 79.589.188 | 105.824.742 | 142.473.555 | 209.363.954 |
| Activos fijos | 40.944.500 | 36.513.000 | 32.081.500 | 27.650.000 | 23.218.500 | 18.787.000 |
| Depreciables | 40.944.500 | 40.944.500 | 40.944.500 | 40.944.500 | 40.944.500 | 40.944.500 |
| Depreciación acumulada | 0 | (4.431.500) | (8.863.000) | (13.294.500) | (17.726.000) | (22.157.500) |
| Diferidos | 8.500.000 | 6.800.000 | 5.100.000 | 3.400.000 | 1.700.000 | - |
| Pasivos | - | - | - | - | - | - |
| Recursos de crédito | - | - | - | - | - | - |
| Patrimonio | 104.101.782 | 106.133.235 | 116.770.688 | 136.874.742 | 167.392.055 | 228.150.954 |
| Aportes sociales | 104.101.782 | 104.101.782 | 104.101.782 | 104.101.782 | 104.101.782 | 104.101.782 |
| Excedente o pérdida | - | 1.300.130 | 6.807.970 | 12.866.594 | 19.531.080 | 38.885.695 |
| Excedente o pérdida acumulada | - | - | 1.300.130 | 8.108.100 | 20.974.694 | 40.505.775 |
| (-) reservas estatutarias | - | 528.178 | 3.293.916 | 8.520.969 | 16.455.471 | 32.252.785 |
| (-) reserva legal 10% | - | 203.145 | 1.266.891 | 3.277.296 | 6.329.027 | 12.404.917 |
| Total pasivo y patrimonio | 104.101.782 | 106.133.235 | 116.770.688 | 136.874.742 | 167.392.055 | 228.150.954 |
| Balance de prueba | - | - | - | - | - | - |

| | | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|---|
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|--|--|---|---|---|---|---|

Fuente: autor.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 EVALUACIÓN AMBIENTAL

Este proyecto de desarrollo lleva implícita la movilización de recursos hacia la prestación de servicios para atender necesidades recreativas y turísticas buscando el bienestar de la población. Los recursos utilizados son de origen humano, tecnológico, administrativo, financiero, informático, institucional, etc.; éstos elementos son bienes económicos y se constituyen en el entorno que rodea la actividad humana. Constituye pues, lo que se ha convenido llamar “medio ambiente” que constituye, por un lado, la fuente de donde extractamos los recursos para atender la supervivencia de las comunidades y por otro, lo usamos como recipiente para la colocación de los desechos resultado de los procesos de consumo industrial, comercial, institucional y familiar.

En el caso particular de la Cooperativa especializada, la utilización de recursos no va a tener un desgaste significativo ni traerá consecuencias negativas sobre el equilibrio ecológico de la región, ya que se trabajará dentro de un marco de desarrollo sostenible que permitirá el crecimiento y respetará el medio en el cual se integra el proyecto. Además a través de la recreación y el turismo se motivará a los asociados a la conservación del medio ambiente a través charlas y poniendo en práctica lo aprendido.

6.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

Cuadro 41. Flujo de caja proyectado.

| Item | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ingresos operacionales | - | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 484.617.100 |
| Aportes cooperativas | 99.753.449 | - | - | - | - | - |
| Venta Activos fijos | - | - | - | - | - | 18.787.000 |
| Total ingresos | 99.753.449 | 331.000.000 | 364.100.000 | 400.510.000 | 440.561.000 | 503.404.100 |
| Pago Proveedores | - | 165.500.000 | 182.050.000 | 200.255.000 | 220.280.500 | 242.308.550 |
| Mano de Obra Directa | - | 82.750.000 | 91.025.000 | 100.127.500 | 110.140.250 | 121.154.275 |
| CIF | - | 21.072.192 | 21.072.192 | 21.072.192 | 21.072.192 | 21.072.192 |
| Gastos de Administración | - | 54.424.855 | 54.424.855 | 54.424.855 | 54.424.855 | 54.424.855 |
| Inversión en Activos Fijos | 40.944.500 | - | - | - | - | - |
| Gastos Preoperativos | 8.500.000 | - | - | - | - | - |
| Total egresos | 49.444.500 | 323.747.047 | 348.572.047 | 375.879.547 | 405.917.797 | 438.959.872 |
| Balance operativo | 50.308.949 | 7.252.953 | 15.527.953 | 24.630.453 | 34.643.203 | 64.444.228 |
| Saldo inicial de caja | - | 50.308.949 | 57.561.902 | 73.089.855 | 97.720.308 | 132.363.511 |
| Saldo final | 50.308.949 | 57.561.902 | 73.089.855 | 97.720.308 | 132.363.511 | 196.807.740 |

Fuente: autor.

Cuadro 42. Valor presente neto y Tasa interna de retorno.

| Años | 8,01% | (1+i)-n | VPN | Saldo |
|------|--------|-------------|---------------|---------------|
| - | 1,0801 | 1,000000 | (104.101.782) | (104.101.782) |
| 1 | 1,0801 | 0,925840 | 6.899.310 | (97.202.472) |
| 2 | 1,0801 | 0,857180 | 11.182.638 | (86.019.834) |
| 3 | 1,0801 | 0,793612 | 15.236.659 | (70.783.175) |
| 4 | 1,0801 | 0,734758 | 32.104.321 | (38.678.854) |
| 5 | 1,0801 | 0,680268 | 77.984.291 | 39.305.437 |
| | | VPNY | 143.407.219 | |
| | | VPNE | (104.101.782) | |

Fuente: autor.

Cuadro 43. Indicadores financieros.

| | |
|-------|------------|
| TIR | 16,83% |
| VPN | 39.305.437 |
| R B/C | 1,38 |

Fuente: autor.

6.2.1. Valor Presente Neto. Este indicador presenta la diferencia entre los ingresos y egresos. Para calcular el valor presente neto se tomó como tasa de oportunidad del mercado el 8.01%. El VPN de este proyecto es de \$39.305.437, presenta un valor mayor que uno, lo que lo hace atractivo.

6.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR). Refleja la rentabilidad del proyecto periodo a periodo durante su vida útil sin tener en cuenta la reinversión de las utilidades. Presenta una TIR del 16.83%, la cual es mayor a la tasa de oportunidad del mercado del 8.01%. Presenta una tasa atractiva para el inversionista, denotando una buena rentabilidad del proyecto.

6.2.3. Relación Beneficio Costo (R B/C). Presenta la relación que existe entre los ingresos y los egresos con valores presentes. El resultado de este indicador permite determinar que un peso de los egresos es respaldado por 1.38 de los ingresos.

6.2.4. Indicadores financieros. La cooperativa muestra como punto fuerte la parte financiera, ya que no cuenta con obligaciones y por tanto la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes; también es de recalcar que los socios son dueños del 100% de la cooperativa porque no existe financiamiento por parte de terceros. El proyecto es atractivo y rentable.

CONCLUSIONES

Con base en los resultados obtenidos, los cuales se fundamentan en las opiniones recopiladas de la población encuestada, se manifiesta la aceptación y apoyo a la creación de una cooperativa especializada en actividades recreativas y turísticas. Además se ratifica que el proyecto es viable, ya que se cuenta con capacidad operativa; la inversión en infraestructura física, tecnológica y de recurso humano es baja y también muestra una tasa atractiva para el inversionista, denotando una buena rentabilidad del proyecto.

A lo anterior se suma el beneficio que recibirán los asociados de la cooperativa, ya que la movilización de recursos está enfocada hacia la prestación de servicios para atender necesidades recreativas y turísticas buscando el bienestar de la población.

BIBLIOGRAFÍA

MÉNDEZ ALVAREZ, Carlos. Metodología 2 ed. Bogotá D.C: Mc Graw Hill, 1995. 170 p.

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos 4 ed. Bogotá D.C: Editora Guadalupe, 2002. 438 p.

PLAN NACIONAL DE RECREACIÓN. Investigación y formación en recreación. Bogotá D.C.: Ediciones Funlibre, 2002. 220 p.

BARRANCABERMEJA. PLANEACIÓN MUNICIPAL.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Documentación. Referencias bibliográficas para normas.

LISTA DE CUADROS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Cuadro 1. Aspectos generales. | 6 |
| Cuadro 2. Aspectos generales de los trabajadores del Complejo Industrial. | 12 |
| Cuadro 3. Afiliaciones en las cooperativas petroleras. | 17 |
| Cuadro 3.1. Años de afiliación en las cooperativas. | 18 |
| Cuadro 4. Conocimiento de programas. | 19 |
| Cuadro 5. Calificación programas. | 19 |
| Cuadro 6. Frecuencia utilizada para turismo. | 21 |
| Cuadro 7. Medios utilizados para desarrollar actividades Turísticas. | 22 |
| Cuadro 8. Promedio actividades recreación y turismo. | 23 |
| Cuadro 9. Conocimiento trabajo alianza para la recreación. | 24 |
| Cuadro 10. Calificación actividades alianza para recreación. | 24 |
| Cuadro 11. Creación cooperativa. | 26 |
| Cuadro 12. Oferta actual. | 32 |
| Cuadro 13. Proyección de oferta. | 32 |
| Cuadro 14. Proyección de servicios. | 40 |
| Cuadro 15. Proyección de los eventos en el primer año. | 40 |
| Cuadro 16. División de factores en grados. | 42 |
| Cuadro 17. Puntaje y ponderación de factores. | 43 |
| Cuadro 18. Determinación de la ubicación. | 44 |
| Cuadro 19. Diagrama del proceso del servicio. | 52 |
| Cuadro 20. Recurso humano. | 53 |
| Cuadro 21. Muebles y enseres. | 54 |
| Cuadro 22. Recurso de insumos. | 54 |
| Cuadro 23. Estructura salarial. | 63 |

| | |
|---|----|
| Cuadro 24. Equipos. | 67 |
| Cuadro 25. Muebles y enseres. | 68 |
| Cuadro 26. Equipos de oficina. | 68 |
| Cuadro 27. Material didáctico y deportivo. | 69 |
| Cuadro 28. Total de inversión fija. | 70 |
| Cuadro 29. Inversión diferida. | 70 |
| Cuadro 30. Inversión capital de trabajo. | 70 |
| Cuadro 31. Costo servicio. | 71 |
| Cuadro 32. Balance inicial. | 71 |
| Cuadro 33. Fuentes financiación. | 72 |
| Cuadro 34. Costos. | 72 |
| Cuadro 35. Proyección egresos. | 73 |
| Cuadro 36. Proyección ingresos. | 74 |
| Cuadro 37. Punto equilibrio. | 74 |
| Cuadro 38. Flujo neto de caja. | 75 |
| Cuadro 39. Estado de resultados proyectado. | 76 |
| Cuadro 40. Balance general proyectado. | 76 |
| Cuadro 41. Flujo de caja proyectado. | 79 |
| Cuadro 42. Valor presente neto y tasa interna de retorno. | 80 |
| Cuadro 43. Indicadores financieros. | 80 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Gráfico 1. Participación afiliados. | 17 |
| Gráfico 2. Años afiliación. | 18 |
| Gráfico 3. Conocimiento programas. | 19 |
| Gráfico 4. Calificación programas recreación. | 20 |
| Gráfico 5. Calificación programas turismo. | 20 |
| Gráfico 6. Frecuencia utilizada turismo. | 21 |
| Gráfico 7. Medios utilizados para desarrollar actividades turísticas. | 22 |
| Gráfico 8. Promedio actividades recreación y turismo. | 23 |
| Gráfico 9. Conocimiento trabajo alianza para la recreación. | 24 |
| Gráfico 10. Calificación bueno. | 25 |
| Gráfico 11. Calificación regular. | 25 |
| Gráfico 12. Calificación malo. | 26 |
| Gráfico 13. Creación cooperativa. | 27 |