

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE TEMÁTICO E
INTERACTIVO PARA NIÑOS Y JÓVENES
EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA**

**AILIN JOLLETH GONZÁLEZ PALLARES
SILVIA MILENA SAMPAYO RODRÍGUEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2014**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE TEMÁTICO E
INTERACTIVO PARA NIÑOS Y JÓVENES
EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA**

**AILIN JOLLETH GONZÁLEZ PALLARES
SILVIA MILENA SAMPAYO RODRÍGUEZ**

**Trabajo de Grado Presentado como Requisito para Optar al título
de Gestor Empresarial**

**Director Proyecto:
MARTHA CECILIA RODRÍGUEZ SUÁREZ
Economista
Especialista en Gerencia de Proyectos**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA**

2014

DEDICATORIA

Dedico este nuevo triunfo primeramente a Dios dueño de mi vida, quien me bendice diariamente y me permite crecer en todas mis áreas.

A mi querido esposo Eduy Peña García, por su apoyo incondicional y su inconmensurable amor.

A mi princesita Naili Sarai por tanta paciencia en mis largas jornadas de trabajo y estudio, por esperarme con esa inocencia y dulzura.

A mi mamá por los valores que inculcó en mí y por su continuo consejo y amor, mi admiración y respeto por todo lo que me ha brindado.

A mis hermanos y sobrinos por entender cuando en ocasiones muy especiales no pude estar con ellos.

Ailin Jollet

DEDICATORIA

Doy gracias al Dios de la vida por darme perseverancia para alcanzar una de mis mayores metas y por permitirme no desfallecer en los momentos de dificultad.

Gracias a mi madre Ruth Elena Rodríguez, a mi papá Eduardo Sampayo (q.e.p.d), agradecerles la persona que hicieron de mí con debilidades y muchas fortalezas.

Gracias Mare y Xioma por su apoyo incondicionalmente en mis corre, corre que se volvieron suyos también.

A María Camila y Sergio quienes me motivan a ser alguien en la vida, y se sientan orgullosos de su tía.

A todos mis amigos y amigas que en algún momento de este largo camino universitario me brindaron su mano cuando más lo necesitaba, especialmente a Martica, la ing. Margarita y Vicky.

A mi compañera Ailín por aceptarme como soy y por enseñarme a comprender el significado de la paciencia.

Simisaro.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	27
1. GENERALIDADES	30
1.1 PANORAMA DEL SECTOR	30
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR	36
1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO	38
1.3.1 Datos Generales	39
1.3.2 Aspectos demográficos y geográficos	39
1.3.3 Aspectos económicos	48
1.4 ASPECTOS LEGALES	50
2. ESTUDIO DE MERCADO	53
2.1 OBJETIVOS	53
2.1.1 Generales	53
2.1.2 Específicos	53
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	54
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	54
2.2.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	57
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	58
2.3.1 Mercado Potencial	58
2.3.2 Mercado Objetivo	58
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	59
2.4.1 La Demanda	59
2.4.1.1 Descripción del problema de investigación	59
2.4.1.2 Necesidades de información	62
2.4.1.3 Ficha técnica	63
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados	64

2.4.3	Estimación de la demanda	75
2.4.4	Evolución histórica de la demanda servicio	76
2.4.5	Proyección de la demanda	77
2.5	LA OFERTA	77
2.5.1	Necesidades de información	78
2.5.2	Ficha Técnica	78
2.5.3	Tabulación y presentación de los resultados de la oferta	79
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia	81
2.5.5	Proyección de la oferta	83
2.6	RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA	84
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	84
2.7.1	Estructura de los canales actuales	85
2.7.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales	85
2.7.3	Selección de los canales de comercialización	86
2.8	PRECIO	86
2.8.1	Análisis de precios	86
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	87
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	88
2.9.1	Objetivos	88
2.9.2	Logotipo	89
2.9.3	Lema	91
2.9.4	Análisis de medios	91
2.9.5	Selección de medios	93
2.9.6	Estrategias Publicitarias	94
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción	95
2.9.7.1	De lanzamiento	95
2.9.7.2	De Operación	95
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	96

3.	ESTUDIO TÉCNICO	98
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	98
3.1.1	Descripción del tamaño	98
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	98
3.1.3	Capacidad del proyecto	99
3.1.3.1	Capacidad total diseñada	99
3.1.3.2	Capacidad instalada	99
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada	100
3.2	LOCALIZACIÓN	101
3.2.1	Macro localización	101
3.2.2	Micro localización	101
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	102
3.3.1	Ficha técnica del servicio	102
3.3.2	Descripción técnica del proceso	103
3.3.3	Diagrama de operación, procesos y procedimientos	104
3.3.4	Control de calidad	105
3.3.5	Recursos	105
3.3.5.1	Recurso humano	105
3.3.5.2	Recurso físico	106
3.3.5.3	Recurso de insumos	107
3.3.6	Análisis de proveedores	107
3.3.7	Distribución de planta	108
3.4	CONCLUSIONES VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	110
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	111
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN	111
4.1.1	Tipo de sociedad	112
4.1.2	Creación, constitución y legalización	113
4.2	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	114
4.2.1	Visión	114

4.2.2	Misión	114
4.2.3	Objetivos	115
4.2.4	Políticas	115
4.2.4.1	Políticas del servicio	115
4.2.4.2	Políticas del recurso humano	116
4.2.4.3	Políticas de compras y alquiler	117
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	118
4.3.1	Organigrama	118
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	119
4.3.3	Asignación salarial	125
4.4	CONCLUSIONES VIABILIDAD ADMINISTRATIVA PROYECTO	126
5.	ESTUDIO FINANCIERO	128
5.1	INVERSIONES	128
5.1.1	Inversión Fija	128
5.1.1.1	Terrenos	128
5.1.1.2	Construcción y adecuación	128
5.1.1.3	Maquinaria y equipo	129
5.1.1.4	Muebles y enseres	129
5.1.1.5	Equipo de oficina	129
5.1.1.6	Total de inversión fija	130
5.1.2	Inversión diferida	130
5.1.3	Inversión de capital de trabajo	131
5.1.3.1	Costos de prestación del servicio	131
5.1.3.1.1	Insumo	131
5.1.3.1.2	Mano obra directa	132
5.1.3.1.3	Costos indirectos fabricación	132
5.1.3.1.4	Total costos del servicio	133
5.1.3.2	Gastos de administración	133
5.1.3.3	Gastos financieros	134

5.1.3.4	Total capital de trabajo	136
5.1.4	Inversión total	137
5.1.5	Fuentes de financiación	137
5.2	COSTOS	137
5.2.1	Costos fijos	137
5.2.2	Costos variables	138
5.2.3	Costos totales unitarios	138
5.3	PRECIO DE VENTA	138
5.4	PROYECCIONES FINANCIERAS	139
5.4.1	Estado de resultados proyectados a 5 años	139
5.4.2	Flujo de caja proyectado	141
5.4.3	Balance general a 5 años	142
5.5	CONCLUSIONES VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	142
6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	144
6.1	IMPACTO SOCIAL Y ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL	144
6.2	IMPACTO AMBIENTAL	145
6.3	IMPACTO FINANCIERO	147
6.3.1	Valor presente neto	149
6.3.2	Tasa interna de retorno TIR	150
6.3.3	Periodo de recuperación	151
6.3.4	Análisis de razones financieras	151
6.4	Punto de equilibrio	153
6.5	CONCLUSIONES EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	155
7.	CONCLUSIONES	156
8.	RECOMENDACIONES	157
	BIBLIOGRAFÍA	158
	ANEXOS	160

LISTADO DE TABLAS

		Pág.
Tabla 1	Ficha Técnica de la Demanda.....	63
Tabla 2	Tabulación de la Encuestas.....	64
Tabla 3	Ficha Técnica de la Oferta.....	78
Tabla 4	Análisis de la Competencia.....	82
Tabla 5	Ficha Técnica del Servicio.....	102
Tabla 6	Insumos.....	107
Tabla 7	Proveedor de Insumos.....	108
Tabla 8	Descripción Perfil: Gerente.....	119
Tabla 9	Descripción Perfil: Secretaria.....	120
Tabla 10	Descripción Perfil: Servicios Generales.....	121
Tabla 11	Descripción Perfil: Guarda de Seguridad.....	122
Tabla 12	Descripción Perfil: Jefe de Recursos Humanos.....	123
Tabla 13	Descripción Perfil: Operarios.....	124
Tabla 14	Factor Ambiental Agua.....	146
Tabla 15	Factor Ambiental Residuos Sólidos.....	146
Tabla 16	Factor Ambiental Aire.....	146

LISTADO DE FIGURAS

		Pág.
Figura 1	Mapa de Barrancabermeja.....	39
Figura 2	Mapa Comuna 1	40
Figura 3	Mapa Comuna 2	41
Figura 4	Mapa Comuna 3	41
Figura 5	Mapa Comuna 4	42
Figura 6	Mapa Comuna 5	43
Figura 7	Mapa Comuna 6	43
Figura 8	Mapa Comuna 7	44
Figura 9	Mapa Barrios de Barrancabermeja.....	46
Figura 10	Mapa Comunas de Barrancabermeja.....	47
Figura 11	Canal de Comercialización.....	86
Figura 12	Diagrama de Flujo	104
Figura 13	Organigrama.....	118

LISTADO DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico 1	Tabulación Encuesta Aceptación Creación del Parque.....	66
Gráfico 2	Tabulación Encuesta: Disposición para Frecuentar el Parque	66
Gráfico 3	Tabulación Encuesta: Frecuencia de Visita.....	67
Gráfico 4	Tabulación Encuesta Ubicación.....	68
Gráfico 5	Tabulación Encuesta Disposición de Pago.....	69
Gráfico 6	Tabulación Encuesta Juegos más Atractivos.....	70
Gráfico 7	Tabulación Encuesta Aceptación Paseo peatonal.....	71
Gráfico 8	Tabulación Encuesta Crear Conciencia sobre Inteligencia Vial	72
Gráfico 9	Tabulación Encuesta Forma Didáctica para Enseñar.....	73
Gráfico 10	Tabulación Encuesta Disposición de Pago.....	73
Gráfico 11	Tabulación Encuesta Tipos de Comida a Ofrecer.....	74

LISTADO DE CUADROS

		Pág.
Cuadro 1	Distribución de Hogares.....	59
Cuadro 2	Tabulación de la Encuesta Aceptación Parque Temático.....	65
Cuadro 3	Tabulación de la Encuesta Disposición Frecuencia Parque...	66
Cuadro 4	Tabulación de la Encuesta Frecuencia de Uso.....	67
Cuadro 5	Tabulación de la Encuesta Ubicación del Parque.....	68
Cuadro 6	Tabulación de la Encuesta Disposición de Pago.....	68
Cuadro 7	Tabulación Encuesta Juegos más Atractivos.....	69
Cuadro 8	Tabulación Encuesta Aceptación Paseo peatonal.....	70
Cuadro 9	Tabulación Encuesta Crear Conciencia sobre Inteligencia Vial	71
Cuadro 10	Tabulación Encuesta Forma Didáctica para Enseñar.....	72
Cuadro 11	Tabulación Encuesta Disposición de Pago.....	73
Cuadro 12	Tabulación Encuesta Tipos de Comida a Ofrecer.....	74
Cuadro 13	Estimación de la Demanda.....	75
Cuadro 14	Población por Hogares e Individuos.....	76
Cuadro 15	Población por Hogares e Individuos Mensual y Anual.....	76
Cuadro 16	Evolución Histórica de la Demanda.....	77
Cuadro 17	Proyección de la Demanda.....	77
Cuadro 18	Demanda Insatisfecha.....	84
Cuadro 19	Presupuesto Publicidad Lanzamiento.....	95
Cuadro 20	Capacidad total diseñada.....	100

Cuadro 21	Método Cualitativo Factores Relevantes.....	102
Cuadro 22	Recurso Humano.....	105
Cuadro 23	Muebles y Enseres.....	106
Cuadro 24	Maquinaria y Equipo.....	106
Cuadro 25	Equipo de Oficina.....	106
Cuadro 26	Estructura Salarial Personal de Planta.....	125
Cuadro 27	Requisitos Legales.....	126
Cuadro 28	Adecuaciones.....	128
Cuadro 29	Maquinaria y Equipo.....	129
Cuadro 30	Muebles y Enseres.....	129
Cuadro 31	Equipos de Oficina.....	130
Cuadro 32	Inversión Fija.....	130
Cuadro 33	Inversión Diferida.....	131
Cuadro 34	Insumos.....	131
Cuadro 35	Mano de Obra Directa.....	132
Cuadro 36	Costos Indirectos del Servicio.....	132
Cuadro 37	Depreciación.....	133
Cuadro 38	Total Costos del Servicio	133
Cuadro 39	Gastos Personal Administrativo.....	133
Cuadro 40	Gastos de Administración.....	134
Cuadro 41	Gastos Personal Administrativo.....	134
Cuadro 42	Amortización del Crédito.....	134

Cuadro 43	Resumen Crédito.....	135
Cuadro 44	Gastos Financieros.....	136
Cuadro 45	Capital de Trabajo.....	136
Cuadro 46	Inversión Total.....	137
Cuadro 47	Costos y Gatos Fijos.....	137
Cuadro 48	Costos y Gastos Variables.....	138
Cuadro 49	Costos Totales Unitarios.....	138
Cuadro 50	Costos Fijos y Totales Anuales.....	139
Cuadro 51	Cálculo de Precio de Venta Paquete.....	139
Cuadro 52	Ingresos y Egresos.....	139
Cuadro 53	Estado de Resultados Proyectado.....	140
Cuadro 54	Flujo de Caja Proyectado.....	141
Cuadro 55	Balance General Proyectado.....	142
Cuadro 56	Flujo de Caja Libre.....	148
Cuadro 57	Valor Presente Neto.....	149
Cuadro 58	Tasa de Descuento Deflactada.....	149
Cuadro 59	Tasa Interna de Retorno.....	150
Cuadro 60	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	151
Cuadro 61	Análisis de las Razones Financieras.....	151
Cuadro 62	Punto de Equilibrio.....	154
Cuadro 63	Cálculo Punto de Equilibrio.....	154

LISTADO DE IMÁGENES

		Pág.
Imagen 1	Videojuegos para niños y niñas.....	55
Imagen 2	Videojuegos para Jóvenes.....	55
Imagen 3	Pista de Carreras.....	56
Imagen 4	Logotipo.....	89
Imagen 5	Distribución de Planta.....	109

LISTADO DE FOTOGRAFÍA

Fotografía 1	Ruta.....	Pág. 55
--------------	-----------	------------

RESUMEN

TÍTULO

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PARQUE TEMÁTICO E INTERACTIVO PARA NIÑOS Y JÓVENES EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA.

AUTOR

AILIN JOLLETH GONZÁLEZ PALLARES Y SILVIA MILENA SAMPAYO RODRÍGUEZ

PALABRAS CLAVES

Juegos interactivos, parque temático, videojuegos, ciclo ruta y paseo peatonal.

DESCRIPCIÓN

El proyecto responde a la necesidad e interés de la comunidad en general, contribuyendo a la promoción de Barrancabermeja como municipio, incrementado sus sitios turísticos; pues según muchos de sus habitantes lo cataloga de aburrido y no muy turístico, les parece que hace falta un espacio que le permita disfrutar de sus encuentros familiares.

El estudio de factibilidad, realizado a través de cinco estudios, como son: mercado, técnico, administrativo, financiero y evaluación del proyecto nos permitieron:

1. Conocer el grado de satisfacción e insatisfacción del mercado, frente a las empresas que tienen como objeto principal brindar espacios de diversión y sano esparcimiento.
2. Definir la sociedad S.A.S como la mejor opción porque no existe un número determinado de socios, el patrimonio personal no se afecta en caso de fraude y el tiempo de duración, y el objeto social de la empresa no son requisitos para la elaboración del documento público, permitiendo que la empresa pueda dedicarse a otras actividades o terminar la sociedad sin generar un trámite adicional de modificación alguna.
3. Generar empleos en el municipio Brindar y puntualizar los impactos ambientales y sociales.
4. Ver las ventajas económicas del proyecto las cuales son reflejadas por la TIR con un porcentaje de 39,83% y VPN con un valor de: 158.382.736.

*Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y a Distancia, Gestión Empresarial.
Director: Martha Cecilia Rodríguez Suárez.

ABSTRACT

TITLE

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A THEMATIC AND INTERACTIVE PARK FOR CHILDREN AND YOUNG WOMEN IN BARRANCABERMEJA's MUNICIPALITY

AUTHOR

GONZÁLEZ PALLARES, AILIN JOLLETH; SAMPAYO RODRÍGUEZ, SILVIA MILENA**

KEY WORDS

Interactive game, Theme park, Track, Cycle route, Malingerer.

DESCRIPTION

The project responds to the need and interest of the community, contributing to the promotion of Barrancabermeja as a municipality, increasing its tourist sites, according to many of its inhabitants cataloged boring and not very touristy, it seems that we need a space that enable them to enjoy their family gatherings.

Feasibility study conducted through studios such as: marketing, technical, administrative, and evaluation of project financier allow us.

1. Know the degree of satisfaction and the Mercadodissatisfaction, against the company whose main purpose is to provide opportunities for fun and healthy recreation.
2. SAS Define society as the best option, because there is no determined of members, the personal assets is not affected in case of fraud and the time duration, and the objects of the company are not required for the elaboration of public document allowing the Undertaker to pursue other activities or terminate society without generating an additional ruling of any modification.
3. Generajobthe town, provide and specialized environmental and social impacts.
4. See the economic benefits of the project which are reflected by the TIR with UN4. See the economic benefits of the project which are reflected by the TIR with a percentage of 39.83% and NPV with a value of: 158 382 736.

*Draft Grade

** Industrial University of Santander, Regionalization Institute, and Distance Education, Business Management: Martha Cecilia Rodríguez Suárez.

GLOSARIO

Ciclo Vía: Programa gratuito en el que las calles se cierran temporalmente al transporte motorizado y se abren para que los individuos disfruten de un espacio seguro para la recreación y el deporte.

Esparcimiento: Experiencias en que las personas viven significados (dimensiones) valorados que las hacen ser, crecer, trascender, expandirse, extenderse o esparcirse y por lo tanto gozar.

Familia: Según la Declaración Universal de los Derechos Humanos, es el elemento natural, universal y fundamental de la sociedad, tiene derecho a la protección de la sociedad y del Estado.

IAAPA: Organización Internacional formada por 5.600 corporaciones pertenecientes a la industria de la diversión y recreación como parques temáticos, parques de atracciones, parques acuáticos, acuarios, museos, restaurantes temáticos entre otros.

Interacción: Vocablo que describe una acción que se desarrolla de modo recíproco entre dos o más organismos, objetos, agentes, unidades, sistemas, fuerzas o funciones

Joven: Edad que se sitúa entre la infancia y la edad adulta. Según la Organización de las Naciones Unidas la juventud comprende el rango de edad entre los 10 y los 24 años; abarca la pubertad o adolescencia inicial —de 10 a 14 años—, la adolescencia media o tardía.

Juegos de Diversión: Actividad recreativa donde intervienen uno o más participantes. Su principal función es proporcionar diversión y entretenimiento a los jugadores

Juegos Interactivos: Son juegos de uso sencillo, en el que los participantes interactúan con su ordenador, a la par que aprenden conceptos nuevos, y estrechan lazos con la tecnología del futuro. Creados para todas las edades, no solo puede hacer uso de este tipo de juegos educativos los niños, los adultos también pueden hacer uso de este tipo oferta, y disfrutar de un rato de entretenimiento, a la vez que recordamos cosas ya olvidadas del colegio.

Niñez: Periodo que abarca desde el nacimiento hasta cumplir los más de 18 años de edad o alcanzar la emancipación.

NTC: Norma Técnica Colombiana.

Parque Temático: Nombre genérico que se utiliza para denominar a un recinto con un conjunto de atracciones, espacios para el ocio, entretenimiento, educación y cultura, normalmente organizadas en torno a una línea argumental que les sirve de inspiración.

Paseo Peatonal: Calle que se reserva para modos activos y donde el tráfico de vehículos motorizados está fuertemente restringido o prohibido. En este tipo de calles prevalece la circulación de peatones y ciclistas.

Recreación: actividades y situaciones en las cuales esté puesta en marcha la diversión, como así también a través de ella la relajación y el entretenimiento.

Ruta: Camino o patrón que sigue un receptor

Simulador: Es un aparato, por lo general informático, que permite la reproducción de un sistema. Los simuladores reproducen sensaciones y experiencias que en la realidad pueden llegar a suceder.

Tarjeta Electrónica: Pieza rectangular de plástico, que muestra la imagen del parque y el nombre de la empresa. Contiene un código de barras que permite ir contabilizando el valor recargado a medida que se va utilizando.

INTRODUCCIÓN

A raíz del desarrollo que ha venido surgiendo en la ciudad de Barrancabermeja (Santander), se plantea la viabilidad de la creación de un parque de juegos interactivos y video juegos para niños y jóvenes en el municipio, con enfoque a un avance social que permita facilitar a las familias un espacio de sano esparcimiento y recreación, en el que paralelamente se promueva el conocimiento sobre los diferentes temas abordados en el parque.

En vista de la inexistencia de versatilidad de parques de diversiones que existe en la ciudad, se ha venido produciendo la imagen de una ciudad aburrida y poco apetecida por los visitantes y turistas; lamentablemente por problemas de orden público a lo largo de los últimos veinte años, la ciudad no había alcanzado el crecimiento económico, social que actualmente posee. Es por ello que este estudio en parte busca, entre otros, rescatar el turismo, el cual brindaría más oportunidades de empleo para los habitantes locales, aumentando los ingresos públicos.

El modelo de factibilidad utilizado en este estudio, permite tener mayor claridad y certeza de lo que requiere la población por los datos arrojados en los puntos de vista de mercado, técnico, administrativo, financiero y ambiental, que facilitan la toma de decisiones en cuanto a la creación del parque y para ello es importante contar con una inversión inicial para poder responder a la necesidad de la población encuestada.

Por medio del estudio de mercado se pueden determinar los juegos que son más atractivos para los usuarios como son los video juegos relacionados con el fútbol, los carros y las motos entre otros; los juegos interactivos como rompecabezas, pasatiempos, adivinanzas, el come galletas, etc, teniendo en cuenta estas preferencias, se buscan atributos diferenciadores que satisfagan su necesidad como es

reunir varios escenarios en uno solo: La ruta, los juegos interactivos, los video juegos y el paseo peatonal.

La variedad de juegos, el aprendizaje pedagógico y el conocimiento de la existencia de las señales de tránsito, que está relacionado con los juegos que de una u otra forma refuerzan las enseñanzas y conocimientos, recibidos por las instituciones educativas a las que pertenece cada uno y la gran aceptación arrojada en las encuestas, hace que el estudio de mercado tome fuerza en el presente proyecto.

En el estudio técnico se especifican los posibles servicios prestados por la empresa, y estos corresponden a la capacidad utilizada y proyectada la cual es de 84% y para responder a ella se cuenta con 14 personas de las cuales 13 están vinculadas laboralmente y son las que velan porque el servicio que se preste satisfaga a los usuarios. La ubicación fue definida por el método cualitativo por puntos teniendo en cuenta las vías de acceso, la facilidad en el transporte, y el tamaño del terreno.

El estudio administrativo expresa la forma de constitución de la empresa la cual fue definida como una Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S., porque cuenta con grandes ventajas entre ellas la más importante que no afecta el patrimonio personal en caso de fraude. La misión y visión, el perfil del personal que se requiere para la prestación del servicio y el desarrollo de la actividad económica complementan este estudio.

En el estudio financiero es fundamental porque en él se conocen las necesidades de capital, la proyección de ingresos y egresos y los estados de pérdidas y ganancias, flujo de caja y balance general con sus respectivas proyecciones, en pocas palabras si es viable o no el proyecto.

En la evaluación del proyecto, se analizan los posibles impactos sociales y ambientales que puedan generar el proyecto. El cálculo del VPN y de la TIR, el periodo de recuperación de la inversión inicial, y un análisis de las razones financieras básicas permiten conocer el análisis financiero real.

Este proyecto hace que los juegos interactivos y los video juegos sean importantes porque rescatan la fantasía y el espíritu infantil tan frecuentes en la niñez, estimulan la imaginación creativa y la producción de ideas valiosas para resolver determinados problemas que se presentan en la vida real.

Por lo tanto, se puede decir que la diversión familiar es el objetivo principal teniendo como alternativa un aprendizaje práctico, divertido, colorido, de calidad y de gran aporte para los niños y adolescentes de la comunidad, que necesita cada día más un apoyo para su crecimiento y desarrollo, adicionalmente involucrar seres humanos con sensibilidad creativa dentro de la sociedad, conociendo esta premisa que es el eje principal de este proyecto y teniendo en cuenta los resultados económicos de acuerdo a la inversión, los gastos y las ganancias, se afirma que el proyecto es viable para ser desarrollado en el Municipio de Barrancabermeja.

1. GENERALIDADES

1.1 PANORAMA DEL SECTOR

La industria de parques temáticos según la International Association Of Amusement Parks and Attractions (IAAPA), nació en Norte América con la apertura del parque Disenyland en California en el año de 1955. A partir de esa fecha la industria ha crecido rápidamente extendiéndose por todo el mundo. USA y Japón son los países que tienen mayores niveles de demanda, indicando de esta forma su grado de estabilidad y madurez con un crecimiento potencial muy localizado, seguido del continente australiano y el continente Europeo, este último es el más joven.

Según el documento de investigación de Parques temáticos en Colombia: Construyendo empresas perdurables que acepten el desafío de subirse a la montaña de la turbulencia global, reafirma lo mencionado en el párrafo anterior, así mismo menciona los parques con gran reconocimiento a nivel mundial como son:

- Walt Disney World
- Bateo Carrero World
- Sea World
- Disneylandia
- Six Flags
- Disneyland Resort Paris
- Futuroscope
- Puy du fou Hopi Hari
- Parc Asterix
- Playcenter
- Estudios de cine Warner, Universal Studios y Paramount.

En Colombia, el fenómeno de los parques temáticos ha tomado fuerza a través de los años y cada vez son más en el territorio nacional. El primer parque que tuvo Colombia fue el Parque Nacional Natural Cueva de los Guácharos, el cual fue inaugurado el 9 de noviembre de 1960. Desde ese entonces el país ha inaugurado varios parques temáticos a lo largo del territorio nacional. Actualmente existen alrededor de 400 de ellos.³

Algunos de ellos son:

- Divercity
- Zooparque Los Caimanes
- Ecoparque Chinauta
- Catedral de Sal
- Panaca Quindío
- Jardín Botánico
- Parque Nacional del Café
- Panaca Sabana
- Maloka
- Parque Mundo Aventura
- Parque Nacional de Chicamocha
- Salitre Mágico
- Parque Recreativo Piscilago
- Parque Explora
- Parque las Chimeneas
- Parque y Zoológico Jaime Duque
- Parque Temático 1900

³ EL UNIVERSAL (2 febrero 2011). Parques de diversiones, un sector en crecimiento. Recuperado 19 febrero 2011, de <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/economica/parques-de-diversiones-un-sector-encrecimiento-7035>.

- Multiparque Creativo
- Parque Temático Las Malocas
- Cici Aquapark
- Zoológico de Barranquilla
- Parque Temático Los Ocarros
- Ciudad Reptilia
- Zoológico Santacruz

Adicionalmente, la relación entre el turismo y los parques está totalmente ligada, pues algunos de los planes turísticos que actualmente se venden incluyen entradas a parques temáticos en aras de satisfacer los productos y servicios que la demanda exige.

En consecuencia, los centros de entretenimiento y parques temáticos se vuelven una fuente generadora de empleo.

El Parque Nacional de la Cultura Agropecuaria - Panaca es uno de los más importantes de Colombia, y uno de los mayores generadores de empleo, puesto que cuenta con varias sedes: Panaca Quindío, Panaca Sabana y Panaca Costa Rica (inaugurado por Álvaro Uribe y Óscar Arias Sánchez, presidentes de Colombia y Costa Rica respectivamente, en ese entonces).⁴

⁴ ELEMPLERO.COM. Álvaro Uribe inauguró un PANACA en Costa Rica. Recuperado el 19 de febrero 2011, http://noticias.elempleo.com/colombia/noticias_laborales/nlvaro-uribe-inaugurn-un-panaca-en-costarica/6587329.

Algunos de los parques más conocidos en Colombia son: Mundo Aventura, Panaca, Jaime Duque, Salitre Mágico, Parque Nacional del Café, Parque del Agua (Cali) y el complejo de Metroparques de Medellín (seis parques).⁵

Los macro proyectos que actualmente planea la región del Magdalena Medio, principalmente en la zona de Barrancabermeja, significan un efecto multiplicador para la ciudad, considerando que con ellos ingresan personas de diferentes regiones, con diferentes estilos de vida, cultura y religión, a partir de las cuales se construyen proyectos de vida que de una u otra manera involucran el contexto familiar. De manera particular se espera que el proyecto de modernización de la refinería de Ecopetrol genere 4.000 empleos locales, la construcción de la Ruta del Sol generará más de 10.000 empleos directos e indirectos; la gran vía Yuma estima la utilización de mano de obra alrededor de los 500 empleos.⁶

Para el segundo semestre del año 2012, los empleos en la ciudad aumentaron en 19.5%, según la conveniencia con la industria petrolera aplicada en la región⁷, incluyendo no solo mano de obra local, sino regional, nacional e internacional.

La contextualización de desarrollo evidenciado en la ciudad, se asocia de manera directa con el crecimiento poblacional, identificado con las personas que en su presentación personal o colectiva en pareja o familia, requieren encontrar espacios de recreación que compensen el desgaste físico e intelectual en el que aterrizan diariamente sus esfuerzos.

⁵ CENTRO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN. Universidad del Rosario. <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/3330/1/Fasc%C3%ADculo105.pdf>. Fecha de consulta: 06 de diciembre de 2013.

⁶ CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES MAGDALENA MEDIO. Boletín No 9. Dinámica Laboral URL: <http://200.35.45.171/flex/documentos/BoletínN9DinámicaLaboraldeBarrancabermeja.pdf>. Fecha de consulta: 06 de mayo de 2013.

⁷ Ibid., p. 4.

Como propuesta a ésta necesidad, el Municipio de Barrancabermeja, propone actividades deportivas, diseñadas y ejecutadas a través de INSTITUTO PARA EL FOMENTO DEL DEPORTE Y LA RECREACIÓN, EL APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE Y LA EDUCACIÓN FÍSICA DE BARRANCABERMEJA –INDERBA. Instituto que viene desarrollando una serie de acciones que permiten el aprovechamiento del tiempo libre.

Dentro de los Programas que propone la administración central municipal, se desarrollan las siguientes líneas de acción:

RECREACIÓN: Esta acción incluye la Recreación escolar, Recreación para el adulto mayor, Recreación para grupos vulnerables, Todos a la calle y Nuevas formas de recreación.

PROMOCIÓN DE LA ACTIVIDAD FÍSICA: Esta línea incluye el Uso del Tiempo Libre, Lucha Contra el Sedentarismo, Juega aunque no Juegues.

PARQUES Y ESCENARIOS DEPORTIVOS: Esta línea incluye Nuevos escenarios deportivos, Parque recreacional del Nororiente, Recuperación del Parque Recreacional, Mantenimiento, Adecuación y Operación de escenarios deportivos,

ESCUELAS DE FORMACIÓN DEPORTIVA: Esta línea incluye Detección de talento deportivo, Capacitación de docentes e instructores, Articulación al sistema educativo, Formación deportiva, Implementación deportiva, Alto rendimiento, Festivales deportivos.

APOYO AL DEPORTE BARRANQUEÑO: Esta línea incluye Apoyo a ligas y clubes, Deportistas destacados, Jóvenes promesas, Alianza Petrolera, Patrocinios y convenios, Unidad científica médico deportiva.

AGENDA DEPORTIVA: Esta línea incluye Juegos ínter colegiado, inter escolares e inter docentes, Juegos comunales.

Todos los programas y proyectos antes mencionados, permitieron beneficiar a 52.734 personas en el cuatrienio anterior. Asimismo, se vincularon 8.353 deportistas a las escuelas de formación dirigidas por 54 instructores.

De igual manera se materializaron 164 apoyos a ligas y clubes deportivos, al equipo de futbol alianza petrolera y a 29 deportistas destacados y 22 jóvenes promesas.

Se apoyó la realización y participación en eventos deportivos a deportistas en Juegos Inter colegiados e Inter escolares, Juegos Comunales, Juegos Inter corregimientos, Juegos del Rio y Olimpiadas Empleados Municipales.

INFRAESTRUCTURA DEPORTIVA. En materia de infraestructura, Barrancabermeja cuenta con los siguientes sitios para el desarrollo y actividades deportivas:

- Estadio de Fútbol Daniel Villa Zapata
- Piscinas Olímpicas
- Coliseo Luis F. Castellanos
- Patinódromo 'E.B.A'
- Estadio de Béisbol
- Parque Recreacional
- Estadio de Béisbol 26 de Abril
- Pista de Bicicross
- Estadio de Softbol Joaquín Barros Machuca
- Unidad Deportiva
- 122 Polideportivas Sector Urbano y Rural.

A nivel de macro proyectos, se encuentran en proceso de diseño y/o ejecución el Estadio Municipal de Fútbol, Centro Poli funcional de Eventos de Barrancabermeja, Coliseo Luis F. Castellanos, Pista de Atletismo, Piscina Olímpica, Circuito de Ruta de Patinaje y Cubiertas Polideportivas 'Top10'

El diagnostico descrito propone alternativas relacionadas con la actividad deportiva como disciplina. Excluye la actividad de recreación.

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

La evolución del sector a nivel nacional según el diario empresarial y financiero LR la República en su edición del 28 de mayo, menciona que en el tratado de libre comercio con Estados Unidos se eliminaron barreras de acceso que distorsionan el comercio así como los aranceles para productos digitales, entre los que se encuentran software, video, imágenes y grabaciones de sonido, entre otros. La ingeniería, la arquitectura, la contabilidad y otros similares, tendrán ventajas. Hay potencial en telemedicina, los call centers, los servicios de contaduría y procesamiento de datos, entre otros, se verán ampliamente beneficiados.

De igual manera el Programa de Transformación Productiva, que es una iniciativa liderada por el gobierno nacional, busca desarrollar sectores de clase mundial dentro de los cuales se encuentran sub-sectores de servicios tales como software y servicios de TI, tercerización de procesos de negocio, energía eléctrica, bienes y servicios conexos, y gracias al gran atractivo del país, turismo de salud y de naturaleza.

En este sentido, Colombia representa una gran oportunidad para inversionistas del sector de servicios, pues cuenta con grandes ventajas competitivas porque:

- Cuenta con el mayor índice de disponibilidad de mano de obra calificada en Latinoamérica de acuerdo con IMD (2011).
- Se destaca por sus bajos costos salariales. Los analistas financieros, economistas, contadores son los más económicos en la región hasta en un 78%.
- Más de 85 mil graduados anualmente en carreras técnicas y profesionales, relacionadas con áreas administrativas e ingenierías.
- Ubicación estratégica: a tres horas de Miami y de Lima, a menos de 5 horas de Ciudad de México, a 5 horas de Santiago de Chile, menos de 6 horas de Nueva York y de Sao Pablo y a 6 horas de Buenos Aires.

Lo anterior en cuanto al nivel nacional, porque a nivel local el comportamiento de la actividad empresarial, según publicación adelantada por la Cámara de Comercio, llamada Dinámica Empresarial, 2012, en el último año en el municipio ha sido positivo, se ha mantenido el crecimiento en el número de empresas creadas, con un incremento del 13.7%. El total de las empresas inscritas y vigentes en el municipio es de 5.969 de las cuales 96.4% son Microempresas, 3.13% Pequeñas Empresas, 0.4% Medianas y 0.07% Grandes Empresas. Según su sector económico están clasificadas de la siguiente manera: Comercio 45.8%, Minas y canteras 0.1%, Agropecuario 0.9% Industria 6.4%, Construcción 8% y Servicios 38,9%.⁸

Según el DANE, la segunda actividad empresarial en Barrancabermeja, está constituida por los servicios. En total existen 1.293 establecimientos, dedicados a ofrecer actividades como alimentación, servicios de belleza, educación, servicios empresariales y de asesoría.

⁸ BARRANCABERMEJA EN CIFRAS. Alcaldía Municipal 2008. Pág. 106.

El sector servicios a nivel nacional está representado con un 32,6% de la participación en la economía.⁹

Una de las principales actividades económicas que conforman la estructura productiva de Santander de acuerdo a las cuentas departamentales del DANE para el 2005 son el sector el de servicios con un participación del 30.39%¹⁰, y una participación en Barrancabermeja según el segundo censo empresarial de Barrancabermeja 2008 la participación de este sector es del 23,1%.¹¹

El Censo Empresarial Barrancabermeja el cual fue realizado por el Centro de Estudios Regionales Magdalena Medio-CER, indica que en el municipio existen en total 2.828 establecimientos dedicados a actividades de comercialización o expendio de productos primarios, intermedios y finales. En el primer nivel podemos contar alimentos como frutas y verduras, a nivel intermedio se encuentran por ejemplo, la venta de repuestos para automotores y a nivel final productos ofrecidos en almacenes de ropa o el suministro de bebidas en estancos o bares, entre otros.

1.3 CONTEXTO GEOGRAFICO

El proyecto de creación de un parque temático e interactivo se realizará en el municipio de Barrancabermeja, a continuación se describe su contexto:

⁹ DANE. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. URL: http://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL_PDF_CG2005/00000T7T000.PDF

¹⁰ SERPA URIBE, Horacio. Plan de Desarrollo Departamental 2008 - 2011. URL: http://www.democracia.org/pdf/plan_de_desarrollo_de_santander_2008.pdf

¹¹ CONTRERAS GÓMEZ, Pilar Adriana, Censo Empresarial Barrancabermeja 2008. URL: http://www.ccbarranca.org.co/contenido/images/stories/COMUNICADOS/Presentacion_Segundo_Censo_Empresarial.pdf.

1.3.1 Datos generales. Barrancabermeja está situada en el fértil valle del Magdalena, en la margen derecha del río que da nombre al valle. Barrancabermeja está rodeada de un sin fin de ciénagas y quebradas que le han dado a la ciudad el apodo de "ciudad entre aguas", a pesar que no es una isla no hay ningún tipo de elevación en la ciudad, pero el área rural está atravesada en la sección oriental del área total municipal por la serranía de los Yariguíes. La principal y más conocida elevación de la serranía es la meseta de San Rafael.¹²

Limita al norte con el Río Sogamoso y el Municipio de Puerto Wilches, al sur con los Municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí (Betulia), al oriente con el Municipio de San Vicente de Chucurí y Girón, y al occidente con el río Magdalena. Está sobre la transversal nacional 66, a 29 kilómetros de la Troncal del Magdalena.¹³

1.3.2 Aspectos demográficos y geográficos: Según del Centro de Estudios Regionales del Magdalena Medio CER, Barrancabermeja cuenta con una población de 229.710 habitantes, el 11% en la zona rural y su densidad se encuentra ubicada en los alrededores de pequeños centros poblados como el Centro, Llanito, Lizama, San Rafael, se estima cerca de 6.5 hab/km².

El mayor número de habitantes se presenta en el rango de 15 a 44 años de edad, seguido del rango de 5-14 años de edad y tercer lugar el rango de 0-4 años, para un total de pronóstico de población de 229.710 habitantes, distribuida en siete comunas y seis corregimientos, (urbana, 171.088 y rural 58.622 datos a 1998): su posición estratégica le permite comunicarse con la costa atlántica y con el interior del departamento, convirtiéndola en sitio indispensable para la oleada de diferentes mercados.

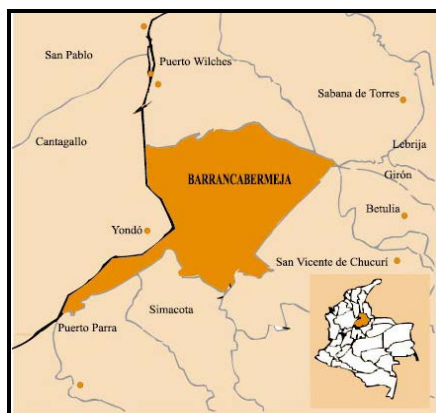
¹² ENCICLOPEDIA VIRTUAL WIKIPEDIA. Internet: <http://es.wikipedia.org/wiki/Barrancabermeja>. 15 de febrero de 2013.

¹³ Ibid., p. 8.

Respecto a la organización social, la Acción Comunal aparece como una de las principales organizaciones comunitarias existentes. Si bien un alto porcentaje de la población parece tener conocimiento de la existencia de estas organizaciones, el nivel de participación en ellas es limitado, lo que puede ser reflejo de las complejas condiciones sociopolíticas de la región.

Barrancabermeja es un municipio del departamento de Santander que se encuentra en el centro de la cuenca del Río de la Magdalena, en el se encuentra la refinería más grande de Colombia, a 112 Km de Bucaramanga, la capital del departamento de Santander, a 7° 03' 48" de Latitud norte y 73° 5' 50" de Longitud oeste,¹⁴ figura 1

Figura 1. Mapa de Barrancabermeja



Fuente: División Política de Barrancabermeja.¹⁵

Presenta un área total de 1.154 Km², con un área urbana de 35 Km.² y área rural de 1.119 Km.² y una temperatura de 32°C; humedad relativa del 80%, la evaporación de 4.5 mm /día, brillo solar de 158.64 horas/mes promedio, la altura sobre el nivel del mar

¹⁴ Ibid., p. 8

¹⁵ Proyecto puesta en marcha del censo empresarial y diagnóstico rural para corregimientos aledaños a Barrancabermeja. URL:<http://www.etpbarranca.org/ciénagadelopon/Archivos/PlanDeDesarrollo.pdf>.

es de 75.94 m, con precipitaciones de 2462.7 mm/año y con una velocidad de viento igual a 1.6 m/s con un recorrido de 706.6 Km./sg¹⁶.

Esta limitando con:

- Norte: Municipio de Puerto Wilches.
- Sur: Los Municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucurí.
- Oriente: Los Municipios de San Vicente de Chucurí y Girón.
- Occidente: El río Magdalena.

Debido al rápido crecimiento demográfico de la ciudad cada año se forman hasta 30 barrios nuevos. En la ciudad hay más de 300 barrios organizados en 7 comunas compuestas en promedio de 30 a 50 barrios cada una. La zona rural se organiza en 6 corregimientos¹⁷, ver figura 2 y 3.

Comuna 1: Barrio la campana, Colombia, arenal, Buenos Aires 1, Buenos Aires 2, cardales, el Cruce, Núñez Cala, El recreo, El dorado, Gonzales Jiménez de Quesada, Isla del zapato, La victoria 1, la victoria 2, las margaritas, Palmira, 3 unidos y urbanización Nueva Palmira, Sector comercial y muelles.

Figura 2. Comuna 1



Fuente: División Política de Barrancabermeja.¹⁸

¹⁶ Ibid., p.13

¹⁷ Ibid., p.13

¹⁸ Ibid., p.13

Comuna 2: Barrios Aguas claras, Ciudad Bolívar, Galán Gómez, Olaya Herrera, Parnaso, Pueblo Nuevo, Uribe , Villa luz I y II, Yarigües y la Villa Olímpica.

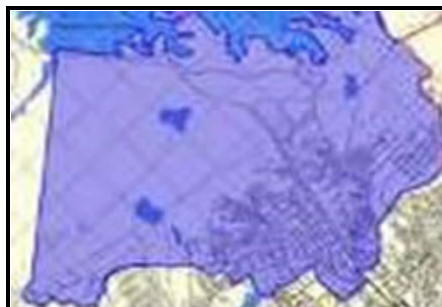
Figura 3. Comuna 2



Fuente: División Política de Barrancabermeja.¹⁹

Comuna 3: Barrios los Algarrobos, Alto de los Ángeles, Altos de la Virgen, Altos del Rosario, Caminos de San silvestre, Barrio Belén, 20 de enero, Campo Hermoso, Ciudadela Pipatón, Colinas del Sur, Cristo Rey, Internacional, 22 de marzo, Jerusalén, Jorge Eliécer Gaitán, La Castellana, la floresta, la gran vía, la paz 1, la paz 2, los ficus, Luis Eleazar Navalito, Santa Isabel, Urbanización miradores del cacique, 20 de enero, villa santa Isabel, la tora, las camelias.

Figura 4. Comuna 3



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²⁰

¹⁹ Ibid., p.13

Comuna 4: Barrios Altos del cincuentenario, altos de cañaveral, Antonia santos, autoconstrucción VII, Etapa cincuentenario, el castillo, el palmar, el refugio, villa del cincuentenario, José Antonio galán, la liga, la península, las brisas, las nieves, limonar, los almendros, los lagos, los naranjos, los pinos, Marsella, prados del cincuentenario, planada del serró, santa Barbará, Tamarindos club, urbanización 2000, urbanización villa Sandra villa de Leiva, villa olímpica, villa rosa, YUMA, los mandarinios.

Figura 5. Comuna 4



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²¹

Comuna 5: Barrios Colinas del seminario, Nueva Esperanza, Barrancabermeja, Chapinero, El triunfo, Chapinero 2, El ramaral, Tierra adentro, la candelaria, la esperanza, Las mercedes, Las toras, Las Américas, Las camelias, alcázar, las Malvinas bajas, Malvinas altas, Miraflores, Primero de mayo, san Pedro Claver, san José obrero, santa Ana, Santander, Simón bolívar, Tierra adentro, Urbanización los lagos, Versalles, Villa Rosita.

²⁰ Ibid., p.13

²¹ Ibid., p.13

Figura 6. Comuna 5



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²²

Comuna 6: Barrios Antonio Nariño, Benjamín Herrera, Boston, Brisas de san Martin, Brisas de Versalles, Brisas del Norte, Corintios, Danubio, El progreso, 20 de agosto, Kennedy, la Granja, Los Álamos, Los Alpes, Los comuneros, Palo negro, Puerta del sol, Rafael ángel, San Pedro Urbanización las Granjas, 20 de julio, villa el coral, villa Fauda, los reyes y 6 de enero.

Figura 7. Comuna 6



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²³

²² Ibid., p.13

²³ Ibid., p.13

Comuna 7: Barrios 16 de marzo, 9 de abril, altos de campestre, asentamientos las palmas, Barrio campestre, colinas del campestre, el campin, los fundadores, maría Eugenia, divino niño, el paraíso, las flores, minas del paraíso, nuevo horizonte, pablo acuña, prados del campestre, los corales, minas del paraíso VI etapas, vereda la independencia, Villarelis I, II, III.

Figura 8. Comuna 7



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²⁴

SECTOR RURAL 6 CORREGIMIENTOS: El centro, la Fortuna, la Ciénaga del Opón, la Meseta de San Rafael, el Llanito y San Rafael de Chucuri organizados de la siguiente manera:

1. Corregimiento el Llanito, comprende:

- Veredas: Llanito bajo, Llanito alto, San Silvestre, Islas del Magdalena, Islas del Sogamoso, Sábalo, Ciénaga brava, La hortensia.

- Caseríos: Berlín, Campo gala, Campo Galán, El Porvenir, El Rodeo, Isla la unión, La Arenosa, La Siberia, San Silvestre, Penjamo, Nueva Venecia y El Llanito Cabecera.

²⁴ Ibid., p.13

2. Corregimiento Ciénaga del Opón; está conformado por:

- Veredas: La Colorada, Islas del Magdalena.
- Caseríos: Bocas de. la colorada, La Candelaria, La Florida, La Vizcaína, Puerto rojo, Punta de piedra, Caño Rasquiña, Caño Ñeques Isla San Antonio, Santo Domingo, AH el Playón, Ciénaga del Opón Cabecera.

3. Corregimiento el Centro. Conformado por:

- Veredas: La Legía, el Oponcito, Tierradentro, Diamante, El progreso, La Ceiba, el palmar.
- Caseríos: Campo 5, Campo 6, Campo 13, Campo 14, Campo 16, Campo 22, Campo 23, Campo 25, Campo 38, Campo 45, Cuatro Bocas, El Cretacio, La Cira, La Forest, Las Mercedes, Los Laureles, Planta Nueva, Pueblo Regao, Quemadero, Tenerife, Valasanta, El Centro Cabecera.

4. Corregimiento La Fortuna. En ella se encuentra.

- Veredas: El zarzal, Peroles Alto, Peroles bajo.
- Caseríos: El Cucharo, El Poblado, La Cascajera, la María, Las Mirlas, Patio Bonito, Peroles, San Luis, Zarzal El 40, Zarzal, Las Lajas, Zarzal la Buena Vista, La Colina, La Fortuna Cabecera.

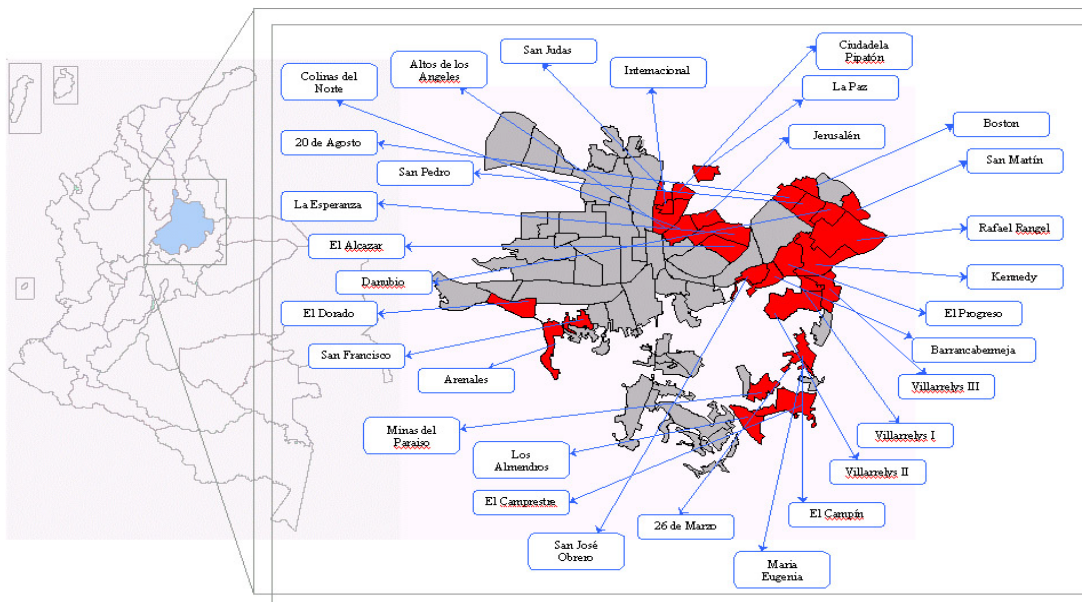
5. Corregimiento Meseta de San Rafael: comprende:

- Veredas: Tapason, Jacaranda.
- Caseríos: Bocas de Cañas, Caño Guarumo, El Canelo, La Unión, Meseta San Rafael Cabecera.

6. Corregimiento San Rafael de Chucurí. Está conformada por:

- Veredas: La Colorada.
- Caseríos: Aguas Negras, San Rafael de Chucurí Cabecera

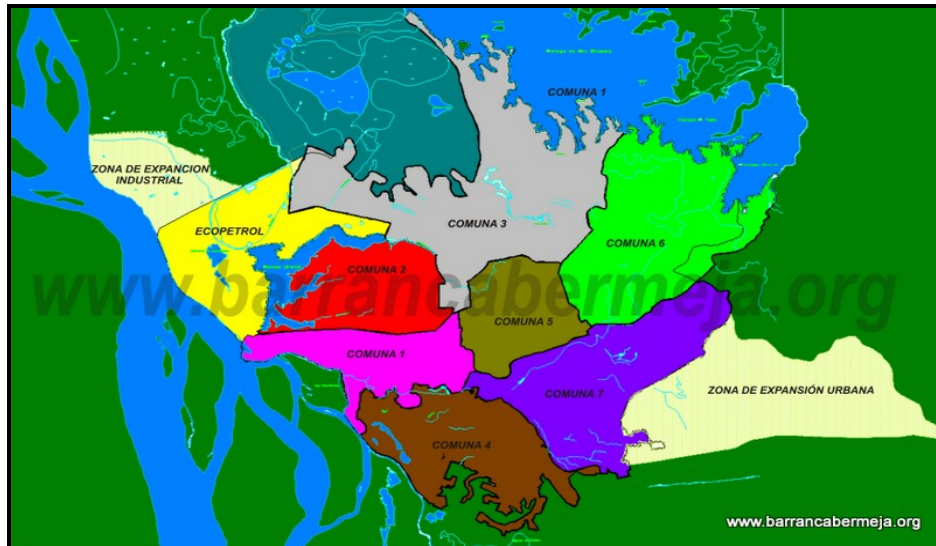
Figura 9. Mapa Barrios de Barrancabermeja.



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²⁵

²⁵ Ibid., p.13

Figura 10. Mapa de Barrancabermeja por Comunas



Fuente: División Política de Barrancabermeja.²⁶

1.3.3 Aspectos Económicos: 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.

El desarrollo que caracterizó la formación de la región generó una alta dependencia de la producción petrolera. La exploración y explotación de hidrocarburos por su carácter de enclave, no ha propiciado el desarrollo de otras actividades productivas acordes con los potenciales agrícolas y mineros de la región. Las oportunidades de acceder a los beneficios del desarrollo se concentraron en pocos sectores de la población y del territorio. La situación se vio agravada con la suspensión del servicio férreo y la declinación de la navegación por el río Magdalena, que desarticuló la región de la vida nacional, convirtiéndola en escenario de graves conflictos sociales y políticos.

²⁶ Ibid., p.13

Lo anterior ha generado importantes migraciones poblacionales de las zonas rurales, hacia Barrancabermeja. La atracción de un flujo elevado de inmigrantes ha superado la capacidad del centro urbano para proveer servicios, vivienda y empleo. Últimamente esa inmigración se ha acelerado por la presión que ejercen los procesos de violencia, asociados a los fenómenos guerrilla y narcotráfico, de particular incidencia en la región, y las precarias condiciones socioeconómicas del campesinado en esas zonas.

La actividad principal es el petróleo, pero también se encuentran empresas relacionadas con el sector agropecuario, agroindustrial, transportador, financiero, comercial y el sector solidario. También se encuentran en la región las minas de carbón del Carmen, las minas de oro y níquel del sur de Bolívar, el proyecto hidroeléctrico del Sogamoso y el puente Barrancabermeja-Yondo; entre las grandes empresas se pueden mencionar a Fertilcol y otras empresas productoras o vendedoras de gasolina, bencina, nafta virgen, gasolina extra, GLP, avigas, turbosina, ACPM, disolventes, combustóleo, asfalto, base parafinita.

El municipio recibe ingresos de las regalías y por los impuestos de industria y comercio, lo cual garantiza la inversión en el desarrollo económico y social, no solo de Barrancabermeja sino de la Región del Magdalena Medio.

El sector comercial se encuentra organizado, con la terminación del Centro Popular Comercial, el Centro Comercial San Silvestre e Iwuaná con un gran número de almacenes de ropa, calzado, restaurantes, cine y centro de juegos; en la ciudad existe un gran número de vendedores ambulantes y estacionarios que se encuentra ubicados en el CPC, algunos y los otros en las calles de la ciudad²⁷.

²⁷ CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER. Censo Empresarial de Barrancabermeja. Barrancabermeja, 2004.

Con el Plan de Acción para Barrancabermeja y su Área de Influencia, el Gobierno Nacional dirige sus acciones a mejorar la articulación vial de la región con el resto del país y con el exterior, y a crear oportunidades productivas para generar una economía diversificada que le permita a mediano plazo alcanzar niveles de desarrollo acordes con su potencial. En el corto plazo se apoyará a Barrancabermeja y los municipios del área en la realización de programas que actúen sobre los factores de violencia. Para esto, se propone un plan de empleo, mediante el apoyo a la microempresa, y una estrategia de apoyo a la inversión social que permita mejorar la prestación de servicios públicos.

La economía en Barrancabermeja ha mejorado años tras años, gracias a los inversionistas que han creído en el municipio, y han generado progreso y empleo en la región.

1.4 ASPECTOS LEGALES

En Colombia las leyes que se tendrían en cuenta para este tipo proyecto son:

- Ley 590 de 2000 (julio 10): Por el cual dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. El Congreso de Colombia, Decreta que en su capítulo 1, plantea promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.
- Ley 1014 del 26 de enero de 2006 de Emprendimiento y Empresarismo. Mediante el cual se reglamenta el emprendimiento en Colombia.

- Ley 9 de 1979 Código Sanitario. Para la protección del medio ambiente, los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del ambiente.
- La ley No.222 de 1995, por la cual se modifica el libro II del código del Comercio. Se expide un nuevo régimen de procesos y normas para las empresas.
- Ley 99 de 1993, Artículo 5. Regula las condiciones generales para el saneamiento del medio ambiente, el uso, manejo y aprovechamiento de los recursos naturales con el fin de mitigar o eliminar el impacto de actividades contaminantes del entorno y determinar las normas ambientales mínimas y las regulaciones de carácter general aplicables a todas las actividades que puedan generar directa o indirectamente daños ambientales.
- Ley 80 de Contratación, es la que regula la forma de contratación con el Estado y otras Entidades, a través de legalización de empresas constituidas ante La Cámara de Comercio y La DIAN.
- Resolución 1016 marzo 31 de 1989 (Por la cual se reglamenta la organización, funcionamiento y forma de los Programas de Salud Ocupacional que deben desarrollar los patronos o empleadores en el país.), indica que: Los Ministros De Trabajo Y Seguridad Social Y De Salud, En uso de sus facultades legales y en especial de las que les confieren los Artículos 28, 29 y 30 del Decreto 614 de 1984, y considerando:
- Que por Decreto 614 de 1984, en sus Artículos 28, 29 y 30 se establece la obligación de adelantar Programas de Salud Ocupacional, por parte de patronos y empleadores.

- Que es obligación de los patronos o empleadores velar por la salud y seguridad de los trabajadores a su cargo.
- Que los patronos y empleadores deben responder por la ejecución del programa permanente de Salud Ocupacional en los lugares de trabajo.
- En Colombia el organismo encargado de regular la producción, distribución, almacenamiento, exportación e importación de productos alimenticios y medicamentos es el INVIMA.
- Ley 1225 de 2008, por la cual se regulan el funcionamiento, y operación de los parques de diversiones, atracciones o dispositivos de entretenimiento, atracciones mecánicas y ciudades de hierro, parques acuáticos, temáticos, ecológicos, centros interactivos, zoológicos y acuarios en todo el territorio nacional, entre otras disposiciones.
- Resolución 0958 de abril de 2010, consiste en establecer la forma y oportunidad de la intervención de las autoridades de carácter nacional, distrital y municipal, en relación con el funcionamiento, instalación, uso y explotación de los parques de diversiones y dispositivos de entretenimiento en función de la protección de la vida de los usuarios, visitantes y empleados
- Código Nacional de Electricidad, sección 280 PARQUES DE DIVERSIÓN Y SIMILARES. Las disposiciones de las reglas sólo se aplican al suministro de energía para los juegos mecánicos y concesionarios. Las disposiciones necesarias para la seguridad y control de los juegos mecánicos recaen bajo la jurisdicción de otras autoridades.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General

Realizar un estudio de mercados que determine la demanda y la oferta de un parque temático, que brinde un espacio de sano esparcimiento a los niños, jóvenes y familias del Municipio de Barrancabermeja – Santander, analizando los precios, canales de distribución y proveedores actuales; que permitan determinar la viabilidad comercial para la creación de un parque temático e interactivo para los niños y jóvenes del municipio de Barrancabermeja.

2.1.2 Específicos

- Definir, a través de la aplicación de fuentes primarias como la encuesta; el mercado, la demanda y las condiciones actuales del sector al que pertenece el parque temático propuesto.
- Determinar el tamaño del mercado potencial y objetivo, evaluando la información obtenida desde las diferentes instituciones de registros poblacionales y variaciones demográficas, para concretar estrategias comerciales orientadas hacia el segmento del mercado seleccionado.
- Determinar el canal de comercialización adecuado para el servicio propuesto, involucrando conceptos de valor que permitan que éste impacte al mercado objetivo, desde la complacencia de la necesidad y la satisfacción del servicio.

- Establecer el precio de los servicios ofrecidos por el parque temático, considerando variables internas y externas que propicien la competitividad y atraktividad del mismo para el mercado.
- Identificar, a través del censo, la oferta de servicios existente en el mercado, de manera que permita definir los parámetros de competitividad necesarios para la instalación del servicio en el medio.
- Analizar los diferentes medios de comunicación existentes en la ciudad para diseñar estrategias de publicidad y promoción que permitan imprimirle al servicio atraktividad al componente usuario.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1. Definición, usos y especificaciones del servicio.

El parque temático se identifica con el sector económico denominado servicios. Es una propuesta que incluye juegos interactivos como el Saltarín, test de velocidad lector, trabalenguas, pasatiempos, recorriendo los países del mundo, explosión química, rompecabezas, el ahorcado, entre otros; video juegos deportivos como tenis, baloncesto, fútbol, formula uno, tenis de mesa etc.; ciclo ruta con semaforización y señalización, y zona verde que estimula una invitación a dar un paseo peatonal. Ideal para niños, jóvenes y adultos sin distingo de sexo ni edad.

Foto 1 Ruta



Fuente: Ciclo Ruta en la ciudad de Bogotá.

Imagen 1 Video Juegos para Niños y Niñas



Fuente: www.tudiscoverykids.com²⁸

Imagen 2 Video Juegos para Jóvenes



Fuente: www.cadajuego.es²⁹

Este servicio le permite al usuario evaluar diferentes alternativas sobre las cuales pueden proponer ideas que estimulen el ejercicio de la innovación y la variedad. Incluye

²⁸ DISCOVERY KIDS. Latin América. Copyright© 2013. Communications LLC. www.tudiscoverykids.com

²⁹ JUEGOS ON LINE. www.cadajuego.es

el uso de cuentos, carpintería, construcción, viajes, adivinanzas, manualidades, aprendizaje de números, comprensión oral y escrita, aprendiendo las letras, juego del detective, futbol, baloncesto, crucigramas digitales, buscando la pareja, carros, muñecas, come galletas, aviones y principalmente el sistema didáctico de aprendizaje de las normas de tránsito.

RUTA (Bicicletas y carros electrónicos)

Imagen 3 Pistas de Carreras



Fuente: www.nickelodeon.es/juegos³⁰

La ruta está diseñada para bicicletas y carros electrónicos. Cuenta con una pista de 40 metros de largo y 28 metros de ancho. Dispondrá de 7 carriles para carros y 10 para bicicletas. La pista estará adecuada con señales de tránsito y semáforos. Apoyada por practicantes que actúan como alférez y están en capacidad de levantar comparendo y sanciones por el no cumplimiento de la normatividad vial establecida en cada una de las vías de acceso.

PASEO PEATONAL

Este paseo está ambientado por la naturaleza, desde donde se aprovechan zonas verdes que inspiran al descanso y la relajación del cliente. En el trayecto o recorrido del

³⁰ JUEGOS NICKELODEON. www.nickelodeon.es/juegos.

paseo peatonal, las personas podrán conocer la historia de Barrancabermeja, los autores y gestores de la historia y desarrollo local, los cambios en las edificaciones, los avances políticos, económicos, sociales deportivos y culturales.

2.2.2. Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia:

El parque temático e interactivo busca fortalecer las relaciones familiares por medio del juego y la diversión, por tanto en los atributos diferenciadores encontramos los siguientes:

La variedad de juegos: Barrancabermeja no cuenta con un parque que reúna varios escenarios en uno solo como son: La ruta, los juegos interactivos, los videos juegos y el paseo peatonal.

Aprendizaje pedagógico: Como bien se sabe en los últimos tiempos, el gran reto al que tienen que enfrentarse las familias y las instituciones educativas es grande porque las épocas han cambiado al igual que el desarrollo integral del ser humano también. Actualmente los niños y jóvenes son más despiertos, creativos, inquietos, curiosos lo que obliga a los padres y docentes a desarrollar nuevas estrategias para conseguir objetivos personales y académicos respectivamente.

Las instituciones de educación apoyan el proceso de formación del niño, el cual parte del seno del hogar, en donde se proporcionan los cimientos para adaptarse a la sociedad. En esta tarea, se han implementado estrategias dinámicas y divertidas, sin embargo, no son suficientes, por lo tanto, con el servicio que se ofrece en el parque temático se busca crear una cultura de “aprender jugando” fuera del hogar y la institución de formación académica.

Señales de tránsito: Enseñar o reforzar el tema de las señales de tránsito las cuales son indispensables para la convivencia en la vía pública, por lo cual hace atractivo el proyecto. Independientemente de que hay que estudiarlas para rendir el examen de manejo, conocerlas es un deber que tiene cada ciudadano y por ello es importante reforzar el aprendizaje en los niños y jóvenes que son los futuros conductores.

No se trata sólo de jugar, el éxito de las actividades consiste en que hay que pensar, observar, hacer sentir y reflexionar. Es una forma de aprender jugando.

2.2 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1. Mercado potencial. El mercado potencial está conformado por la totalidad de la población instalada en el municipio de Barrancabermeja, cuantificada en 216.814 habitantes, según datos proyectados al año 2013, contemplando el promedio de crecimiento poblacional estimado para las provincias del Departamento de Santander, del 1.66%³¹.

2.3.2. Mercado objetivo. Se consideran mercado objetivo los 16.279 hogares, en los cuales se evaluará la existencia de niños y jóvenes, ubicados en los estratos 3, 4 y 5. Considerando los datos suministrados por la empresa Aguas de Barrancabermeja S.A, E.S.P, se organizan así:

- Estrato 3: 8.247 hogares
- Estrato 4: 7.347 hogares.
- Estrato 5: 685 hogares.

³¹ SANTANDER 2030, Diagnóstico para la formulación de la visión prospectiva de Santander 2019-2030, realizado en el año 2011, p. 49.

Cuadro 1. Distribución de hogares

SUBGERENCIA COMERCIAL
AÑOS 2005 A 2013
***FECHA DE CORTE: ABRIL 30 DE 2013**

USO	ACUEDUCTO								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Residencial Estrato 1	12.316	12.269	12.337	12.517	12.795	12.986	14.354	15.654	16.186
Residencial Estrato 2	15.504	15.702	15890	16.060	16.309	16.739	17.230	17.778	17.875
Residencial Estrato 3	8.797	8.793	8.822	8.902	8.969	9.055	9.140	8.177	8.247
Residencial Estrato 4	4.937	4.946	4.980	5.060	5.162	5.295	5.764	7.143	7.347
Residencial Estrato 5	606	595	582	580	576	584	603	688	685
Residencial	42.160	42.305	42.611	43.119	43.811	44.659	47.091	49.440	50.340
Industrial	8	11	13	11	14	11	9	8	10
Comercial	1.957	1.981	1.948	1.921	1.952	2.052	2.209	2.539	2.586
Oficial	256	239	241	234	233	394	391	386	384
No Residenciales	2.221	2.231	2.202	2.166	2.199	2.457	2.609	2.933	2.980
TOTAL	44.381	44.536	44.813	45.285	46.010	47.116	49.700	52.373	53.320

Fuente: Empresa Aguas de Barrancabermeja S.A, E.S.P.

De acuerdo a lo suministrado por el DANE, según el Censo General, adelantado en el año 2.005, cada hogar está conformado por 3.8³² personas, arrojando para el proyecto analizado, la existencia de 61.860 personas a las que se les considera mercado objetivo.

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1 La Demanda

2.4.1.1. Descripción del problema de investigación. Barrancabermeja desde el año 2008 ha venido presentando un crecimiento industrial de gran dimensión, aumentando

³² Boletín Censo General, año 2.005, Perfil Barrancabermeja, Santander, p. 1.

posibilidades de empleos brindada por las empresas conformadas y aquellas que se están creando en el municipio, motivando que las personas que vienen a trabajar se instalen con sus familias, creando la necesidad de contar con un espacio de sano esparcimiento.

Barrancabermeja es un Municipio privilegiado en la medida en que cuenta con el hecho de ser equidistante para las principales ciudades del país. De igual manera, dispone de la refinería más grande, desde donde se adelantan procesos de refinación de crudo para todo el país.

La ciudad cuenta con áreas geográficas que incitan al paseo matutino, en familia, pero ésta iniciativa se pierde en el momento en el que se enfrenta a una realidad en donde escasea el aspecto infraestructura y propuesta de servicio. Existen alternativas que se encuentran sesgadas al sector privado e industrial como es el caso del club náutico de la ciudad, la sede social y campestre del club Miramar, respectivamente.

Históricamente la ciudad, ha recibido la influencia de la refinería considerada como la más grande del país, a donde llegan personas de diferentes regiones y del mundo, que reciben de la empresa petrolera el servicio integral de salud, educación e inclusive recreación sana. Esto ha provocado en la población civil externa a la petrolera, un vacío de espacios y opciones que han progresado con el desarrollo urbanístico, social y cultural de la ciudad, pero que aún en el momento actual no ha sido superado en su totalidad.

Del orden Municipal se han recibido propuestas y opciones que tratan de ajustar la problemática, entregando alternativas que no han sido efectivas sobre la necesidad de la población. Tal es el caso del Parque Recreacional; el cual en varias ocasiones ha sido objeto de cierres, por malos manejos, por falta de mantenimiento en sus locaciones, de manera que no garantizan la seguridad del usuario. De igual manera, el

pasaje del Cristo Petrolero, en su momento se concibió como un espacio de esparcimiento dirigido a la población en general; a donde se concentraban eventos culturales y deportivos. Este escenario contó con el impulso de la empresa Ecopetrol; pero éste no fue suficiente para conservar la infraestructura adecuada, necesaria para cubrir las necesidades planteadas.

La problemática sobre los sitios existentes o aquellos que han sido instalados y no han funcionado, tiene una fuerte influencia del aspecto cultural que reina en la población, a la cual se le acusa de deteriorar o no cuidar los espacios apropiados. Se evidencian participaciones en las que se tratan de involucrar acciones de mejora y propuestas que no tienen éxito en la medida en que no se conoce el canal o la estructura de divulgación y comercialización, por lo cual se termina accediendo a informalidades que deslucen el proceso de recreación local.

Es importante destacar que las unidades de producción de servicios de recreación en la ciudad, son fuente primaria para la explotación comercial del mismo; pero en ellas, hace falta la estructuración y organización formal que argumente un servicio consolidado que contemple intrínsecamente todas las variables que requiere este tipo de servicio, digno del usuario que busca recreación para sus niños, jóvenes e inclusive en familia.

La problemática no se fundamenta en la intención de uso de la población sobre el servicio de recreación, sino por el contrario en la definición de un punto de encuentro en donde se perfile variedad de servicios en recreación que se ajusten a los gustos y las preferencias, con la determinación de estándares de calidad en su prestación.

Por lo anteriormente expuesto, la investigación de mercados pretende determinar la viabilidad comercial para ingresar al mercado de la recreación con un servicio diversificado, funcional y objetivo que promueva calidad de vida, formación y sociabilidad de la población Barranqueña.

La propuesta de instalación de un parque temático e interactivo en la ciudad, se apoya en la promoción naciente que han hecho los diferentes sectores interesados, promoviendo mediante la publicidad de voz a voz en las relaciones públicas entre amigos, y propuestas débiles que proponen un servicio que no cumple con las expectativas para la población.

Por cultura, el ser humano, integra un grupo poblacional, bastante atractivo, que desea utilizar el servicio de la recreación. Este es el principal insumo para justificar la instalación del parque temático e interactivo en la ciudad, considerando que de este grupo de poblaciones se obtendrá el aval social, en la medida en que apoyado en las variables de mercados, se estarán divulgando y promocionando un servicio de excelencia que la comunidad ha pedido históricamente.

2.4.1.2. Necesidades de Información: En esta investigación es fundamental identificar si en el municipio de Barrancabermeja se necesita un parque temático e interactivo para niños y jóvenes. Para adelantar el proceso, se debe recopilar información sobre:

- Necesidades, gustos y preferencias de la población Barrameja en lo que respecta al servicio que prestaría un parque temático, para niños y jóvenes, ubicados en familias, de la ciudad.
- Investigar acerca de la cultura que se tiene en el Municipio, en lo que respecta a la recreación y el sano esparcimiento.
- Identificar el grado de interés que tienen los niños y jóvenes por los juegos interactivos, video juegos y la técnica de aprender jugando.
- Conocer la variedad de servicios de entretenimiento que pueden brindar las diferentes ofertas a la comunidad de Barrancabermeja.

- Analizar los medios de comunicación y publicidad que existen en la ciudad, para identificar aquellos que tendrían mayor acogida en el mercado objetivo.
- Conocer la frecuencia de uso, visita y adquisición del servicio, que tendría el mercado objetivo, en lo que respecta a los sitios de entretenimiento.

2.4.1.3. Ficha Técnica

Tabla 1. Ficha Técnica de la Demanda

Tipo de investigación	Se realizará una investigación descriptiva de las características que identifica el servicio en el mercado, de tal forma, que este satisfaga la necesidad de los clientes o usuarios.
Método de investigación	Deductivo- inductivo.
Fuente de información	<p>PRIMARIAS: Se utilizará la recolección de información por medio de una encuesta a las familias de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio.</p> <p>SECUNDARIAS: Se utilizará como fuente de información herramientas importantes como libros locales, páginas de internet, boletines de entidades oficiales, datos estadísticos.</p>
Técnicas de Recolección de Información	Encuesta
Instrumentos	Formulario estructurado
Definición de la población (Elemento Unidad Muestral)	Familias del Municipio de Barrancabermeja.
Proceso de Muestreo	<p>Muestreo probabilístico Aleatorio Simple. Se aplicó la siguiente fórmula:</p> $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2 (p * q) + e^2 (N - 1)}$ <p>Donde N es la población 16.279 familias. Grado de confiabilidad, 95%. Valor de Z: 1.96 P, posibilidad de acertar. 0.5 Q, posibilidad de fracaso. 0.5 e, error, 5 %, máximo permitido.</p>

Tabla No1 (Continuación)

Proceso de Muestreo	$n = \frac{16.279 (0,5 * 05) 1,96^2}{1,96^2 (0,5*05) + 0,05^2 (16.279 - 1)} = 375$
Marco Muestral	Familias del Municipio: Estratos 3, 4 y 5.
Elemento Muestral	Representante del hogar ubicado en el estrato 3, 4 y 5 de la ciudad.
Alcance	Municipio de Barrancabermeja.
Tiempo de Aplicación	1 al 10 de Abril de 2.013

Fuente: Autores del proyecto

2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

A continuación se detalla el análisis del muestreo realizado en campo con el fin de determinar las preferencias de los usuarios potenciales para el servicio.

En coherencia con la determinación del mercado objetivo, se encuestan, según la muestra, las familias u hogares ubicados en los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad; identificando a través de la herramienta de consecución de información, la presencia de niños y jóvenes en los mismos.

Tabla 2. Tabulación de la Encuesta.

FORMATO ENCUESTA REALIZADA A LAS FAMILIAS DE LOS ESTRATOS 3, 4 Y 5 DEL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA				
Ítem	Pregunta	Opciones	Encuestados	Porcentaje
1	¿Considera necesario que B/bermeja cuente con un parque temático para niños y jóvenes?	SI	330	88%
		NO	45	12%
2	¿Estaría dispuesto a asistir al parque temático propuesto?	SI	375	100%
		NO	0	0%
3	¿Con que frecuencia utilizarían el servicio?	Semanal	124	33,07%
		Quincenal	86	22,93%
		Mensual	165	44%
4	¿Cuál cree usted que sería la mejor ubicación para el Parque?	Vía B/manga	52	13,87%
		Vía Centro	34	9,07%
		Circunvalar	289	77,06%

Tabla No.2 (Continuación)

5	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?	\$ 5.000	285	76%
		\$ 7.000	56	14,93%
		\$ 8.000	34	9,07%
6	¿Cuáles son los juegos más atractivos?	Carros	116	30,93%
		Motos	101	26,93%
		Deportivos	83	22,13%
		Armatodo	26	6,33%
		Crucigramas	41	10,93%
	Otros	8	2,12%	
7	¿Le gustaría visitar un parque que le permita dar un paseo caminando?	SI	319	85,06%
		NO	56	14,93%
8	¿Le parece que es importante crear conciencia en niños y jóvenes sobre la inteligencia vial?	SI	375	100%
		NO	0	0%
9	¿Cómo le parece el método de aprender jugando?	Divertido	341	90,93%
		Aburrido	34	9,07%
10	¿Estaría dispuesto a pagar por el ingreso al parque?	SI	296	78,93%
		NO	79	21,07%
11	¿Qué tipo de comida le gustaría que ofreciera?	C. Rápidas	244	65,07%
		Postres	34	9,07%
		Carnes	97	25,87%

Fuente: Autores del proyecto

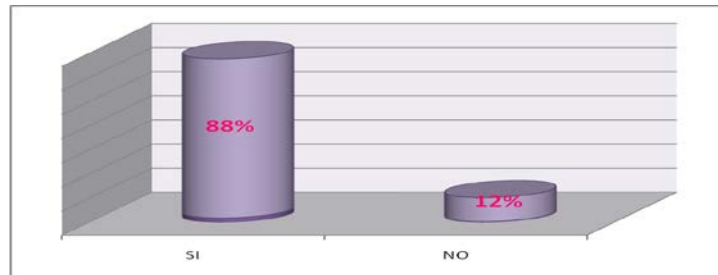
1. ¿Considera necesario que Barrancabermeja cuente con un parque temático para niños y jóvenes?

Cuadro 2. Aceptación parque temático en Barrancabermeja.

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
SI	88%	330
NO	12%	45
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 1. Aceptación Parque temático para Barrancabermeja



Fuente: Autores del proyecto

El 88% de los encuestados están de acuerdo con la creación de un parque temático e interactivo. Este resultado favorece al proyecto, en la medida en que se evidencia la aceptación de la idea sobre la premisa de que la población encuestada representa a la población de interés.

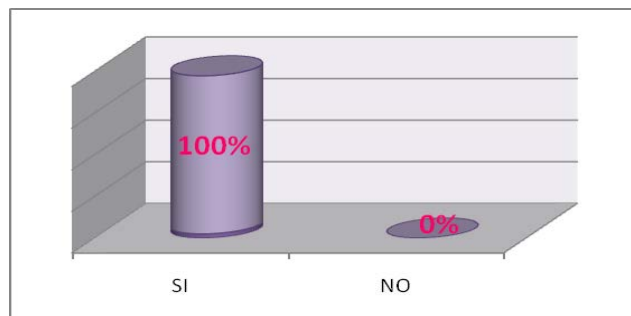
2. ¿Estaría dispuesto a asistir al parque temático propuesto?

Cuadro 3. Frecuencia para asistir al parque temático

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
SI	100%	375
NO	0%	0
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 2 Frecuencia a asistir al parque temático



Fuente: Autores del proyecto

La totalidad de la población encuestada, manifiesta poder asistir al parque; por lo cual hace atractivo el proyecto, toda vez que ésta representa la población objetivo en Barrancabermeja.

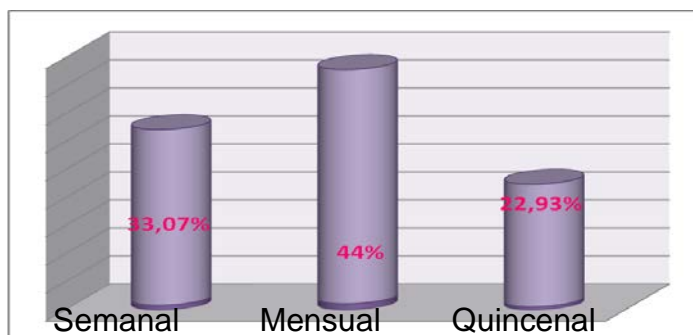
3. ¿Con qué frecuencia utilizaría el servicio?

Cuadro 4. Frecuencia de uso del servicio

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
SEMANAL	33,07%	124
QUINCENAL	22,93%	86
MENSUAL (Fecha de Pago)	44%	165
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 3. Frecuencia de uso del servicio



Fuente: Autores del proyecto

La frecuencia más representativa es la mensual, según el 44% obtenido. Esta pregunta permite conocer que a finales de cada mes se necesitaría ampliar el servicio y para ello es importante contar con personal adicional que responda a las necesidades del usuario.

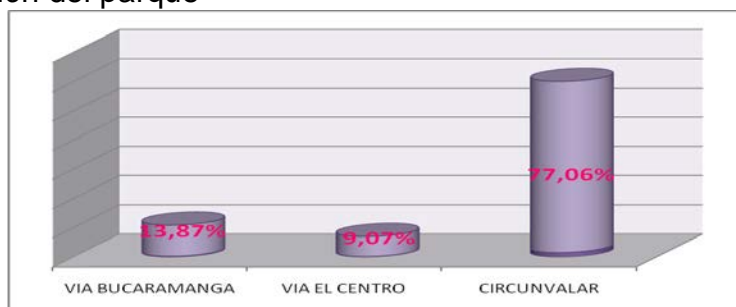
4. ¿Cuál cree usted que sería la mejor ubicación para el Parque?

Cuadro 5. Ubicación del parque

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
VÍA BUCARAMANGA	13,87%	52
VÍA EL CENTRO	9,07%	34
CIRCUNVALAR	77,06%	289
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 4. Ubicación del parque



Fuente: Autores del proyecto

De acuerdo al sector de ubicación en el gráfico 4, se muestra que un 77,06% está de acuerdo que el mejor lugar de ubicación del parque sería en el perímetro urbano, para este caso sería la Villa Olímpica o la Vía Circunvalar, debido a la facilidad de desplazamiento con que se contaría, generando una mayor asistencia al parque interactivo, pues se cuenta con disponibilidad de transporte.

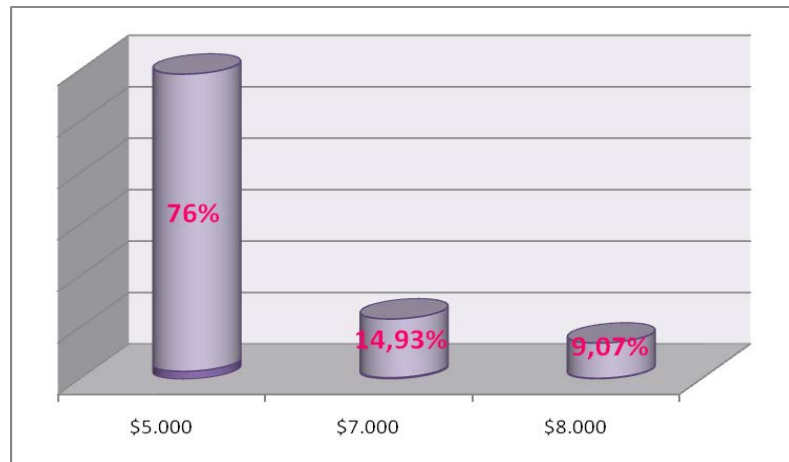
5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio prestado?

Cuadro 6. Disposición de pago

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
\$ 5.000	76,00%	285
\$ 7.000	14,93%	56
\$ 8.000	9,07%	34
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 5. Disposición de pago



Fuente: Autores del proyecto

El 76% de los encuestados podría pagar por el servicio un valor de 5.000 pesos. Este valor permite crear paquetes que faciliten al usuario pagar menos por más servicios.

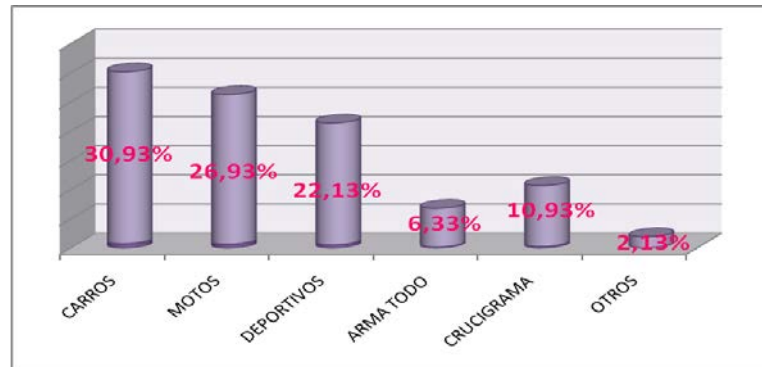
6. ¿Cuáles son los juegos más atractivos?

Cuadro 7. Juegos más atractivos

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
CARROS	30,93%	116
MOTOS	26,93%	101
DEPORTIVOS	22,13%	83
ARMA TODO	6,33%	26
CRUCIGRAMA	10,93%	41
OTROS	2,13%	8
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 6. Juegos más atractivos



Fuente: Autores del proyecto

Según el gráfico 6 y de acuerdo con la respuesta obtenida del representante del hogar encuestado, los juegos que más les gustan a los niños y jóvenes, están relacionados en un 30,93% con carros, con motos en un 26,93% y un 22,13% con juegos deportivos, sin desconocer el grado de aceptación del 10,93% de los crucigramas, un 6,33% por los arma todos. La respuesta orienta a las Autores del proyecto en lo que respecta a la prevalencia en el gusto por los juegos y alternativas de distracción que se ofrecerían por el parque.

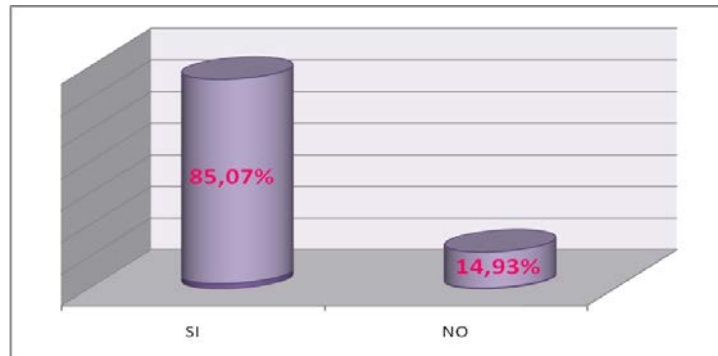
7. ¿Le gustaría visitar un parque que le permita dar un paseo peatonal?

Cuadro 8. Aceptación del paseo peatonal

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
SI	85,07%	319
NO	14,93%	56
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 7. Aceptación del paseo peatonal



Fuente: Autores del proyecto

El gráfico 7 indica un grado de aceptación del 85,07% del paseo peatonal, lo que quiere decir que a 319 personas, les gusta el sano esparcimiento. La idea de caminar un rato es que el paseo invite al transeúnte a quedarse, que se convierta en punto de encuentro.

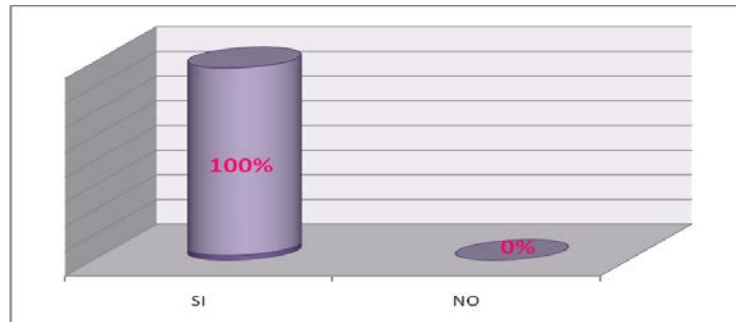
8. ¿Le parece que es importante crear conciencia en niños y jóvenes sobre la inteligencia vial?

Cuadro 9. Conciencia en niños y jóvenes sobre inteligencia vial

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
SI	100%	375
NO	0%	0
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 8. Conciencia en niños y jóvenes sobre inteligencia vial



Fuente: Autores del proyecto

El 100% de los encuestados (representantes del hogar seleccionado), está en total acuerdo con la creación de conciencia vial. Consideran que es importante aprovechar el contexto del juego para aprender. Por lo anterior, se estima cumplir con el objetivo creando una forma didáctica que impacte de forma positiva a tal punto que los niños y jóvenes pongan en práctica lo enseñado en las instituciones educativas.

9. ¿Cómo le parece el método de aprender jugando?

Cuadro 10. Opinión sobre la forma didáctica de enseñar

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
DIVERTIDO	90,93%	341
ABURRIDO	9,07%	34
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 9. Opinión sobre la forma didáctica de enseñar



Fuente: Autores del proyecto

En el gráfico 9 se puede apreciar que el 90,93% de los encuestados les parece divertido aprender jugando mientras que un 9,07% no le agrada. Se conserva una actitud recreativa en la mayoría de los futuros clientes, lo que demuestra que el parque contaría con un gran punto a favor que puede satisfacerlos.

10. ¿Estaría dispuesto a pagar por el ingreso al parque, independientemente del valor de cada juego?

Cuadro 11. Disposición de pago para el ingreso al parque

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
SI	78,93%	296
NO	21,07%	79
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 10. Disposición de pago para el ingreso al parque



Fuente: Autores del proyecto

El 78,93% de las personas estarían dispuestas a pagar un valor por el ingreso a las instalaciones de parque interactivo y un 21,07% les parece que el ingreso debería ser gratis, lo que representaría un ingreso favorable para cubrir parte de los gastos que se generan en la prestación del servicio como es el mantenimiento del parque como tal.

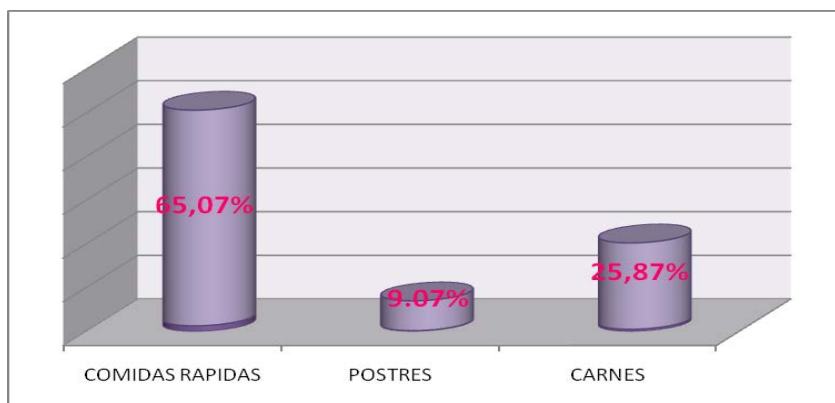
11. ¿Qué tipo de comida le gustaría que ofreciera el parque?

Cuadro 12. Oferta de comida en el parque

Ítem	Porcentaje	Frecuencia
COMIDAS RÁPIDAS	65,07%	244
POSTRES	9,07%	34
CARNES	25,87%	97
TOTAL	100%	375

Fuente: Autores del proyecto

Gráfico 11. Oferta de comida en el parque



Fuente: Autores del proyecto

El gráfico 11 indica que un 65,07% le gustaría que el parque contará con una plazoleta de comidas con el fin de crear un ambiente familiar alrededor del sano esparcimiento dentro del parque. Adicionalmente permite contar con un ingreso extra para el sostenimiento del parque e incremento de las utilidades.

2.4.3 Estimación de la demanda. Según los datos obtenidos, se puede determinar que existe un mercado de usuarios para el servicio de recreación y sano esparcimiento de alto nivel ofrecido por medio de los juegos interactivos y educativos.

La determinación de la demanda considera que la muestra calculada, es representativa de la población objeto de estudio, calculada en 16.279 familias ubicadas en los estratos 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja.

De acuerdo a la información obtenida, y proyectada a la población de interés, tenemos lo siguiente: El 88% de la población, es decir, 14.325 hogares, consideran que en Barrancabermeja hay necesidad de instalar un parque temático, lo cual se relaciona con el tema, en la medida en que esa necesidad es directamente proporcional al concepto de demanda.

La totalidad de la muestra, es decir, 375 hogares manifiestan la disposición a asistir al parque. Traducida esta respuesta a la población total, indica que los 16.279 hogares del estrato 3, 4 y 5 de la ciudad, serán clientes reales del servicio.

La frecuencia con la que asistirían los interesados, sería así:

Cuadro 13. Estimación de la Demanda

Periodo	%	Población (Hogares)	Visitas al Mes	Total Población Visitante al Mes (Hogares)	Total Población Visitante al Año (Hogares)
SEMANAL	33,07%	5.383	4	21.532	258.384
QUINCENAL	22,93%	3.733	2	7.466	89.592
MENSUAL	44%	7.163	1	7.163	85.956
TOTAL	100%	16.279		36.161	433.932

Fuente: Autores del proyecto

Según el DANE, apoyado en el Censo poblacional adelantado en el año 2.005, el número de personas por hogar, en Barrancabermeja es de 3,8³³. Lo anterior, define una población de hogares e individuos, así:

Cuadro 14 Población por hogares e individuos

Periodo	Total Población Visitante al Año (Hogares)	Personas por Hogar	Incremento Población al Año (Individuos)
SEMANTAL	258.384	3.8	981.859
QUINCENAL	89.592		340.450
MENSUAL	85.956		326.633
TOTAL	433.932		1.648.942

Fuente: Autores del proyecto

Considerando que el 100% de la población está dispuesta a asistir al parque, se estima la demanda, así:

Cuadro 15. Demanda por hogares e individuos (Mensual y anual)

Periodo	Total Población Anual de Hogares	Incremento Población al Año (Individuos)
SEMANTAL	258.384	981.859
QUINCENAL	89.592	341.453
MENSUAL	85.956	326.633
TOTAL	433.932	1.649.945

Fuente: Autores del proyecto

2.4.4 Evolución histórica de la demanda del servicio. La evolución histórica de la demanda, considera el crecimiento del 1,6% anual estimado por el DANE, según estadísticas reportadas en la revista Barrancabermeja en cifras, 2004-2005 y se calcula sobre los servicios estimados para prestar el parque.

33 Boletín Censo General, año 2.005, perfil Barrancabermeja, Santander, p. 1.

Cuadro 16. Evolución histórica de la demanda del servicio

Año	Hogares	Habitantes
2.013	433.932	1.649.945
2.012	426.989	1.623.546
2.011	420.157	1.597.569
2.010	413.435	1.572.008
2.009	406.820	1.546.856

Fuente: Autores del proyecto

2.4.5 Proyección de la demanda. La demanda se proyecta teniendo en cuenta el crecimiento poblacional que de acuerdo con el DANE es el 1,6% anual, según las estadísticas reportadas en la revista Barrancabermeja en cifras del año 2004-2005³⁴. Se proyecta la cantidad de servicios a prestar por el parque.

Cuadro 17. Proyección de la Demanda

Año	Hogares	Habitantes
2.013	433.932	1.649.945
2.014	440.875	1.676.344
2.015	447.929	1.703.166
2.016	455.096	1.730.416
2.017	462.377	1.758.103

Fuente: Autores del proyecto

2.5 LA OFERTA

La oferta de este servicio en el Municipio de Barrancabermeja, se encuentra identificada de manera sutil, por los negocios de maquinitas, las salas de internet y los juegos mecánicos que están instalados en la ciudad. Esporádicamente hace presencia alguna ciudad de hierro que de manera transitoria se ubica en la ciudad por unos pocos días. Ninguna de estas opciones incluye un portafolio diverso, integral y sólido que garantice

³⁴ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de Planeación Municipal. Revista Barrancabermeja en cifras 2004-2005. p.36-37.

el cubrimiento de necesidades a la población analizada. Se consideran éstos negocios como competencia indirecta.

2.5.1 Necesidades de información

Se plantean los siguientes requerimientos para el estudio:

- Análisis de la competencia.
- Atributos diferenciadores con respecto a la competencia
- Determinar el número de empresas que ofrecen el servicio
- Criterios de compra del servicio
- Identificar estrategias de publicidad y promoción adecuadas.
- Motivaciones de servicio
- Hábitos de utilización
- Opiniones sobre el servicio
- Aceptación de precio y preferencias.

2.5.2. Ficha Técnica

Tabla 3. Ficha Técnica de la Oferta

Tipo de investigación	La investigación propone un estudio de carácter descriptivo, a través del cual se obtiene información necesaria para esclarecer la oferta del mercado en Barrancabermeja.
Método de investigación	El método de investigación a utilizar es el inductivo, pretendiendo llegar a conclusiones generales sobre la disposición de éste servicio en el mercado.
Fuentes de información	Es necesaria la utilización de fuentes primarias y secundarias.
	Dentro de las fuentes primarias se encuentran el Censo y la observación directa.
	En las fuentes secundarias están los libros y folletos que sobre la comercialización del producto existen.
Técnicas de recolección de información	Censo y observación directa

Tabla 3. (Continuación)

Instrumento	Cuestionario no estructurado.
Modo de Aplicación	La aplicación se hará de forma directa y dirigida, bajo la responsabilidad de las Autores del proyecto.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	La unidad de muestreo: Son las unidades productivas en servicios de entretenimiento (Maquinitas, salas de internet, juegos mecánicos ubicados en centros comerciales)
	El elemento muestral: Hombre o mujer que responsable por los establecimientos que prestan servicios de entretenimiento
Proceso de muestreo	Se adelantará un censo sobre la totalidad de la población definida.
Marco Muestral	Unidades productivas en servicios de entretenimiento para niños y jóvenes
Alcance	Municipio de Barrancabermeja.
Tiempo de aplicación	Entre el 1 y el 10 de Mayo de 2013.

Fuente: Autores del proyecto

2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta. La información recopilada se organiza así:

Maquinitas.

Actualmente los juegos en esta modalidad han disminuido desde la llegada de las salas de internet, PlayStation y el Wii, por tanto, son pocos los establecimientos con este tipo de juegos. Sin embargo, en los barrios Nor orientales como por ejemplo el Primero de Mayo, Las Granjas, La Esperanza, El Alcázar, etc., se encuentran diez (10) tiendas que cuentan con este tipo de juego de diversión. El público que principalmente atiende son los niños de 8 a 12 años. La rutina de juego depende de la disponibilidad del dinero que los niños tengan, la cual no es constante; evidenciando una oferta que no es significativa para el tema.

Salas de Internet.

En los 300 barrios, aproximadamente, existentes en Barrancabermeja, según ejercicio de sondeo de opinión adelantado por las autoras, acompañado por la observación, se identifican 680 salas de internet, arrojando un promedio de dos (2) salas por Barrio.

Este servicio tiene bastante afluencia de público, pero principalmente, para consultas académicas y redes sociales, más que para acceder a juegos. No representa una oferta reveladora en el proyecto evaluado.

Juegos Mecánicos.

El Centro Comercial San Silvestre, cuenta con quince juegos. Entre ellos encontramos atracciones mecánicas para niños y jóvenes. En el Centro Comercial Iwaná se encuentran los carritos chocones para niños, jóvenes y adultos como el principal juego de entretenimiento porque al igual que el centro comercial San Silvestre la zona de juegos es muy pequeña. La afluencia de público es más representativa los fines de semana y se percibe la presencia del núcleo familiar en pleno.

Ciudad de Hierro.

En Barrancabermeja una ciudad de hierro se instala aproximadamente entre una o dos veces al año, pues no existe una permanentemente.

Los centros comerciales, así como la ciudad de hierro, cuando está instalada en la ciudad, son frecuentados por las familias de las diferentes condiciones económicas y sociales, destacando como clientes principales las personas de estrato 3, 4 y 5.

Vía.

En esta actividad la oferta es nula. No existen propuestas comerciales que estimulen el uso de espacios para aprovechar desde la caminata hasta la ciclo ruta. Lo más cercano que se evidencia a este tema es la pista de bicigrós, la cual es de carácter público.

Ninguna de las ofertas analizadas, presenta la alternativa de la didáctica o el aprendizaje jugando; lo que determina un espacio comercial disponible para el parque temático analizado.

2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia. Barrancabermeja cuenta con algunos espacios de sano esparcimiento, los cuales fueron mencionados anteriormente, sin embargo, la necesidad de fortalecer de una forma audaz, dinámica, pedagógica y divertida de los niños y jóvenes hace atractivo el proyecto y le genera ventaja con relación a la competencia porque no solo genera diversión y sano esparcimiento, sino una dimensión superior a la de los parques de atracciones, una aventura infraestructural y económica importante para sus promotores y para el municipio. Como fenómeno de masas, el parque interactivo va más allá del simple negocio para convertirse en un agente económico y social que modifica sustancialmente su entorno. Como tal, asume una importancia sociológica, administrativa e incluso política que lo configura como uno de los elementos definitorios de la cultura.

La competencia para el proyecto analizado, se limita a la presencia incipiente de propuestas que no son lo suficientemente contundentes como para desestabilizar el proyecto. Se restringen a ofertar aleatoriamente algunos campos de recreación, pero no incluyen el concepto de aprendizaje en donde se apoya la idea de negocio. En ese orden de ideas, se considera que el proyecto desde la integralidad del juego con el aprendizaje, no presenta competencia en el mercado local.

En el desarrollo del censo aplicado, se determinó que la capacidad de respuesta de los negocios existentes actualmente en la ciudad, se limita a una atención débil, no de conglomerados, que frena o distrae del contexto de la diversión, la alternativa de uso del cliente. Los momentos de atención son al por menor y se identifican con una infraestructura incomoda que llega a estimar, inclusive, riesgos físicos y mecánicos ocasionados por la condición incipiente del negocio. Los establecimiento que tienden a

adaptarse a lo requerido por el mercado son los instalados en el centro comercial san silvestre e Iwaná; sin que esto signifique que son lo ideal, toda vez que el número de máquinas y servicios es reducido con respecto al volumen de solicitudes que adelantan los usuarios.

Para el caso puntual y específico del tipo de cliente, considerando los niños y jóvenes; estos últimos son los más perjudicados con la oferta, toda vez que hacia ellos no existe una opción clara que se identifique con sus ciclos de desarrollo y vida, trayendo consigo una subutilización de las instalaciones y juegos, resultando esto como algo en contra del mismo usuario (los niños), los cuales no pueden acceder al juego buscado.

Sin embargo, fundamentado en el censo adelantado, se evidencian las siguientes propuestas, desde lo competente a los juegos:

Tabla 4. Análisis de la competencia

Juego	Oferta (Unidades Productivas)	Nombre Oferente	Observaciones
Maquinitas	10	Tiendas Varias	Atiende Principalmente al Público Infantil y Juvenil que Acude al Sitio de Manera Individual, No Familiar. Grupo Poblacional que no tiene Poder de Compra Incidente. De manera particular se ubican dentro de otros negocios, cuya finalidad no es la diversión, como es el caso de las tiendas de barrio. No existe ningún control legal sobre el uso de las mismas.
Sala De Internet	680	Establecimientos Varios	Se pondera como promedio dos salas de Internet por barrio instalado en la ciudad. El uso de éste servicio no tiene restricción ni control. Tiene abierto un panorama de opciones para el usuario, el cual libremente decide a qué ejercicio acceder. En el mercado se encuentra una proliferación sobre este tipo de negocios, llegando a encontrar, en algunos casos, hasta más de 3 salas en un mismo sector. No tienen ningún tipo de distinción entre la zona residencial o comercial.

Tabla 4. (Continuación)

Juego	Oferta (Unidades Productivas)	Nombre Oferente	Observaciones
Juegos Mecánicos	2	Centro Comercial San Silvestre E Iwaná	Tienen tres años de estar funcionando. Atraen al público organizado en núcleos familiares, principalmente. Es el único negocio en su tipo que se encuentra en la ciudad. Tiene la restricción de la edad, permitiendo el ingreso y acceso hasta los 12 años. Disponen de cada juego una sola alternativa en máquinas, lo cual genera represamiento en las solicitudes o desistimiento en las mismas. Se utilizan como una alternativa para piñatas o eventos infantiles, los cuales frenan el uso público, generando contratiempos y malestares en los usuarios.
Vía	1	Alcaldía Municipal	Disponible solo para Aprender y Practicar la Disciplina, a Través de la Escuela que Maneja el Inderba. Está ubicada en instalaciones de carácter oficial, las cuales se encuentran deterioradas y subutilizadas. En repetidas ocasiones han sido clausuradas por considerarlas un riesgo para el usuario. Las instalaciones no disponen del servicio de primeros auxilios, lo cual evidencia un riesgo para el usuario.

Fuente: Autores del proyecto

2.5.5 Proyección de la oferta. Por considerar que en la ciudad no existe una oferta directa, sino indirecta, se estima que la oferta del servicio es nula, en la medida en que no hay quién cubra necesidades puntuales, sino que por el contrario existen servicios que de manera aislada tratan de cubrir necesidades de una población que siente limitados los espacios y las alternativas de diversión en la ciudad.

2.6 RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA

La diferencia entre la oferta y la demanda, permite definir la demanda potencial insatisfecha actual y la cantidad del servicio que se requiere en el futuro. “Además de como el servicio ofrecido en la actualidad no lo alcanzará a satisfacer la proyección de mercado”³⁵.

El cálculo de la demanda potencial insatisfecha, se define como la totalidad de la demanda reportada, por considerar que la oferta que existe es incipiente frente al nivel de real de necesidades que sobre el tema se identifican.

En el Cuadro 18 se observa la relación de la oferta y la demanda de los productos que se ofrecerán.

Cuadro 18. Demanda Insatisfecha en servicios por hogar y habitantes (valores anuales)

	Hogares	Habitantes
DEMANDA	433.932	1.649.945
OFERTA	0	0
DEMANDA INSATISFECHA	433.932	1.649.945

Fuente: Autores del proyecto

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia, para hacer llegar los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para las partes. Por lo tanto, es válido decir que el concepto de comercialización significa que una organización encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una ganancia.

³⁵SAPAG CHAIN, Nassir y demás. Preparación y evaluación de proyectos: 1997, 404 p.

2.7.1 Estructura de los canales actuales. Dentro de la estructura del servicio débil de diversión que se evidencia en la ciudad, hay tres ideas fundamentales que se tienen en cuenta en la estructura de los canales de comercialización como son:

- a) Orientación hacia el cliente. Tiene la misión concreta y exclusiva de conquistar y comunicar al cliente la existencia de un servicio. No considera el criterio infraestructura como un elemento atractivo para el cliente; solo el servicio.
- b) Esfuerzo total de la empresa. Todos los esfuerzos y elementos organizacionales se orientan hacia la atención del cliente. Aplica en los negocios que se identifican con un servicio exclusivo, como las salas de internet, las cuales son de consulta y uso privado para el usuario. Los esfuerzos están concentrados en integrar sistemáticamente las variables de servicio.
- c) Ganancia como objetivo. Son líderes de consecución de utilidades, las cuales plasman en cada uno de los objetivos. Consideran ganancia la satisfacción del cliente.

Actualmente la oferta no es clara ni explícita sobre el servicio analizado. Sin embargo en el análisis desarrollado, se estima que el canal a aplicar o implementar sería el canal directo de comercialización, en asocio con la orientación hacia el cliente.

2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales

Ventajas:

- Se llega al cliente de forma rápida, eficaz y segura.
- Se mantienen los precios y la calidad del servicio, en la medida en que no aplica la intermediación.

- El contacto directo con los clientes permite conocer el grado de satisfacción del servicio.

El canal aplicado no evidencia desventajas.

2.7.3 Selección de los canales de comercialización. Para llevar a cabo la comercialización del servicio se propone continuar manejando el canal directo, acompañado de las estrategias de mercado establecidas por la empresa para llegar al cliente.

Figura 11. Canal de Comercialización



Fuente: Autores del proyecto

En la selección de los canales de comercialización el parque temático e interactivo no cuenta con intermediarios, el servicio es prestado directamente al cliente.

2.8 PRECIO

2.8.1 Análisis de precios. La política de precios de una empresa determina la forma en que se comportará la demanda. Es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los descuentos, las promociones, entre otras. Una empresa puede

decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o bien no buscar mediante el precio una diferenciación del producto o servicio y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.

Los precios que actualmente rigen en el mercado, de los productos existentes en materia de diversión, son establecidos por las condiciones de competencia y oportunidad. Están determinados por periodos de tiempo categorizados en horas o en su defecto por líneas de acción, calculadas en puntos.

Los precios de los juegos oscilan desde \$3.000 hasta \$10.000 pesos de la siguiente forma:

- Paseo Peatonal: \$3.000
- Ruta: \$5.000
- Video Juegos y
Juegos Interactivos \$5.000, \$8.000 \$10.000

Se cuenta con tres tipos de paquete los cuales pueden ser utilizados a gusto del usuario. Si consume el valor total recargado en su tarjeta recibirá los siguientes beneficios:

- Paquete Alfa \$20.000: Juego adicional de \$ 5.000
- Paquete Beta \$30.000: Juego adicional de \$ 8.000
- Paquete Omega \$50.000: Juego adicional de \$10.000

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin

importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

Una vez considerados los aspectos anteriormente mencionados, se determina como estrategia para asignar el precio del servicio, aquella que por encima de los costos de producción establece un porcentaje que represente el margen de utilidad para el servicio ofrecido.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos.

- Publicar a la población potencial y objetivo la creación de un parque temático interactivo de esparcimiento con el respectivo portafolio de servicios en la ciudad de Barrancabermeja.
- Tener identidad propia a través del logotipo, lema y nombre del parque instalado.
- Incentivar el deseo en la población objetivo de acceder a los servicios de diversión ofertados por el parque.
- Utilizar el sistema moderno de la informática y romper el paradigma de la comunicación satelital de la web para estimular la decisión de la compra del usuario del parque.

- Dar a conocer a través de medios atractivos, el servicio que ofrece el Parque Temático e Interactivo a los habitantes y visitantes de la ciudad de Barrancabermeja.

2.9.2 Logotipo. Fue creado por las Autores del proyecto y se diseño sobre el esquema principal de una pantalla que indica que la familia es el centro y que es importante divertirse, compartir y disfrutar del sano esparcimiento para fortalecer las relaciones al interior de ella.

Imagen 4 Logotipo.



Fuente: Autores del proyecto

El logotipo presenta un diseño que agrupa las diferentes actividades que ofrecerá el parque y se describe de la siguiente manera:

SP: Representa las iniciales del nombre del parque. S = Silai corresponde a la unión de los dos nombres de cada una de las autoras del proyecto (Silvia y Ailin) y la P = Park.

Las imágenes: De las personas que están encima de las letras SP identifica la convivencia familiar y la diversión dentro del parque temático, el grupo de niños que se encuentran dentro la letra P, manifiesta lo entretenido y alegre que éste puede ser. La

combinación existente en las palabras, demuestra tenacidad y firmeza. Las letras SP color Fucsia, son el centro de la unión familiar.

Las fuentes: El nombre del Parque utiliza las letras Broadway tamaño 150 para las iniciales y 36 para el nombre Silai Park.

Los colores: El conjunto de colores representan la alegría del niño, del joven y del adulto y de acuerdo a la tabla de propiedades cada uno tiene su significado:

- El fucsia es un color lleno de energía, expresividad y personalidad. Denota vitalidad y entusiasmo, al tiempo que felicidad, afecto e incita a nuestro lado artístico. Pero también dependiendo de su empleo puede ser audaz, dramático e individualista
- Morado: Simboliza poder, nobleza, lujo y está relacionada con la sabiduría, creatividad, independencia, dignidad, representa la magia y el misterio. Es un color adecuado para promocionar artículos dirigidos a los niños.
- Verde: Representa la armonía y frescura, a nivel emocional tiene una fuerte relación con la seguridad. Es el color más relajante para el ojo humano, tiene gran poder con la curación. Sugiere estabilidad y resistencia, El verde más oscuro tiene también una correspondencia social con el dinero. Es el color de la esperanza.
- Naranja; El naranja combina la energía del rojo con la felicidad del amarillo. Se le asocia a la alegría, el sol brillante y el trópico. Representa el entusiasmo, la felicidad, la atracción, la creatividad, la determinación, el éxito, el ánimo y el estímulo. Es un color que encaja muy bien con la gente joven, por lo que es muy recomendable para comunicar con ellos.

- Azul: El azul es el color del cielo y del mar, por lo que se suele asociar con la estabilidad y la profundidad. Representa la lealtad, la confianza, la sabiduría, la inteligencia, la fe, la verdad y el cielo eterno. Cuando se usa junto a colores cálidos (amarillo, naranja), la mezcla suele ser llamativa. Puede ser recomendable para producir impacto y alteración.
- Rojo Claro: Simboliza alegría, sensualidad, pasión, amor y sensibilidad.

2.9.3 Lema

“Si la vida quieres disfrutar, el Parque Temático en familia debes visitar”.

El lema invita a la familia a disfrutar y divertirse sanamente, también aprender, por medio de educación no formal, acerca de temáticas culturales, sociales e históricas que hacen parte de nuestra comunidad.

Emplear tiempo para la diversión es una excelente terapia de relajación, descanso, relax para el cuerpo y la mente. A medida que las personas tengan estilos de vida más sedentarios, la necesidad de la diversión se incrementa. El entretenimiento es importante porque ayuda a mantener un equilibrio en la vida, entre los deberes y las ocupaciones, y una buena salud física y mental.

2.9.4 Análisis de medios. De acuerdo al análisis de medios, se detectó que para dar a conocer el parque temático e interactivo es importante definir de manera preliminar, todos los medios con los que se cuentan en la ciudad de Barrancabermeja, tales como:

Tarjetas de presentación. Es un medio de comunicación inmediata entre la empresa y los clientes, que solicitan nuestros servicios; son pequeñas y resumen la información de

los aspectos institucionales de la compañía, donde se observa el logo, nombre del representante legal o del funcionario responsable del área, productos y servicios principales, dirección, teléfono, correo electrónico o página web, entre otros.

Portafolio de servicio. Es un documento clave, donde se requiere de un diseño previo para analizar los colores, el tipo de papel a utilizar. Contiene la información institucional, como son los servicios, trayectoria de la compañía, equipo de trabajo y cualquier otro dato importante para dar a conocer la empresa. Se requiere de los servicios de un publicista, empresa de diseño gráfico para escoger tipo de papel, colores y fotografías pertinente.

Pautas radiales. Es un medio publicitario masivo para todas las comunas en el municipio de Barrancabermeja y la región del Magdalena Medio. Existen emisoras que prestan este servicio en todos los horarios y días de la semana, según necesidades de información del usuario.

Pautas televisivas. En el municipio de Barrancabermeja existen dos canales televisivos donde reciben pautas publicitarias de las empresas interesadas. Es el más costoso pero más eficiente, por ser masiva su audiencia.

Pendones. Es utilizado en especial en ferias comerciales, ruedas de negocios ferias especializadas, ofreciendo a los visitantes información de la empresa.

Espacios en periódicos. Es un medio masivo donde las personas leen la información y se enteran de las noticias y de los servicios que ofrecen las diferentes empresas que utilizan este medio.

Pasacalles. Es el medio más utilizado cuando una empresa entra al mercado a competir, se requiere de unos permisos especiales ante la administración Municipal para ubicarlos en puntos estratégicos de la ciudad.

Página web. Es el nombre de un documento o información electrónica adaptada para la World Wide Web y que puede ser accedida mediante un navegador .

Al momento del lanzamiento es importante elaborar una estrategia de divulgación mediante la expectativa en el mercado, para lo cual es ideal la elaboración de una revista donde se darán a mostrar el portafolio de servicios con imágenes de las instalaciones.

2.9.5 Selección de medios. De los medios existentes y dispuestos en la ciudad, el proyecto requiere, principalmente, de los siguientes:

Volantes: Se timbrarán 2.000 volantes a una tinta. Serán distribuidos en puntos de afluencia familiar.

Pasacalles (2): Se colocará uno en el sitio donde se encuentre el parque de carácter permanente desde el inicio del mismo y otro en la zona urbana de la ciudad, se presupuestan en el lanzamiento.

Publicidad en radio: Se eligen 25 cuñas, transmitidas una vez diaria, de lunes a viernes, con una duración de 20”.

Televisión. Se decide publicitar en Enlace Televisión por considerarlo el medio local de mayor divulgación. Se contratarán 20 emisiones, una diaria, de lunes a viernes.

Cóctel de lanzamiento. Se realiza para el lanzamiento del negocio, con la extensión de invitación a los clientes potenciales, entidades de reconocimiento comercial, teniéndolo como el impulso para dar a conocer los servicios a ofrecer, buscando así una interacción personalizada parque-cliente.

Los medios anteriormente descritos se escogieron por considerarlos que se ajustan a las características del servicio, al cual le interesa, principalmente, llegar a un cliente que se encuentra ubicado en diversos sitios, por lo cual se consideran medios populares de comunicación.

2.9.6. Estrategias publicitarias.

- Se dispondrá de descuentos y bonos que permitan la presencia y la atención del cliente, en los eventos que adelanten empresas, proyectando la oferta del servicio hacia los trabajadores de la misma, estimulando la decisión de compra en la familia.
- La Instalación de las dos vallas en la ciudad, ubicadas en sitios estratégicos permitirán la concentración del público, a través de la recordación de marca del servicio.
- La distribución de volantes en los centros comerciales y fiestas tradicionales de la ciudad, permitirá la presencia del nombre de marca en el cliente; el cual dispondrá de información inmediata de contacto contenida en el volante diseñado de manera atractiva.

- La divulgación radial y televisiva permitirá la instalación de un mensaje sonoro en el cerebro de las personas, al igual que el de la imagen divulgada en el comercial de televisión proyectado..

2.9.7. Presupuesto de publicidad y promoción. Se llevará a cabo la publicidad en los programas de mayor rating de la emisora seleccionada.

2.9.7.1. De lanzamiento.

Cuadro 19 Presupuesto Lanzamiento Inicial

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
VOLANTES	2.000	300	600.000
PASACALLES	2	150.000	300.000
PUBLICIDAD EN RADIO	25	6.000	150.000
PUBLICIDAD EN TV	20	10.000	200.000
COCTEL DE INAUGURACIÓN	1	1.400.000	1.400.000
TOTAL			2.650.000

Fuente: Vanguardia Liberal, Yariguies Stereo, Enlace 10 TV.

2.9.7.2 De operación. Durante la operación del proyecto se contará con una página WEB que le permita al cliente conocer la actividad de la empresa, la misión, visión, los juegos con los que cuenta, las nuevas actualización o adquisiciones de los servicios, el personal que labora en el parque y la estructura del mismo.

El dinero invertido en este ítem se hace al iniciar la empresa, durante el desarrollo de su actividad económica no se generará ningún costo.

Adicional a la página WEB se contará con la estructura Voz a Voz la cual permite salir a vender, a publicitar el servicio, de una manera directa al cliente, donde el cliente pueda

opinar y aportar sus ideas, por eso, se considera que puede ser una excelente estrategia para que el Parque Temático sea conocido y reconocido a nivel local.

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Realizado el estudio de mercado y conociendo las variables que lo integran se tienen las siguientes conclusiones:

La encuesta realizada a 375 personas de los estratos 3, 4 y 5 permite conocer la el grado de aceptación, que corresponde a un 88% de la población, lo que hace viable la creación de una empresa que brinde diversión y entretenimiento a las familias de Barrancabermeja.

El mercado tiene expectativas frente a las nuevas empresas que se crean para ofrecer alternativas de diversión y sano esparcimiento y que contribuyen a la integración familiar, por tanto, están dispuestos a frecuentar semanal, quincenal y mensualmente como lo demuestra el resultado de la pregunta 3 de la encuesta, favoreciendo el crecimiento económico.

La competencia entendida como los locales de maquinitas, las salas de internet, los juegos mecánicos de los centros comerciales de Iwana y San Silvestre y las ciudades de hierro que frecuentan la ciudad, ofrecen un servicio muy limitado porque no cuentan con un espacio que reúna varios escenarios recreativos donde la familia pueda compartir, divertirse y fortalecer conocimientos

En Barrancabermeja, existe únicamente la recreo vía liderada por Inderba, que cuenta con un amplio espacio, que reúne varios escenarios de forma gratuita.

El proyecto define el canal de comercialización como directo porque no existen intermediarios.

Los medios de comunicación seleccionados para introducir y posicionar el servicio en el mercado como son: vallas, pautas publicitarias (TV y Radio), van a ser utilizados en el lanzamiento y durante la operación de la empresa la pagina WEB y la estructura voz a Voz.

Con relación al precio del servicio se estimó desde \$3.000 hasta \$10.000 de acuerdo a los precios de la competencia, los costos e inclusive las preferencias de los clientes. Por lo anteriormente expuesto, el estudio de mercado nos arroja una oportunidad de negocio que se considera VIABLE.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Según la experiencia comercial se observa un mercado objetivo representativo, por lo tanto, el proyecto de un parque temático e interactivo para niños y jóvenes se puede medir de acuerdo al total de la inversión, por el número de servicios demandados, sobre los cuales se espera que el proyecto oferte. “De igual manera se considera el número de personal contratado, área física y niveles de servicios alcanzados”³⁶, para este caso son doce personas.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto. Los factores que determinan el tamaño del proyecto ayudan a disminuir los procesos establecidos y las opciones entre las cuales se pueden seleccionar, se van reduciendo a medida que se consideran las diferentes variables que lo afectan.

- Recursos Financieros: Los recursos financieros son indispensables para determinar el tamaño de cualquier tipo de proyecto, donde se puede cuantificar la capacidad de, contratación de la mano de obra directa e indirecta, equipos tecnológicos, disponibilidad del capital de trabajo donde cada socio generador del proyecto está en capacidad de comprometerse financieramente. Este aspecto limita el tamaño del proyecto, pero el mercado ofrece opciones de financiamiento a las cuales se puede acceder.
- Tecnología: El proyecto contará con equipos tecnológicos altamente calificados; lo anterior porque los equipos son el centro de atracción y foco principal del proyecto.

³⁶ VARELA VILLEGAS, Rodrigo. Evaluación económica de proyectos de inversión; 1997, 604 p.

El uso tecnológico es indispensable porque permite mayor competitividad en el entorno. Para llevar a cabo el proyecto se requiere de software, bases de datos, Internet, medios de comunicación, etc. Sin embargo, este factor no limita el tamaño del proyecto.

- Insumos. La presentación e imagen de la empresa es indispensable para lo cual el personal contratado contará con su respectiva dotación e identificación, esto quiere decir, que este factor no limita el tamaño del proyecto.
- Planta física. Tener una planta física acorde, es indispensable para llevar a cabo el servicio, el tamaño debe ser adecuado de tal forma que los diferentes equipos cuenten con el espacio requerido. Por tanto, la infraestructura es un factor que si delimita el tamaño del proyecto.
- Organización: Se debe seleccionar el personal calificado que cuente con el perfil adecuado para cada puesto de trabajo para ello es importante analizar sus estudios y experiencia, y así cubrir los cargos requeridos en cada proceso distribuyendo la infraestructura de manera apropiada.

3.1.3 Capacidad del proyecto. La capacidad del proyecto está representada por el nivel máximo posible de servicios prestados por la empresa.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada por línea de servicio. La capacidad total diseñada del proyecto corresponde al número de usuarios que se deben atender y para ello se requiere de 13 personas vinculadas laboralmente a la empresa distribuidas así: un gerente, un jefe recursos humanos, una secretaria, cuatro operarios del funcionamiento y dos en servicio de atención al cliente, dos guarda de seguridad y dos personas de servicios generales. El contador se contratará por prestación de servicio.

Se atenderán 250 usuarios diarios de acuerdo a los juegos con los que cuenta el parque (Video juegos, juegos interactivos, ruta y el paseo peatonal), trabajando 60 horas semanales, durante 26 días. Esto quiere que anualmente se recibirán 78.000 usuarios al año.

Cuadro 20 Capacidad total diseñada por línea de servicio

CANTIDAD DE USUARIOS ATENDIDOS					
Juego	Minutos	Hora	Día	Mes	Año
Video Juegos	15 min	4	40	1.040	12.480
Juego Interactivo	15 min	4	40	1.040	12.480
Ruta	Promedio	10	100	2.600	31.200
Paseo Peatonal	Promedio	7	70	1.820	21.840
TOTAL			250	6.500	78.000

Fuente: Autores del Proyecto.

3.1.3.2 Capacidad instalada. Se estima en relación a la jornada laboral, organizada así:

- De martes a jueves, 7 horas diarias
- El viernes la jornada es de 9 horas
- Sábados y domingos la jornada es de 15 horas repartidas por turnos.

La jornada laboral será de 60 hr/sem. 240 hr/mes y 2880 hr/año; de acuerdo a la capacidad instalada se podrían ofrecer anualmente 72.000 usuarios/año, teniendo en cuenta que por cada hora de servicio se atienden 25 usuarios/hora.

3.1.3.3 Capacidad utilizada. Se recomienda no utilizar la totalidad de la capacidad instalada porque en condiciones normales, no podrá atender servicios extraordinarios y si los hace puede verse alterado significativamente la estructura de costos por tanto, se toma como referencia el 84%, determinada en 72.000 usuarios/año, obteniendo como resultado; 60.480 usuarios/año.

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macro localización. El parque temático e interactivo, ubicado en el municipio de Barrancabermeja, se encuentra limitado por las poblaciones que conforman la región del Magdalena Medio, 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 los municipios de San Vicente de Chucurí y Girón y al occidente con el río Magdalena.

3.2.2 Micro localización. El lugar indicado para la ubicación del centro de juegos y diversiones, es la comuna dos porque cuenta con el espacio requerido para este proyecto, es de fácil acceso y la zona llamada Villa Olímpica, se caracteriza por contar con espacios deportivos como son: Coliseo de la Juventud, Club Infantas, Estadio Daniel Villa Zapata, Palíndromo, Piscinas Olímpicas entre otros.

Por medio del método cualitativo por puntos se definieron los factores determinantes en la localización del proyecto como fueron las vías de acceso, la facilidad del transporte, la seguridad del lugar, el tamaño del terreno. Con este método se tuvo en cuenta las perspectivas sociales y económicas como son: Las vías de acceso, el transporte, la seguridad del lugar y el tamaño del terreno. A cada uno de los factores o variables de análisis determinadas se les asignó una calificación ponderada según el nivel de incidencia y pertinencia que tiene con la facilidad y calidad del servicio a prestar; que concluye con un valor total para cada uno de ellos, ajustando el criterio de decisión final.

Cuadro 21 Método Cualitativo Factores Relevantes

Factores Relevantes	Peso Asignado	VÍA B/MANGA		VÍA EL CENTRO		AV. CINCUNVALAR	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Vías de Acceso	0,15	4	0,6	4	0,6	4,5	0,675
Transporte	0,3	3	0,9	3	0,9	4	1,2
Seguridad	0,25	4	1	4	1	4,5	1,125
Tamaño Terreno	0,3	3,8	1,14	3,8	1,14	3,5	1,05
TOTAL	1		3,64		3,64		4,05

Fuente: Autores del proyecto.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del servicio.

Tabla 5. Ficha Técnica del Servicio


Producto Principal	Prestación de servicios de juegos y diversiones, con la intención de formular procesos de aprendizaje sobre el tema.														
Diseño															
Especificaciones técnicas	<p>El usuario puede elegir recargar la tarjeta o adquirir el plan Alfa, Beta o el plan Omega que consisten en recargar la tarjeta y de acuerdo al valor recibe un beneficio siempre y cuando sea utilizado en su totalidad el mismo día de la recarga:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PLAN</th> <th>VALOR</th> <th>BENEFICIO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Alfa</td> <td>\$20.000</td> <td>\$ 5.000</td> </tr> <tr> <td>Beta</td> <td>\$30.000</td> <td>\$ 8.000</td> </tr> <tr> <td>Omega</td> <td>\$50.000</td> <td>\$10.000</td> </tr> </tbody> </table>			PLAN	VALOR	BENEFICIO	Alfa	\$20.000	\$ 5.000	Beta	\$30.000	\$ 8.000	Omega	\$50.000	\$10.000
PLAN	VALOR	BENEFICIO													
Alfa	\$20.000	\$ 5.000													
Beta	\$30.000	\$ 8.000													
Omega	\$50.000	\$10.000													

Tabla 5. (Continuación)

<p>Especificaciones técnicas</p>	
<p>Vida útil.</p>	<p>La vida útil del proyecto es de cinco años, sin embargo no es ajena la idea de convertirse en el parque que lidere todo lo correspondiente a recreación y sano esparcimiento en Barrancabermeja.</p> <p>De igual manera, está sesgada a la competitividad que éste tenga, sin desconocer que la empresa tiene la responsabilidad sobre la oferta indicada de ser servicios que le apunten a lo mismo.</p>

Fuente: Autores del Proyecto

3.3.2 Descripción técnica del proceso. El proceso inicia con el funcionario encargado de la atención al usuario cuando este solicita el servicio de compra o la recarga de la tarjeta y paga el valor correspondiente a consumir.

- El usuario se dirige a los puntos de venta y/o recarga.
- El usuario compra o recarga la tarjeta.
- El operario entrega tarjeta nueva o recargada.

- Si es nueva el operario debe registrar los datos del usuario en el sistema.
- El usuario se dirige al juego que desea.
- El usuario entrega la tarjeta al operario para pagar el tiempo del servicio.
- Prestación del servicio.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.

Figura 12 Diagrama de Flujo.

SERVICIO	Parque Temático e Interactivo para Niños y Jóvenes.	OPERARIO						
		Operación	○	4				
LUGAR:	Avenida Cincunvalar.	Transporte	⇒	2				
ACTIVIDAD	Parque Temático e Interactivo	Espera	⊕	1				
ELABORADO POR	Ailin Jolleth González Pallares y Silvia Milena Sampayo Rodríguez.	Inspección	□	2				
		Almacenam.	△	1				
DESCRIPCIÓN		TIEMPO	SIMBOLOS					OBSERVACIONES
			○	⇒	⊕	□	△	
Se dirige a los puntos de venta y/o recarga.		1 min.		↓				El usuario
Compra o recarga la tarjeta.		0.5 seg.	↙					El usuario
Entrega de la tarjeta nueva o devolución por recarga. Si el usuario es nuevo, sus datos deben ser registrados en el sistema.		1 min.	↓		⇒			El Operario
Se dirige al juego que desea.		1 min.		↙				El usuario
Entrega la tarjeta al operario para pagar el tiempo del servicio.		0.30 seg.	↓					El usuario
Prestación del Servicio		15 min.	↓					El usuario

Fuente: Autores del Proyecto

3.3.4 Control de calidad. El plan de acción consiste en comunicarse con el usuario ya sea por medio de llamadas telefónicas, comunicaciones escritas (carta y correos electrónicos), y dependiendo de la situación se contempla un incentivos y/o descuentos en el servicio.

Adicionalmente se tendrá en los puntos de venta y en secretaría un buzón para las sugerencias, quejas y reclamos, las cuales deberán responderse durante los ocho días hábiles siguientes a la instauración de la misma.

3.3.5 Recursos. Los recursos deben facilitar la adecuación y funcionamiento del parque y dependen de la capacidad con la que cuente el proyecto.

3.3.5.1 Recurso humano. La tecnología es indispensable para lograr la productividad que hoy exige el mercado, pero también se sabe que el éxito de cualquier emprendimiento depende principalmente de la capacidad de innovación que tenga el personal que integra la organización porque el talento humano es el espíritu de la empresa.

El talento humano es el que permite ofrecer un buen servicio y mantener el buen nombre del negocio. El proyecto requiere el siguiente personal:

Cuadro 22. Recurso Humano.

Personal	Cantidad
Gerente	1
Contador	1
Jefe De Recursos Humanos	1
Secretaria	1
Operarios	4
Atención Al Usuario	2
Guardas De Seguridad	2
Servicios Generales	2
TOTAL	14

Fuente: Autores del proyecto

3.3.5.2 Recurso Físico. Los equipos, muebles y enseres necesarios para la prestación de los servicios se relacionan a continuación:

Cuadro 23. Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorios Modulares	6
Sillas Ergonómicas	15
Mesa De Junta	1
Sillas Auxiliares	4
Archivador	1
Cafetera	1

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 24. Maquinaria y Equipo.

Descripción	Cantidad
VIDEO JUEGOS: Tercera dimensión.	200
JUEGOS: Tubería y lámina galvanizada	15
TV 32" LED LG Ref.32LA613B HD 3D	20
AIRE ACONDICIONADO SPLIT NEO PLASMA LG	2
SEMÁFORO 300mm LED Traffic Ligth Modelo FX300-3-35-2A.	7
SEÑALIZACIÓN: Material Reciclaje y su especificación está establecida en la NTC 4739	20

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 25. Equipo de Oficina.

Descripción	Cantidad
Telefax	1
Computador Portátil	2
Computador Mesa	1
Impresora Multifuncional	1
Sistema Seguridad	1
Máquinas Recargables	2
Teléfono Inalámbrico	1

Fuente: Autores del proyecto

3.3.5.3 Recurso de Insumos. Al no ser una actividad productiva directa sino una actividad de servicio, los insumos son básicamente la materia prima como la papelería, elementos de cafetería e implementos de aseo.

Tabla 6. Insumos

Insumos
TARJETAS RECARGABLES
IMPLEMENTOS ASEO: Escobas, traperos, baldes, recogedores, bolsas de aseo (Colores Establecidos por la Ley), tanques para basura (Colores), jabón fab, cloro, ambientadores, varsol, papel higiénico, antibacterial, limpiones, etc.
SERVICIO DE CAFETERÍA: Café, aromáticas, azúcar, vasos desechables, servilletas.

Fuente: Autores del proyecto

3.3.6 Análisis de proveedores. Se hizo un análisis para escoger a los proveedores con los que contaría la empresa y el resultado fue el siguiente:

- Confecciones Agudelo, elabora la dotación en tela de buena calidad que se ajustan a la medida de cada trabajador, el precio y los descuentos ofrecidos son los tienen un alto grado de aceptación en el mercado.
- Compumuebles: El principal criterio que se tuvo en cuenta para escoger a compumuebles como proveedor fue el tiempo de garantía que tiene la mercancía.
- Jum & Play y Quiminet: La variedad y el diseño de juegos de acuerdo a la necesidad de los usuarios, el tiempo de alquiler de otros juegos que permitan generar cambios e innovar en el servicio.

- Macaw Games: La creatividad con la que cuenta cada juego los cuales permiten aprender de una forma sencilla y divertida.
- Panter: La facilidad para acceder a cada juego y el apoyo con el género femenino, pues su gerente es una mujer.
- Papelería Azteca: La amabilidad del servicio y los descuentos en los precios.
- Almacén Éxito: Los grandes descuentos en los precios, las promociones y ofertas.

Tabla 7. Proveedor de insumos.

RECURSO FÍSICO/INSUMOS	PROVEEDOR	DIRECCIÓN Y TELEFONO	CONTACTO
ELEMENTOS OFICINA	Compumuebles	Cl 50 19-12 B. Colombia Barrancabermeja – Sder. Teléfono: (57) (7) 6472695	Alexandra Duran Torres
EQUIPOS DE OFICINA	El Éxito	Cl 50 10 A-41 Barrancabermeja – Sder. (57) (7) 6021976	Carlos Mario Gutiérrez Ávila
JUEGOS INTERACTIVOS	Jum & Play y Quiminet	Cl 69 No.70 - 29 Of. 203 Bogotá, Distrito Capital (51) (1) 6345002	Xiomary Valdelamar Díaz
JUEGOS EDUCATIVOS	Macaw Games	Carrera 12 No.110 - 55 Bogotá, Distrito Capital (51) (1) 6344209	Camilo Andrés Galeano
VIDEO JUEGOS	Panter	Carrera 23 No.210 – 114 Bogotá, Distrito Capital (51) (1) 6345786	Andrés Montes Gil
PAPELERÍA	Papelería Azteca	Cl 49 10-64 B. Colombia Barrancabermeja – Sder. (57) (7) 6203036	Edith Ardila Ardila
DOTACIÓN	Confecciones Agudelo	Cl 54 27-05 B. Galán Barrancabermeja – Sder. (57) (7) 6227278	Juan Carlos Agudelo
SEMAFOROS	Soluciones de Tráfico Ltda.	Cra.73 No.26-45	Felipe Restrepo
SEÑALES DE TRÁNSITO.	Publicidad Digital	Cl 51 No.12-72 B. Colombia Barrancabermeja – Sder. (57) (7) 6212077	Andrés Felipe Contreras

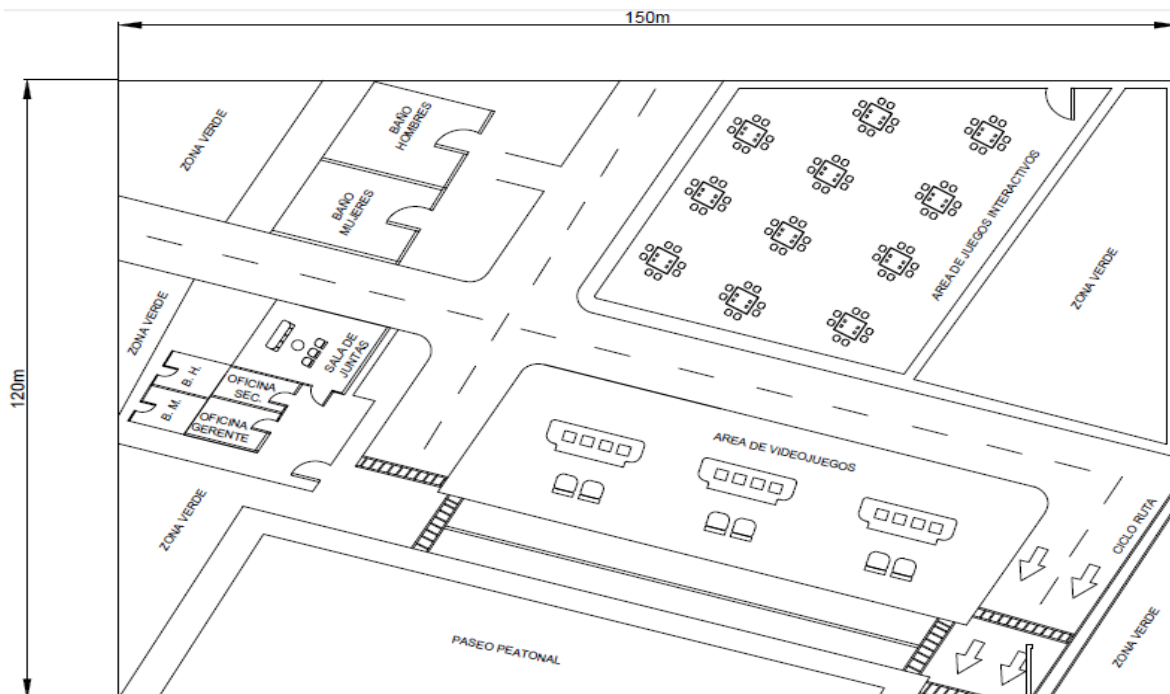
Fuente: Autores del proyecto

3.3.7 Distribución en planta. La distribución de cada una de las zonas parte de la base del espacio requerido para cada área; para ello se dispone de un área total 150 m de largo por 120 m de ancho, que permitirá hacer la distribución de la siguiente manera:

- Área operativa: En esta área se encuentra un salón con los videos juegos, el espacio al aire libre con zonas verdes para el paseo peatonal y la ruta.
- Área administrativa: Cuenta con las oficinas del gerente, la secretaria, la sala de junta y dos baños.
- Áreas sanitarias: Se encuentran los baños de hombres y mujeres.

Las áreas se complementan con las instalaciones eléctricas, telefónicas, sanitarias y de protección contra incendios entre otros.

Imagen 5. Distribución de Planta



Fuente: Autores del proyecto.

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Con lo anteriormente descrito se puede decir que el proyecto es viable por lo siguiente:

- Barrancabermeja es un municipio en el que se pueden adquirir todos los recursos que requiere el proyecto como es el talento humano, tecnológicos, logísticos, financieros y proveedores.
- El proyecto contará con 20 televisores de 32", los cuales están calificados para prestar el servicio porque cuenta 200 video juegos, 15 juegos video interactivos educativos, una ruta y un paseo peatonal; capacidad instalada, diseñada y utilizada; cuenta con un tamaño adecuado para atender, satisfacer y velar por las necesidades y la seguridad de los clientes que demanden el servicio.
- La empresa estará ubicada en la ciudad de Barrancabermeja específicamente en el sector de la comuna 2 por toda la Circunvalar donde están ubicados el estadio de fútbol y fútbol, lugar que se considera favorable ya que tiene buen acceso de transporte y comunicación, permitiendo que el servicio sea asequible a la población interesada en el servicio.
- Se contará con el suministro de materiales necesarios para la óptima prestación del servicio así como el mantenimiento de los mismos. También se debe enfatizar que la asignación de espacio en cada área de funcionamiento busca fortalecer el desempeño de actividades en el menor tiempo; garantizando buenas condiciones del servicio, que las personas se sientan cómodas y se cumpla con los requisitos de confort en la realización de la labor asignada, la cual mejora la productividad y la capacitación del recurso humano.

- En cuanto al control de calidad se tendrá en cuenta la opinión de los usuarios como parte fundamental de la empresa con el fin, que reciba siempre la mejor atención, garantizando la calidad, responsabilidad, cumplimiento, seguridad y agilidad en los procesos establecidos por la empresa.
- Los procesos mencionados en este estudio son de fácil aplicación, están al alcance de los usuarios lo que garantiza la viabilidad del proyecto.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En el estudio administrativo es importante definir el tipo de empresa a crear, con base a lo enmarcado legalmente proponiendo no sólo las políticas, sino la jerarquía, funciones y los respectivos salarios que son la base del parque.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

4.1.1 Tipo de sociedad. La empresa a constituir es una Sociedad por Acciones Simplificada, mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado, donde cada uno de los asociados podrá estipular condiciones bajo las cuales se regirán sus relaciones, para ello se requiere la responsabilidad en el amparo de las cláusulas por parte de los contratantes.

Los socios serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes; su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para los efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Las razones por las cuales se decide constituir este tipo de empresa son:

- El número determinado de socios no existe.
- El patrimonio personal solo se verá afectado en caso de fraude.
- La sociedad adquiere personalidad jurídica cuando se registra ante la cámara de comercio con un documento privado, ya no es necesario la escritura pública.
- El tiempo de duración y el objeto social de la empresa no son requisitos para la elaboración del documento público, lo que permite que la empresa pueda

dedicarse a otras actividades o terminar la sociedad sin generar un trámite adicional de modificación alguna.

4.1.2 Procedimiento para la creación, constitución y legalización. Se debe diligenciar en la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, el Registro Único Empresarial y cumple con los siguientes requisitos:

- Consulta de nombre
- Dirección del establecimiento
- Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento
- Fotocopia de Cédula de Ciudadanía
- Consulta de actividad económica. Código CIU

Una vez realizado el paso anterior, se obtienen los siguientes trámites:

- Inscripción en el Registro Mercantil
- Asignación del NIT
- Inscripción en el RUT
- Notificación de la apertura del establecimiento a la Secretaría de Planeación.
- Certificado de matrícula, existencia y representación legal
- Registro de libros del comerciante

Cuando la empresa haya sido constituida, deberá realizar algunos trámites para garantizar el legal funcionamiento del establecimiento como son:

- Inscripción ante la Administración de Riesgos Profesionales.
- Afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (E.P.S) y Fondo de Pensiones.
- Afiliación de trabajadores a los Fondos de Cesantías.
- Inscripción en una Caja de Compensación Familiar.
- Elaboración del Reglamento de Trabajo e Inscripción en el Ministerio de Protección Social.

- Elaboración del programa de Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y el Reglamento de Higiene para la empresa. Se puede lograr la asesoría de la ARL de la empresa.
- Solicitud de Permisos ambientales en la Secretaría de Medio Ambiente.
- Permiso otorgado por SAYCO – ACINPRO.
- Concepto de los Bomberos Voluntarios de Barrancabermeja.

4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Es importante definir los aspectos que conformarán la filosofía de la empresa, ellos deberán ser concretos, claros y de fácil conocimiento, entendimiento y aprendizaje por parte de cada uno de los clientes internos del Parque Temático e Interactivo.

4.2.1 Visión: En el año 2.017, seremos una empresa reconocida a nivel nacional e internacional en el campo de los juegos y la diversión, incluyendo un componente educativo y recreativo, garantizado por el talento humano y la innovación en la prestación del servicio, contribuyendo así al fortalecimiento de las relaciones familiares.

4.2.2 Misión: Somos una entidad privada que brinda recreación por medio de juegos interactivos, video juegos, ruta y paseo peatonal dentro de los estándares más altos de calidad: recursos, procedimientos, documentos estructura organizacional y estrategias, que permitan desarrollar sus capacidades, habilidades y destrezas para generar aptitudes positivas en la calidad de vida de los niños y jóvenes del municipio de Barrancabermeja.

4.2.3 Objetivos

- Obtener la constitución legal como empresa, cumpliendo con los requisitos de ley exigidos para el funcionamiento de los parques temáticos e interactivos.
- Brindar condiciones laborales justas que le permitan al trabajador desempeñar sus funciones con buena actitud contribuyendo a que su sentido de pertenencia sea cada día mayor.
- Ofrecer y prestar el servicio con responsabilidad, sentido de pertenencia, eficacia teniendo en cuenta las políticas de calidad fijadas y la opinión del usuario.
- Realizar evaluaciones constantes con el fin de fortalecer y mejorar continuamente las debilidades siendo competitivos en el mercado con calidad y buen servicio; logrando mayor rentabilidad empresarial.
- Contar con incentivos para los diferentes actores del servicio.

4.2.4 Políticas. El parque temático e interactivo promueve el entretenimiento sano para los niños y jóvenes del municipio de Barrancabermeja. En este sentido, se cuenta con las siguientes políticas:

4.2.4.1 Políticas del servicio.

- Prohibido el porte de armas de fuego, blancas, punzantes, cortantes o cualquier otro artefacto mediante el cual se pueda agredir o dañar a las personas que están en el parque.

- Se prohíbe el consumo de alcohol.
- Se fomenta en todo momento un buen comportamiento correcto, apegados a la moral y las buenas costumbres. Los invitados deben esperar un trato cortés y de respeto de parte de los empleados, el cual debe ser recíproco.
- El uso de palabras, gestos o vestuario vulgar, grosera o irrespetuosa puede conllevar a la expulsión del parque sin derecho a la devolución del costo de admisión.
- Se prohíbe fumar en las áreas cerradas.
- Está prohibido la entrada de animales.
- Es importante respetar los requerimientos para acceder a cada juego, de acuerdo a la edad establecida.
- En caso de observar una mala conducta, el personal de seguridad le invitará a salir del parque.

4.2.4.1 Políticas del recurso humano.

- **Proceso de selección.** Los cargos existentes en la empresa serán asignados previo proceso de entrevista y evaluación seguido del proceso de inducción de acuerdo al perfil establecido.
- **Contratación.** La vinculación de personal se hará mediante un contrato de trabajo a término fijo por escrito, el cual tendrá un periodo de prueba de un mes, el salario asignado en la estructura salarial, la jornada laboral es de 48 horas

semanales según lo establecidos por la ley. El personal contará con sus prestaciones sociales y la vinculación a las entidades prestadores del servicio de salud, riesgos profesionales, pensiones, y cajas de compensación.

- **Dotación.** Al personal operativo se le entregará su uniforme correspondiente para cumplir con los requisitos de sanidad.
- **Capacitación.** El personal deberá participar en seminarios y/o talleres que se programen, lo anterior con el fin de brindar un servicio con calidad.
- **Evaluación de desempeño.** Se evaluará al personal vinculado cada tres meses para conocer la fortalezas y debilidades que se presenten durante el desempeño de las funciones propias de cada cargo.
- Es fundamental para el personal conocer y tener claridad del orden jerárquico existentes en la organización.
- La estructura salarial de la empresa estará acorde al perfil de los cargos existentes.

4.2.4.2 Políticas de compras y/o alquiler

- Las compras y/o alquileres que desarrolle la empresa, serán adelantadas exclusivamente y de manera directa por el gerente de la empresa, previa autorización de por lo menos uno de los socios.
- Los proveedores seleccionados en el proceso de compra, serán, en primera instancia, locales

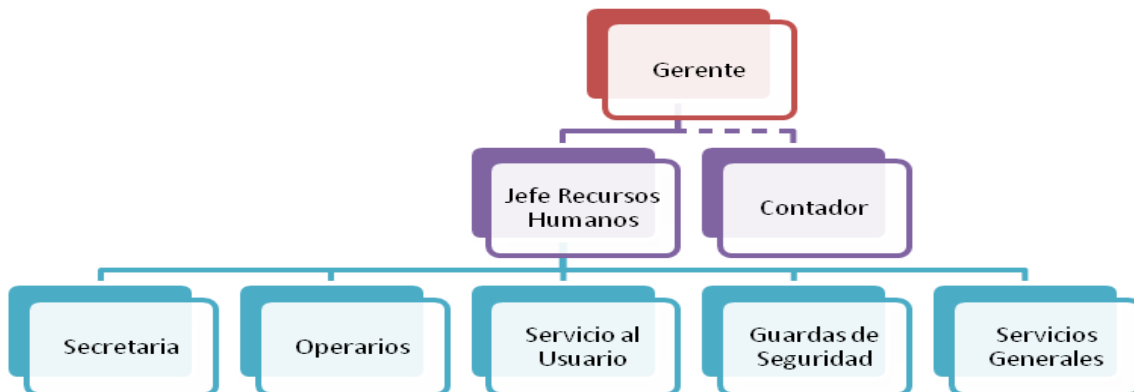
- La forma de pago la decidirá el gerente, dependiendo de las alternativas presentadas por los proveedores preseleccionados.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de Silai Park S.A.S. se ilustra en la figura 13.

4.3.1 Organigrama

Figura 13 Organigrama



Fuente: Autores del proyecto.

Este organigrama es de diseño plano, que permite que todos los colaboradores se relacionen bajo la misma línea de autoridad, lo que genera un gran compromiso por parte del personal porque debe conservar el respeto, la ética profesional y la colaboración mutua. El responsable de coordinar el trabajo es el gerente porque todo el personal está a su cargo.

4.3.2 Descripción y perfil de cargos.

Tabla 8. Descripción y perfil del cargo de gerente

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		NOMBRE DEL CARGO: GERENTE NOMBRE DEL EMPLEADO:
		DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO CARGOS QUE SUPERVISA: TODOS
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO		FUNCIONES GENERALES <ul style="list-style-type: none"> - Ser respetuoso, amable y responsable. - Ser el representante legal de la empresa (Debe ser socio de la empresa). - Conocimiento sobre las actividades y funciones de los trabajadores de la empresa. - Analizar los resultados obtenidos mensualmente y tomar medidas correctivas o preventivas si se requieren. - Capacitar a los empleados en lo concerniente a las buenas relaciones internas y externas, el respeto, y el sentido de pertenencia hacia la empresa y todo tema que sea de utilidad para los trabajadores y la empresa. - Buscar conjuntamente la calidad del servicio de la empresa desde el trabajo en equipo y la responsabilidad social y empresarial. - Cumplir con las políticas de la empresa. - Ser respetuoso, amable y responsable. - Ser el representante legal de la empresa (Debe ser socio de la empresa).
DE CONOCIMIENTOS	DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Profesional en el área administrativa. Conocimiento en principios éticos, trato a personal.
		EXPERIENCIA Un año como mínimo en cargos similares.
		PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.
	DE HABILIDADES	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Requiere habilidad mental para la toma de decisiones y generar estrategias que permitan el buen desempeño del parque temático.
HABILIDAD MANUAL En el manejo de la documentación propia de la empresa.		
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN Verificar que sus subalternos cumplan con eficiencia sus labores, en la búsqueda de la satisfacción del cliente.
		POR PROCESOS En la coordinación de las etapas del cumplimiento de las funciones a cumplir por los demás empleados del parque. Informes sobre el funcionamiento de la empresa. Para participar en la selección e inducción del personal. Atender a los clientes dentro y fuera de la empresa.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por el manejo inadecuado del escritorio y demás muebles enseres que se le asignen para cumplir el funcionamiento de la empresa.
		POR MANEJO DEL SERVICIO A PRESTAR Revisión de la satisfacción del cliente por los servicios ofrecidos.
		DE ESFUERZO
	VISUAL Esfuerzo visual permanente al observar los comportamientos, presentación, colaboración y participación de los funcionarios para con la empresa, revisar informes de servicios prestados y gasto de insumos.	
RIESGOS DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. Las labores se ejecutan en un ambiente interior y exterior confortable. RIESGOS DEL CARGO Problemas de desgaste visual debido a la elaboración de informes.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA) Excelente trato humano y magníficas relaciones interpersonales.		
Elaboró _____		Revisó _____

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 9. Descripción y perfil del cargo de la Secretaria

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL			
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: SECRETARIA		
	DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO		
		NOMBRE DEL EMPLEADO:	
		CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO	
EXIGENCIAS DEL CARGO	FUNCIÓNES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES: <ul style="list-style-type: none"> - Cuidar los elementos, materiales y equipos a su cargo. - Mantener actualizado y ordenado el sistema de archivos. - Atender el teléfono en forma efectiva. - Elaborar las cuentas de cobro y hacer seguimiento y control de ellas. - Recibir, registrar la correspondencia y hacer seguimiento de ella. - Transcribir, redactar, enviar cartas, informes, documentos que se requieran para el funcionamiento del parque. - Recibir y atender a los clientes brindando una atención oportuna y efectiva. - Mantener stock mínimo de existencias de papelería indispensable para el buen desempeño de su cargo. - Mantener actualizada la información contable de la empresa. - Responder oportunamente toda correspondencia que llegue a la empresa ya sea interna o de tipo externa. - Liquidar nómina, aportes parafiscales y las prestaciones sociales mensualmente. - Otras que le asigne el jefe inmediato y que por naturaleza tengan relación con el cargo. 	
		DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Secretaria general con el C.A.P. del SENA.
			EXPERIENCIA Un año en cargos similares. Conocimientos prácticos en el manejo de computadoras, máquinas sumadoras, etc. Conocimientos prácticos en labores de recepción y archivo de correspondencia.
			CONOCIMIENTOS ESPECIALES Contabilidad general y financiera, cursos sobre office y manejo simple de trato al público, personas adultas y jóvenes.
		DE HABILIDAD	PERÍODO DE ADAPTACIÓN: Quince días.
			HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Concentración, capacidad de análisis y síntesis, exactitud, expresión escrita, planeación de actividades. Con frecuencia toma pequeñas decisiones siguiendo los lineamientos de la empresa.
			HABILIDAD MANUAL Permanece la mayor parte del tiempo sentada, ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.
		DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISION Hacer auto inspección, revisa el servicio prestado evitar inconformidades entre los clientes.
			POR PROCESOS Responde por la información sobre reuniones de los asociados, administrador, demás empleados y las que deban darse al público en general. Responde por los recursos de caja menor, para adquirir materiales o transportes requeridos para la actividad.
			POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por los equipos que utiliza en su labor, escritorio, computador, sumadora, sellos y muebles asignados.
			POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO Manejo adecuado de los documentos negociables o el dinero que se recibe por la venta del servicio. Responde por el recibo, envío y archivo de la correspondencia recibida y enviada.
		DE ESFUERZO	MENTAL En la ejecución de cartas e informes, solución de inconvenientes, presentados al realizar las labores propias de su trabajo y toma de decisiones.
			VISUAL Esfuerzo visual permanente en la preparación de la correspondencia, preparación de la caja menor y manejo de computadores.
		RIESGOS DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.
			RIESGOS DEL CARGO Problemas de desgaste visual debido al manejo constante de computadores, problemas ergonómicos por estar mucho tiempo sentada.
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA) Buen trato humano, excelente presentación personal, imagen y magníficas relaciones interpersonales.			
Elaboró _____ Revisó _____			

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 10 Descripción y perfil del cargo de servicios generales

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR SERVICIOS GENERALES
	DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:
	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>FUNCIONES GENERALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar labores de aseo y desinfección, tales como: limpieza, aspersión, descontaminación en las diferentes áreas del parque. (zona peatonal, sala de video juegos, la zona de la ciclo ruta, etc.; (recepción, sala de espera y coordinación). Referentes a baños, ventanas, puertas, oficinas, habitaciones, zona de alimentación etc. - Organizar y atender los servicios de cafetería, preparar y servir tinto, servir agua. - Solicitar los utensilios, elementos para la realización de sus labores. - Utilizar adecuadamente los diferentes desinfectantes, en las proporciones y concentraciones fijadas por el plan de saneamiento de la empresa y autoridades sanitarias. - Realizar de manera eficiente las labores de recolección, conducción, manejo, almacenamiento interno, clasificación, transporte y disposición de los desechos sólidos (basuras), con el propósito de evitar la contaminación, o el deterioro del medio ambiente. - Realizar limpieza y desinfección a los utensilios de las prácticas que se dicen en las diferentes aéreas. <p>Las demás que le sean asignadas por su jefe inmediato, acorde a la naturaleza de su cargo.</p>
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Educación Básica Secundaria.
	EXPERIENCIA Un año en empresas similares.
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Quince días.
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Dinamismo, colaboración, disciplina.
	HABILIDAD MANUAL Ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD
	POR CONTACTO Para servir tinto y agua al personal interno y externo de la empresa. Buen trato y atención de sus compañeros de trabajo y superior inmediato. Para dar y recibir información de lo que necesita la empresa para ser aseada. Manejo adecuado de los secretos de la empresa
	POR PROCESOS No interviene en procesos directos de prestación del servicio.
	POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por el buen manejo de los utensilios que utiliza en las labores propias de su cargo.
	POR EL ASEO DE LA EMPRESA Responder por la limpieza y buena presentación del parque.
	DE ESFUERZO
	MENTAL No requiere de esfuerzo mental.
	VISUAL Esfuerzo visual permanente, labores propias de su cargo.
RIESGOS DEL CARGO	<p>CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.</p> <p>RIESGOS DEL CARGO Problemas ergonómicos por el movimiento de objetos, desplazamiento de bebidas calientes, utilización de productos químicos para el lavado del baño.</p>
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA) Excelente trato humano y magníficas relaciones interpersonales.	
Elaboró _____	Revisó _____

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 11. Descripción y perfil del cargo del guarda de seguridad

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: VIGILANTE DE SEGURIDAD	DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES	
	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar el área asignada al entrar a su turno y permanecer en ella, hasta que le entregue físicamente al turno entrante efectuando un recorrido por esta. - Periódicamente, efectuar recorridos por toda su área de labores. - Reportar de inmediato al encargado de turno actividades que alteren el orden dentro de la Universidad, que atenten contra el patrimonio universitario y de anomalías en su funcionamiento. - No abandonar el área asignada sin la autorización correspondiente del encargado de turno. - Comunicar verbalmente, al turno entrante, pendientes, órdenes recibidas u observaciones de miembros de la comunidad universitaria, así como lo sucedido en el área y cuando así se requiera se hará por escrito. - Traer exclusivamente durante el turno, el uniforme que los identifica como veladores, lo mismo que el equipo dotado para el desempeño de su trabajo. - Colaborar en dirigir el tránsito vehicular cuando así se le requiera. - Dar información que se solicite por parte de personas visitantes a nuestra Universidad. - Encender y apagar aparatos eléctricos y luces del interior de las instalaciones universitarias, cuando así se requiera. - Controlar el acceso de personas o introducción de vehículos, equipos y otros a las instalaciones universitarias. - Controlar la salida del mobiliario y equipo del área de labores. - Verificar que ventanas, puertas y otros accesos estén cerrados al finalizar el horario 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Seguridad y protección, defensa personal, relaciones humana	
	EXPERIENCIA Deseable	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Destreza física.	
	HABILIDAD MANUAL Buen uso de los accesorios, herramientas de clase, implementos didácticos para el cuidado de las propiedades del parque.	
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR CONTACTO Desarrollo de actividades de un alto nivel de concentración y escucha.
		POR PROCESOS Responder por el buen aprendizaje y superación de los niños y jóvenes en el parque.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por los recursos asignados para llevar a cabo las funciones que se puedan desempeñar entro del parque.
		POR EL ASEO DE LA EMPRESA Responder por que a la empresa no le falte su dotación de suministro para el personal asignado a la dicha labor.
	DE ESFUERZO	MENTAL Solución de inconvenientes presentados al realizar las labores propias de su trabajo y toma de decisiones.
		VISUAL Seguridad con implementos de trabajo.
RIESGOS DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.	
	RIESGOS DEL CARGO Problemas ergonómicos por el movimiento de objetos.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA) Excelente trato humano y magníficas relaciones interpersonales.		
Elaboró _____		Revisó _____

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 12. Descripción y perfil del cargo jefe de recursos humanos

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: JEFE DE RECURSOS HUMANOS	DEPARTAMENTO: PERSONAL
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES <ul style="list-style-type: none"> - Planificar, coordinar, dirigir y controlar las funciones del Departamento, optimizando la utilización periódica de los recursos. - Participar en el planteamiento de políticas y estrategias de administración de recursos humanos de la Empresa. - Planear y organizar los servicios administrativos y los servicios comunes. - Establecer los procedimientos que han de seguirse para asegurar el buen funcionamiento de los servicios de información y comunicación entre los diferentes departamentos de la Empresa. - Velar por observancia y el cumplimiento de las obligaciones legales de la organización. - Preparar memorías e informes de labores cuando el caso lo requiera. - Negociar con los proveedores de los diversos servicios comerciales y otros como seguro médico, seguro de vida, seguro de accidentes. - Coordina la colocación de avisos de puestos vacantes de las diferentes divisiones administrativas. Establecer los procedimientos de avisos de puestos vacantes. Coordina la publicación de dichas vacantes. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Requiere grado universitario a nivel de licenciatura en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o en Administración de Recursos Humanos	
	EXPERIENCIA Requiere de cuatro años de experiencia en trabajos relacionados con el área de Administración de Recursos Humanos	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	
DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Atención por períodos prolongados en la solución de problemas y análisis de trabajo. El trabajador está sometido a tensión por presión para realizar actividades incluso en horas inhábiles.	
	HABILIDAD MANUAL Precisa de habilidad para el manejo de equipo de oficina, equipo de cómputo, herramientas o instrumentos propios del trabajo, manejo de vehículos	
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR CONTACTO Desarrollo de actividades de un alto nivel de concentración y escucha.
		POR PROCESOS Responder por el buen aprendizaje y superación de cursos de los estudiantes.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por los recursos asignados para llevar a cabo las funciones asignadas.
		POR EL ASEO DE LA EMPRESA Responder por la limpieza y buena presentación del parque.
	DE ESFUERZO	MENTAL Solución de inconvenientes presentados al realizar las labores propias de su trabajo y toma de decisiones.
		VISUAL Seguridad con implementos de trabajo.
RIESGOS DEL CARGO		CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado. RIESGOS DEL CARGO Problemas ergonómicos por el movimiento de objetos.
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA) Excelente trato humano y magníficas relaciones interpersonales.		
Elaboró _____		Revisó _____

Fuente: Autores del proyecto

Tabla 13. Descripción y perfil del cargo de los operarios

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: OPERARIO	DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES: <ul style="list-style-type: none"> - Manejo y cuidado de los equipos asignados a cada juego. - Ser respetuoso, amable y responsable. - Velar por el buen uso de los equipos de la empresa. - Cumplir con las políticas de la empresa. - Mantener en completo orden el puesto de trabajo - Responder por los elementos asignados. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Estudiante Universitario.
		EXPERIENCIA Un año en cargos similares. Conocimientos prácticos en el manejo de computadoras, máquinas sumadoras, etc. Conocimientos prácticos en labores de recepción y servicio al cliente.
		CONOCIMIENTOS ESPECIALES Buena visión en mantenimiento de los equipos del parque.
	DE HABILIDAD	PERÍODO DE ADAPTACIÓN: Quince días.
		HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Concentración, capacidad de análisis y síntesis, exactitud, expresión escrita, planeación de actividades. Con frecuencia toma pequeñas decisiones siguiendo los lineamientos de la empresa.
		HABILIDAD MANUAL Permanece la mayor parte del tiempo de pie, ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.
	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN Hacer auto inspección, revisa el servicio prestado evitar inconformidades entre los clientes.
		POR PROCESOS Responde por el mantenimiento que se le deberá aplicar al parque.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por los equipos que utiliza en su labor, escritorio, computador, sellos y muebles asignados.
		POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO Manejo adecuado de los documentos negociables o el dinero que se recibe por el mantenimiento de los servicios. .
	DE ESFUERZO	MENTAL En la ejecución de vigilancia de los equipos y realizar las labores propias de su trabajo y toma de decisiones.
		VISUAL Esfuerzo visual permanente en reparación de cada equipo que pertenezca al parque,
RIESGOS DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado. RIESGOS DEL CARGO Problemas de desgaste visual debido al manejo constante del mantenimiento del parque computadores, problemas ergonómicos por estar mucho tiempo de pie.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)		
Buen trato humano, excelente presentación personal, imagen y magníficas relaciones interpersonales.		
<hr/> Elaboró _____ Revisó _____		

Fuente: Los autores del Proyecto

La empresa no necesita un contador interno, se procederá a contratar mediante la figura de prestación de servicios un contador externo Línea Staff. Su función será de llevar el control de todos los aspectos contables del negocio y deberá coordinar con el gerente y la secretaria el orden de los mismos.

4.3.3 Asignación salarial: La asignación salarial depende del cargo a desempeñar tanto en conocimiento y estudio como en el grado de responsabilidad dentro de la empresa; por lo cual, establecida la estructura organizacional se asigna el salario a cada cargo de mayor a menor jerarquía, también se toman como base los salarios promedios de la plaza para este tipo de empleo y la capacidad económica de la empresa.

Para el año 2013 se parte de que el salario mínimo legal vigente está en:

Salario mínimo legal \$589.500
 Auxilio de transporte \$70.500

En la siguiente tabla se relaciona la estructura salarial del personal de planta que laborará en el parque.

Cuadro 26 Estructura Salarial Personal de Planta

Cargos	Asignación Salarial
Gerente	\$2.600.000
Jefe de Recursos Humanos	\$2.100.000
Contador	\$ 600.000
Secretaria	\$ 850.000
Operarios	\$ 800.000
Atención al Usuario	\$ 750.000
Guardas de Seguridad	\$ 700.000
Servicios Generales	\$ 700.000

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 27 Requisitos Legales

Prestaciones Sociales	
Concepto	Porcentaje
CESANTÍAS	8,33%
INTERES CESANTÍAS	1,00%
VACACIONES	4,17%
PRIMA	8,33%
PARAFISCALES	9,00%
SALUD Y PENSIÓN	20,50%
RIESGOS PROFESIONALES-Clase III	2,436%
DOTACIÓN	7,00%
FACTOR PRESTACIONAL	60,77%
SEGURIDAD SOCIAL	12,5% (8,5% empleador y 4% trabajador)
SALUD Y PENSIÓN	16% (12% empleador y 4% trabajador)
PENSIÓN	2,436% Empleador Clase III, Riesgo Medio)
RIESGO PROFESIONAL	
TOTAL EMPLEADOR	22,94%
TOTAL EMPLEADO	8,00%
APORTES PARAFISCALES	
CAFABA	4%
SENA	2%
ICBF	3%
TOTAL APORTES	9%
TOTAL REQUISITOS LEGALES	68,77

Fuente: Autores del proyecto.

4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Se concluye este estudio administrativo con la certeza que la empresa que debe constituirse será una Empresa SAS, conformada por cuatro socios.

Los procesos de formalización de la legalización de constitución de la empresa tales como la minuta de constitución, el registro de cámara de comercio y del RUT ante la DIAN, se realizarán en la ciudad de Barrancabermeja.

Al definir la misión y visión de la empresa quedaron establecidas las metas a corto y largo plazo de la organización, con las cuales se puedan cumplir con las expectativas

de los futuros clientes. De igual forma se creó un organigrama que reglamentará las relaciones de los diferentes miembros de la empresa.

El recurso contratado para el proyecto es mano de obra local, y con ello se realiza el aporte social a la región.

Se analizaron los perfiles de los cargos, en él se estudiaron aspectos importantes como las habilidades, competencias, funciones, y la experiencia porque el recurso humano es el más importante por la relación directa que mantiene con el cliente, por tanto, debe ser un personal idóneo.

Es primordial que antes de iniciar labores, el parque temático e interactivo debe estar al día en todas sus obligaciones legales y contractuales como permisos y contratación del personal idóneo.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente la estructura con la que se cuenta, hace que el estudio administrativo sea viable.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES. En el presente estudio se presentan las inversiones, los egresos, ingresos y los respectivos estados financieros proyectados a cinco años que permiten conocer y tomar una decisión sobre la puesta en marcha del Parque Temático.

Las proyecciones se realizan a precios constantes (SIN IPC o inflación).

5.1.1 Inversión Fija: Está compuesta por los muebles y enseres, la maquinaria y equipo, los equipos de cómputo y los equipos y elementos de oficina, necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

5.1.1.1 Terreno. El estudio de Micro localización permitió identificar plenamente el lugar donde estarán ubicadas las instalaciones del parque. El parque temático e interactivo no comprará ningún terreno, sino que lo alquilará al Municipio puesto que el sector seleccionado le pertenece.

5.1.1.2 Construcción y adecuación. Se genera gasto de adecuación únicamente porque actualmente el terreno apto para construir no está en venta.

Cuadro 28 Adecuaciones

DESCRIPCIÓN	COSTO
Adecuaciones	\$ 13.000.000
TOTAL	\$ 13.000.000

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.1.3 Maquinaria y equipo. Las inversiones en maquinaria y equipos requeridas por el proyecto se adquirirán con el fin de responder al buen funcionamiento y el servicio ofrecido al cliente.

Cuadro 29. Maquinaria y Equipos

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Aire acondicionado	2	\$ 3.200.000	\$ 6.400.000
Video juegos	200	\$ 85.000	\$ 17.000.000
Juegos	15	\$ 400.000	\$ 6.000.000
Televisores	20	\$ 1.100.000	\$ 22.000.000
Semáforos	7	\$ 195.000	\$ 1.365.000
Señales de Transito	20	\$ 2.500	\$ 50.000
TOTAL	264		\$ 52.815.000

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.1.4 Muebles y enseres. Los muebles que se requieren se relacionan a continuación:

Cuadro 30 Muebles y Enseres

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
Escritorios modulares	6	\$ 600.000	\$ 3.600.000
Sillas ergonómicas	15	\$ 120.000	\$ 1.800.000
Mesa de junta	1	\$ 620.000	\$ 620.000
Sillas auxiliares	4	\$ 70.000	\$ 280.000
Archivador	1	\$ 210.000	\$ 210.000
Cafetera	1	\$ 120.000	\$ 120.000
TOTAL	28		\$ 6.630.000

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.1.5 Equipo de oficina. El equipo de oficina se relaciona en el Cuadro 31.

Cuadro 31 Equipos de Oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sistema de cómputo completo	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Impresora multifuncional	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Equipo de cómputo portatil	2	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000
Equipo de cómputo escritorio	1	\$ 1.500.000	\$ 1.300.000
Sistema de seguridad	1	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000
Máquinas recargables	2	\$ 120.000	\$ 240.000
Teléfono inalámbrico duo	1	\$ 170.000	\$ 170.000
Telefax	1	\$ 140.000	\$ 140.000
TOTAL	10		\$ 11.100.000

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.1.6 Total de Inversión fija: En el siguiente Tabla se resumen las inversiones necesarias para la puesta en marcha del Parqué Temático.

Cuadro 32 Inversión Fija.

CONCEPTO	VALOR
Maquinaria y Equipos Cuadro 28	\$ 52.815.000
Muebles y enseres Cuadro 29	\$ 6.630.000
Equipos de oficina Cuadro 30	\$ 11.100.000
TOTAL	\$ 70.545.000

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.2 Inversión diferida: En este rubro se muestran los costos o gastos necesarios de intangibles preoperativos que incurrirá la empresa antes de iniciar las actividades normales, como estudios, constitución, patentes, código de barras, licencias, costos de instalaciones, capacitación de personal, adecuaciones y publicidad de lanzamiento de la empresa.

Cuadro 33 Inversión Diferida

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 2.500.000
Adecuaciones	\$ 13.000.000
Varios de Constitución (licencia, Invima, Registros y Escritura)	\$ 2.000.000
Escritura de Constitución	\$ 1.000.000
Registro de libros y documentos	\$ 500.000
Registro mercantil	\$ 1.000.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 2.650.000
TOTAL	\$ 22.650.000
Valor Amortización Anual (Por cinco años)	\$ 4.530.000

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.3 Inversión de capital de trabajo: Es el estimativo de efectivo necesario a tener antes del inicio de las actividades normales de la empresa, éste se halla teniendo en cuenta que se tiene como política de venta pago mensual, por lo tanto se deben tener recursos para el primer mes de funcionamiento. La especificación en conceptos y valores se determinan teniendo en cuenta los egresos que se presentan a continuación.

5.1.3.1 Costo de prestación del servicio. El costo corresponde a los costos generados por la actividad principal de la empresa y será determinado a través de los siguientes parámetros: insumos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio.

5.1.3.1.1 Insumos. Las tarjetas recargables es la principal materia prima pues es la que permite el acceso a los juegos, y al igual que las otras materias primas se adquieren de acuerdo a la cantidad de usuarios que frecuenten el parque.

Cuadro 34. Insumos

INSUMOS	CANTIDAD SERVICIOS AÑO	PORCENTAJE	VALOR UNIDAD DE INSUMOS UNIDAD	CANTIDAD DE SERVICIOS 100%	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO MENSUAL
Tarjetas Recargables	60.480	35%	\$ 1.500	21.168	\$ 31.752.000	\$ 2.646.000
Implementos de aseo	60.480	25%	\$ 1.200	15.120	\$ 18.144.000	\$ 1.512.000
Elementos de cafetería	60.480	10%	\$ 1.700	6.048	\$ 10.281.600	\$ 856.800
TOTAL			\$ 4.400		\$ 60.177.600	\$ 5.014.800

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.3.1.2 Mano Obra Directa: Para el cálculo de esta información fue necesario considerar la asignación salarial de la mano de obra que interviene directamente en la prestación del servicio. Se tienen en cuenta las prestaciones sociales y la dotación, se aplica el factor prestacional de 58.85%.

Cuadro 35. Mano de Obra Directa

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACION	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Operarios	4	\$ 800.000	\$ 70.500	\$ 512.333	\$ 1.382.833	\$ 5.531.331	\$ 66.375.973
Atención al usuario	2	\$ 750.000	\$ 70.500	\$ 482.905	\$ 1.303.405	\$ 2.606.811	\$ 31.281.727
TOTAL	6					\$ 8.138.142	\$ 97.657.700

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.3.1.3 Costos indirectos de la prestación del servicio: Son las erogaciones que de una u otra manera esta relacionados con el servicio, aunque no estén involucrados de manera directa.

Cuadro 36. Costos Indirectos del Servicio

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento 5%	\$ 220.063	\$ 2.640.750
Seguros 1%	\$ 44.013	\$ 528.150
Depreciación Maquinaria y Equipos Cuadro 36	\$ 440.125	\$ 5.281.500
Servicios Prorratio de	\$ 2.750.000	\$ 33.000.000
Arriendo Servicios	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
TOTAL	\$ 6.454.200	\$ 77.450.400

Fuente: Autores del proyecto.

- **Depreciación.** Se deprecian todos los bienes teniendo en cuenta la vida útil de estos recursos como lo muestra el cuadro 37.

Cuadro 37. Depreciación

ÍTEM			VALOR	TIEMPO A DEPRECIAR	VALOR DE SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Maquinaria y Equipos	Cuadro	28	\$ 52.815.000	10	\$ 26.407.500	\$ 26.407.500	\$ 440.125	\$ 5.281.500
Muebles y enseres	Cuadro	29	\$ 6.630.000	5	\$ -	\$ 6.630.000	\$ 110.500	\$ 1.326.000
Equipos de oficina	Cuadro	30	\$ 11.100.000	5	\$ -	\$ 11.100.000	\$ 185.000	\$ 2.220.000
TOTAL						\$ 44.137.500	\$ 735.625	\$ 8.827.500

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.3.1.4 Total costo del servicio. De acuerdo a los análisis realizados en los estudios de mercados y técnico, se indicó que la capacidad instalada del parque temático e interactivo es de 72.000 servicios/año, y se estima que para el primer año de su funcionamiento su capacidad utilizada es del 84%, es decir 60.480 servicios.

Cuadro 38. Total Costos del Servicio

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	Cuadro	34	\$ 8.138.142	\$ 97.657.700
Insumos	Cuadro	33	\$ 5.014.800	\$ 60.177.600
Costos Indirectos del Servicios	Cuadro	35	\$ 6.454.200	\$ 77.450.400
TOTAL			\$ 19.607.142	\$ 235.285.700

Fuente: Autores del proyecto

5.1.3.2 Gastos de administración. Se considera todo lo relacionado a los salarios y las prestaciones sociales del personal administrativo, los cuales tendrán contrato a término fijo de un año y un periodo de prueba de dos meses.

Cuadro 39. Gastos de Personal Administrativo

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	PRESTACION AL	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Gerente	1	\$ 2.600.000	\$ -	\$ 1.530.230	\$ 4.130.230	\$ 4.130.230	\$ 49.562.760
Secretaria	1	\$ 850.000	\$ 70.500	\$ 541.760	\$ 1.462.260	\$ 1.462.260	\$ 17.547.123
Jefe de Recursos Humanos	1	\$ 2.100.000	\$ -	\$ 1.235.955	\$ 3.335.955	\$ 3.335.955	\$ 40.031.460
Guardas de Seguridad	2	\$ 700.000	\$ 70.500	\$ 453.478	\$ 1.223.978	\$ 2.447.956	\$ 29.375.467
Servicios Generales	2	\$ 700.000	\$ 70.500	\$ 453.478	\$ 1.223.978	\$ 2.447.956	\$ 29.375.467
TOTAL	7	\$ 6.950.000	\$ 211.500	\$ 4.214.901	\$ 11.376.401	\$ 13.824.356	\$ 165.892.277

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 40. Gastos de Administración

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	5%		\$ 220.063	\$ 2.640.750
Seguros	1%		\$ 177.300	\$ 2.127.600
Depreciación Muebles y Enseres	Cuadro	36	\$ 110.500	\$ 1.326.000
Depreciación Equipos de Oficina	Cuadro	36	\$ 185.000	\$ 2.220.000
Servicios	Prorrrateo		\$ 1.050.000	\$ 12.600.000
Arriendos	Prorrrateo		\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Otros			\$ 200.000	\$ 2.400.000
Imprevistos			\$ 100.000	\$ 1.200.000
Papelería			\$ 250.000	\$ 3.000.000
Amortización de Direridos	Cuadro	32	\$ 377.500	\$ 4.530.000
Contratación Externa (Servicios Contables)			\$ 600.000	\$ 7.200.000
TOTAL			\$ 4.770.363	\$ 57.244.350

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 41. Gastos de Personal Administrativo

ÍTEM			VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto de Personal Administrativo	Cuadro	16	\$ 13.824.356	\$ 165.892.277
Gastos de Administración	Cuadro	17	\$ 4.770.363	\$ 57.244.350
TOTAL			\$ 18.594.719	\$ 223.136.627

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.3.3 Gastos financieros (Intereses) Se consideran los intereses que se generan y la amortización a capital que se va realizando como lo muestra el Cuadro 42.

Cuadro 42. Amortización del Crédito

VALOR A PRESTAR	\$ 50.000.000
TIEMPO	60,00
TASA MENSUAL	1,60%
VALOR PAGO	\$ 1.302.536,15

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 42 Resumen Crédito

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				\$ 50.000.000,00
1	\$ 1.302.536,15	\$ 800.000,00	\$ 502.536,15	\$ 49.497.463,85
2	\$ 1.302.536,15	\$ 791.959,42	\$ 510.576,73	\$ 48.986.887,12
3	\$ 1.302.536,15	\$ 783.790,19	\$ 518.745,96	\$ 48.468.141,16
4	\$ 1.302.536,15	\$ 775.490,26	\$ 527.045,89	\$ 47.941.095,27
5	\$ 1.302.536,15	\$ 767.057,52	\$ 535.478,63	\$ 47.405.616,65
6	\$ 1.302.536,15	\$ 758.489,87	\$ 544.046,28	\$ 46.861.570,36
7	\$ 1.302.536,15	\$ 749.785,13	\$ 552.751,02	\$ 46.308.819,34
8	\$ 1.302.536,15	\$ 740.941,11	\$ 561.595,04	\$ 45.747.224,30
9	\$ 1.302.536,15	\$ 731.955,59	\$ 570.580,56	\$ 45.176.643,73
10	\$ 1.302.536,15	\$ 722.826,30	\$ 579.709,85	\$ 44.596.933,88
11	\$ 1.302.536,15	\$ 713.550,94	\$ 588.985,21	\$ 44.007.948,68
12	\$ 1.302.536,15	\$ 704.127,18	\$ 598.408,97	\$ 43.409.539,70
13	\$ 1.302.536,15	\$ 694.552,64	\$ 607.983,52	\$ 42.801.556,19
14	\$ 1.302.536,15	\$ 684.824,90	\$ 617.711,25	\$ 42.183.844,94
15	\$ 1.302.536,15	\$ 674.941,52	\$ 627.594,63	\$ 41.556.250,31
16	\$ 1.302.536,15	\$ 664.900,00	\$ 637.636,15	\$ 40.918.614,16
17	\$ 1.302.536,15	\$ 654.697,83	\$ 647.838,32	\$ 40.270.775,84
18	\$ 1.302.536,15	\$ 644.332,41	\$ 658.203,74	\$ 39.612.572,10
19	\$ 1.302.536,15	\$ 633.801,15	\$ 668.735,00	\$ 38.943.837,10
20	\$ 1.302.536,15	\$ 623.101,39	\$ 679.434,76	\$ 38.264.402,35
21	\$ 1.302.536,15	\$ 612.230,44	\$ 690.305,71	\$ 37.574.096,63
22	\$ 1.302.536,15	\$ 601.185,55	\$ 701.350,60	\$ 36.872.746,03
23	\$ 1.302.536,15	\$ 589.963,94	\$ 712.572,21	\$ 36.160.173,81
24	\$ 1.302.536,15	\$ 578.562,78	\$ 723.973,37	\$ 35.436.200,45
25	\$ 1.302.536,15	\$ 566.979,21	\$ 735.556,94	\$ 34.700.643,50
26	\$ 1.302.536,15	\$ 555.210,30	\$ 747.325,85	\$ 33.953.317,65
27	\$ 1.302.536,15	\$ 543.253,08	\$ 759.283,07	\$ 33.194.034,58
28	\$ 1.302.536,15	\$ 531.104,55	\$ 771.431,60	\$ 32.422.602,98
29	\$ 1.302.536,15	\$ 518.761,65	\$ 783.774,50	\$ 31.638.828,48
30	\$ 1.302.536,15	\$ 506.221,26	\$ 796.314,89	\$ 30.842.513,59
31	\$ 1.302.536,15	\$ 493.480,22	\$ 809.055,93	\$ 30.033.457,65
32	\$ 1.302.536,15	\$ 480.535,32	\$ 822.000,83	\$ 29.211.456,82
33	\$ 1.302.536,15	\$ 467.383,31	\$ 835.152,84	\$ 28.376.303,98
34	\$ 1.302.536,15	\$ 454.020,86	\$ 848.515,29	\$ 27.527.788,70
35	\$ 1.302.536,15	\$ 440.444,62	\$ 862.091,53	\$ 26.665.697,16
36	\$ 1.302.536,15	\$ 426.651,15	\$ 875.885,00	\$ 25.789.812,17
37	\$ 1.302.536,15	\$ 412.636,99	\$ 889.899,16	\$ 24.899.913,01
38	\$ 1.302.536,15	\$ 398.398,61	\$ 904.137,54	\$ 23.995.775,47
39	\$ 1.302.536,15	\$ 383.932,41	\$ 918.603,74	\$ 23.077.171,73
40	\$ 1.302.536,15	\$ 369.234,75	\$ 933.301,40	\$ 22.143.870,33
41	\$ 1.302.536,15	\$ 354.301,93	\$ 948.234,23	\$ 21.195.636,10
42	\$ 1.302.536,15	\$ 339.130,18	\$ 963.405,97	\$ 20.232.230,13
43	\$ 1.302.536,15	\$ 323.715,68	\$ 978.820,47	\$ 19.253.409,66
44	\$ 1.302.536,15	\$ 308.054,55	\$ 994.481,60	\$ 18.258.928,06
45	\$ 1.302.536,15	\$ 292.142,85	\$ 1.010.393,30	\$ 17.248.534,76
46	\$ 1.302.536,15	\$ 275.976,56	\$ 1.026.559,59	\$ 16.221.975,17
47	\$ 1.302.536,15	\$ 259.551,60	\$ 1.042.984,55	\$ 15.178.990,62
48	\$ 1.302.536,15	\$ 242.863,85	\$ 1.059.672,30	\$ 14.119.318,32
49	\$ 1.302.536,15	\$ 225.909,09	\$ 1.076.627,06	\$ 13.042.691,26
50	\$ 1.302.536,15	\$ 208.683,06	\$ 1.093.853,09	\$ 11.948.838,17
51	\$ 1.302.536,15	\$ 191.181,41	\$ 1.111.354,74	\$ 10.837.483,43
52	\$ 1.302.536,15	\$ 173.399,73	\$ 1.129.136,42	\$ 9.708.347,02
53	\$ 1.302.536,15	\$ 155.333,55	\$ 1.147.202,60	\$ 8.561.144,42
54	\$ 1.302.536,15	\$ 136.978,31	\$ 1.165.557,84	\$ 7.395.586,58
55	\$ 1.302.536,15	\$ 118.329,39	\$ 1.184.206,77	\$ 6.211.379,81
56	\$ 1.302.536,15	\$ 99.382,08	\$ 1.203.154,07	\$ 5.008.225,74
57	\$ 1.302.536,15	\$ 80.131,61	\$ 1.222.404,54	\$ 3.785.821,20
58	\$ 1.302.536,15	\$ 60.573,14	\$ 1.241.963,01	\$ 2.543.858,19
59	\$ 1.302.536,15	\$ 40.701,73	\$ 1.261.834,42	\$ 1.282.023,77
60	\$ 1.302.536,15	\$ 20.512,38	\$ 1.282.023,77	\$ -0,00

AÑO	PAGOS	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
1	\$ 15.630.433,81	\$ 9.039.973,51	\$ 6.590.460,30	\$ 43.409.539,70
2	\$ 15.630.433,81	\$ 7.657.094,55	\$ 7.973.339,26	\$ 35.436.200,45
3	\$ 15.630.433,81	\$ 5.984.045,53	\$ 9.646.388,28	\$ 25.789.812,17
4	\$ 15.630.433,81	\$ 3.959.939,96	\$ 11.670.493,85	\$ 14.119.318,32
5	\$ 15.630.433,81	\$ 1.511.115,49	\$ 14.119.318,32	\$ -0,00
TOTAL	\$ 78.152.169,03	\$ 28.152.169,03	\$ 50.000.000,00	

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 44 Gastos Financieros.

GASTOS FINANCIEROS			VALOR MES
Monto de Intereses mes 1	Cuadro	41	\$ 800.000
Monto de intereses mes 2	Cuadro	41	\$ 791.959
Monto de intereses mes 3	Cuadro	41	\$ 783.790

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.3.4 Total Capital de Trabajo: El capital de trabajo considera aquellos recursos necesarios para cubrir los egresos durante un mes de funcionamiento, para lo cual se toman los egresos mensuales totales menos los egresos no monetarios tales como depreciación y amortización de diferidos como son los operarios y el personal de atención al usuario, el mantenimiento, el arriendo, los servicios, la depreciación, los intereses de préstamo entre otros.

Cuadro 45 Capital de Trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO			VALOR MES	VALOR A NECESITAR
Costos del Servicio	Cuadro	37	\$ 19.607.142	\$ 19.607.142
Gastos de Administración	Cuadro	40	\$ 18.594.719	\$ 18.594.719
Gastos Financieros	Cuadro	43	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00
Gravamen del 4 x 1.000			\$ 161.280,00	\$ 483.840,00
TOTAL			\$ 39.001.861	\$ 39.001.861

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.4 Inversión Total: La inversión total del proyecto, es de \$132.196.861, según el siguiente Cuadro 46.

Cuadro 46 Inversión Total

INVERSIÓN TOTAL			VALOR
Inversión Fija	Cuadro	31	\$ 70.545.000
Inversión Diferida	Cuadro	32	\$ 22.650.000
Inversión en Capital de Trabajo	Cuadro	44	\$ 39.001.861
TOTAL			\$ 132.196.861

Fuente: Autores del proyecto.

5.1.5 Fuentes de Financiación: El proyecto exige recursos para la disposición y puesta en marcha; de los cuales \$50.000.000 serán financiados con la banca privada con un préstamo a 60 meses y el valor restante que corresponde a \$81.958.061 serán aportados por cuatro socios en partes iguales de \$20.500.000

5.2 COSTOS

5.2.1 Costos y Gastos Fijos: Son aquellos costos, independientemente de los niveles de producción, que no sufren ninguna variación.

Cuadro 47 Costos y Gastos Fijos.

COSTOS FIJOS			VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	Cuadro	37	\$ 97.657.700
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	Cuadro	35	\$ 51.050.400
Arriendo	\$	36.000.000,00	
Servicios	\$	6.600.000,00	
Depreciación	\$	5.281.500,00	
Mantenimiento	\$	2.640.750,00	
Otros	\$	-	\$ -
TOTAL			\$ 148.708.100

Fuente: Autores del proyecto.

5.2.2 Costos y Gastos Variables: Se comportan en proporción directa a los niveles del servicio, en este caso, a los niveles de atención de usuarios.

Cuadro 48 Costos y Gastos Variables.

COSTOS FIJOS			VALOR ANUAL
Insumos	Cuadro	33	\$ 60.177.600
Costos Indirectos Variables del Servicio	Cuadro	35	\$ 26.400.000
Servicios			\$ 26.400.000,00
TOTAL			\$ 86.577.600

Fuente: Autores del proyecto.

5.2.3 Costos Totales Unitarios: Están representados por todos aquellos conceptos que se requieren para adelantar o disponer la marcha de la empresa.

Cuadro 49 Costos Totales Unitarios

COSTOS FIJOS			VALOR ANUAL	COSTO POR UNIDAD
Total Anual de Costos Fijos	Cuadro	22	\$ 148.708.100	\$ 2.459
Total Anual de Gastos Variables	Cuadro	23	\$ 86.577.600	\$ 1.432
TOTAL			\$ 235.285.700	\$ 3.890

Fuente: Autores del proyecto.

5.3 PRECIO DE VENTA

El precio de venta se calculó utilizando la fórmula: $PV = CTU / (1 - \%MU)$; Donde: PV=Precio de Venta, CTU=Costo Total Unitario, MU=Margen de Utilidad. El Costo Total Unitario resulta de dividir los costos totales del servicio entre la cantidad de servicios a ofrecer, que para el primer año se estimó en 8.000, aproximando las cifras arrojadas en el cálculo con los precios que se manejan en el mercado.

Cuadro 50 Costos Fijos y Variables Anuales

COSTOS FIJOS			VALOR ANUAL	SERVICIOS OFRECIDO	COSTO POR UNIDAD
Total Anual Costos Fijos	Cuadro	46	\$ 148.708.100	60.480	\$ 2.459
Total Anual Costos Variables	Cuadro	47	\$ 86.577.600	60.480	\$ 1.432
TOTAL			\$ 235.285.700		\$ 3.890

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 51 Calculo Precio Unitario de Venta

Costos Totales Unitarios	\$ 3.890,31
Margen de Utilidad	50%
Precio de Venta	\$ 7.780,61

Precio de Venta Ajustado	\$ 8.000
---------------------------------	----------

Fuente: Autores del proyecto.

5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

Una vez realizados los cálculos anteriores, se elaboran los presupuestos de ingresos y egresos, se hace su respectiva proyección para los 5 primeros años de ejecución del Parque Temático e Interactivo.

Cuadro 52 Ingresos y Egresos

CONCEPTO	ANO 2014	ANO 2015	ANO 2016	ANO 2016	ANO 2017
INGRESOS	483.840.000	503.193.600	523.321.344	544.254.198	566.024.366
EGRESOS	235.285.700	242.344.271	249.614.602	257.103.040	264.816.131
FND (I-E)	248.554.300	260.849.329	273.706.742	287.151.158	301.208.235

Fuente: Autores del proyecto.

5.4.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años: En el Estado de Resultados Proyectados se determinan los ingresos y egresos que fueron proyectados a cinco años, es decir, del año 2014 al 2018.

Cuadro 53 Estado de Resultados Projectado

			Año 2.014	Año 2.015	Año 2.016	Año 2.017	Año 2.018
Ingresos Operacionales			\$ 483.840.000	\$ 503.193.600	\$ 523.321.344	\$ 544.254.198	\$ 566.024.366
TOTAL INGRESOS			\$ 483.840.000	\$ 503.193.600	\$ 523.321.344	\$ 544.254.198	\$ 566.024.366
Mano de Obra Directa MOD	Cuadro	34	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700
Insumos	Cuadro	33	\$ 36.700.000	\$ 37.434.000	\$ 38.182.680	\$ 38.946.334	\$ 39.725.260
Costos Indirectos del Servicio Fijos	Cuadro	35	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400
Costos Indirectos Servicio Variables	Cuadro	35	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000
COSTOS DEL SERVICIO			\$ 211.808.100	\$ 212.542.100	\$ 213.290.780	\$ 214.054.433	\$ 214.833.360
UTILIDAD BRUTA			\$ 272.031.900	\$ 290.651.500	\$ 310.030.564	\$ 330.199.764	\$ 351.191.006
Gastos de Personal	Cuadro	38	\$ 165.892.277	\$ 165.892.277	\$ 165.892.277	\$ 165.892.277	\$ 165.892.277
Gastos de Administración	Cuadro	39	\$ 57.244.350	\$ 57.244.350	\$ 57.244.350	\$ 57.244.350	\$ 57.244.350
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS			\$ 48.895.274	\$ 67.514.874	\$ 86.893.938	\$ 107.063.138	\$ 128.054.379
Gastos Financieros	Cuadro	43	\$ 9.039.974	\$ 7.657.095	\$ 5.984.046	\$ 3.959.940	\$ 1.511.115
Gravamen del 4 x 1.000	Cuadro	0	\$ 1.935.360	\$ 2.012.774	\$ 2.093.285	\$ 2.177.017	\$ 2.264.097
Otros Ingresos (Venta de Activos)	Cuadro	11					\$ 26.407.500
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO			\$ 39.855.300	\$ 57.845.005	\$ 78.816.607	\$ 100.926.181	\$ 150.686.666
Provisión para Impuestos		33%	\$ 13.152.249	\$ 19.088.852	\$ 26.009.480	\$ 33.305.640	\$ 49.726.600
UTILIDAD NETA			\$ 26.703.051	\$ 38.756.153	\$ 52.807.127	\$ 67.620.541	\$ 100.960.066
RESERVAS		10%	\$ 2.670.305	\$ 3.875.615	\$ 5.280.713	\$ 6.762.054	\$ 10.096.007

Fuente: Autores del proyecto.

5.4.2 Flujo de Caja Proyectado

Cuadro 54 Flujo de Caja Proyectado

	Año 2.014	Año 2.015	Año 2.016	Año 2.017	Año 2.018
Ingresos operacionales	\$ 483.840.000	\$ 503.193.600	\$ 523.321.344	\$ 544.254.198	\$ 566.024.366
Recuperación de Cartera		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total de Ingresos Operacionales	\$ 483.840.000	\$ 503.193.600	\$ 523.321.344	\$ 544.254.198	\$ 566.024.366
Pagos de Costos					
Pago de Insumos	\$ 36.700.000	\$ 37.434.000	\$ 38.182.680	\$ 38.946.334	\$ 39.725.260
Pago de Mano de Obra Directa	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700
Pago Costos Indirectos Fijos	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400
Depreciaciones	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500
Pago Costos Indirectos Variables	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000
Total Pagos de Costos Operacionales	\$ 217.089.600	\$ 217.823.600	\$ 218.572.280	\$ 219.335.933	\$ 220.114.860
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO	\$ 266.750.400	\$ 285.370.000	\$ 304.749.064	\$ 324.918.264	\$ 345.909.506
Pagos de Gastos					
Pago de Gastos de Administración	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627
Amortizaciones	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000
Depreciaciones	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000
Pago de Impuestos	\$ -	\$ 13.152.249	\$ 19.088.852	\$ 26.009.480	\$ 33.305.640
Total Pago de Gastos Operacionales	\$ 215.060.627	\$ 228.212.876	\$ 234.149.478	\$ 241.070.107	\$ 248.366.266
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO	\$ 51.689.774	\$ 57.157.125	\$ 70.599.586	\$ 83.848.158	\$ 97.543.239
Inversiones					
Inversión Fija	# \$ 70.545.000				
Inversión Diferida	# \$ 22.650.000				
Inversión en Capital de Trabajo	# \$ 39.001.861				
Total de Inversiones	# \$ 132.196.861	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	# \$ -80.507.087	\$ 57.157.125	\$ 70.599.586	\$ 83.848.158	\$ 97.543.239
Financiación					
Aportes de los socios	# \$ 82.196.861				
Crédito Financiero	# \$ 50.000.000				
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)					\$ 26.407.500
Total Ingresos de Financiación	# \$ 132.196.861	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 26.407.500
Egresos de Financiación					
Abonos a capital	\$ 6.590.460	\$ 7.973.339	\$ 9.646.388	\$ 11.670.494	\$ 14.119.318
Pago de Intereses	\$ 9.039.974	\$ 7.657.095	\$ 5.984.046	\$ 3.959.940	\$ 1.511.115
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 1.935.360	\$ 2.012.774	\$ 2.093.285	\$ 2.177.017	\$ 2.264.097
Pago de Utilidades					
Total Egresos de Financiación	# \$ 17.565.794	\$ 17.643.208	\$ 17.723.719	\$ 17.807.451	\$ 17.894.531
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	# \$ 114.631.067	\$ -17.643.208	\$ -17.723.719	\$ -17.807.451	\$ 8.512.969
FLUJO NETO DE CAJA	# \$ 34.123.980	\$ 39.513.916	\$ 52.875.867	\$ 66.040.707	\$ 106.056.208
Flujo de caja del período	# \$ 34.123.980	\$ 39.513.916	\$ 52.875.867	\$ 66.040.707	\$ 106.056.208
Saldo anterior de Caja y Bancos	\$ 39.001.861	\$ 73.125.840	\$ 112.639.757	\$ 165.515.624	\$ 231.556.331
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	# \$ 73.125.840	\$ 112.639.757	\$ 165.515.624	\$ 231.556.331	\$ 337.612.539

Fuente: Autores del proyecto.

5.4.3 Balance General a 5 años.

Cuadro 55 Balance General Proyectado

		Año 2,014	Año 2,015	Año 2,016	Año 2,017	Año 2,018
Caja y Bancos	# \$	73.125.840	\$ 112.639.757	\$ 165.515.624	\$ 231.556.331	\$ 337.612.539
Total Activo Corriente	# \$	73.125.840	\$ 112.639.757	\$ 165.515.624	\$ 231.556.331	\$ 337.612.539
Construcciones	# \$	13.000.000	\$ 13.000.000	\$ 13.000.000	\$ 13.000.000	\$ 13.000.000
Maquinaria y Equipo	# \$	52.815.000	\$ 52.815.000	\$ 52.815.000	\$ 52.815.000	\$ 52.815.000
Muebles y Enseres	# \$	6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000	\$ 6.630.000
Equipos de Oficina	# \$	11.100.000	\$ 11.100.000	\$ 11.100.000	\$ 11.100.000	\$ 11.100.000
Depreciación Acumulada	# \$	1.735.500	\$ 3.471.000	\$ 5.206.500	\$ 6.942.000	\$ 8.677.500
Total Activo Fijo Neto	# \$	85.280.500	\$ 87.016.000	\$ 88.751.500	\$ 90.487.000	\$ 92.222.500
Activos Diferidos	# \$	22.650.000	\$ 22.650.000	\$ 22.650.000	\$ 22.650.000	\$ 22.650.000
Amortización Diferida	# \$	-4.530.000	\$ -9.060.000	\$ -13.590.000	\$ -18.120.000	\$ -22.650.000
Activo Diferido Neto	# \$	18.120.000	\$ 13.590.000	\$ 9.060.000	\$ 4.530.000	\$ -
TOTAL ACTIVOS	# \$	176.526.340	\$ 213.245.757	\$ 263.327.124	\$ 326.573.331	\$ 429.835.039
Obligaciones Financieras	# \$	7.973.339	\$ 9.646.388	\$ 11.670.494	\$ 14.119.318	\$ -
Proveedores por Pagar	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar	\$	13.152.249	\$ 19.088.852	\$ 26.009.480	\$ 33.305.640	\$ 49.726.600
Total Pasivo Corriente	# \$	21.125.588	\$ 28.735.240	\$ 37.679.974	\$ 47.424.958	\$ 49.726.600
Obligaciones de Largo Plazo	# \$	35.436.200	\$ 25.789.812	\$ 14.119.318	\$ -	\$ -
PASIVO TOTAL	# \$	56.561.789	\$ 54.525.052	\$ 51.799.292	\$ 47.424.958	\$ 49.726.600
Aportes Sociales	# \$	82.196.861	\$ 82.196.861	\$ 82.196.861	\$ 82.196.861	\$ 82.196.861
Utilidades Ejercicios Anteriores	\$	-	\$ 24.032.746	\$ 58.913.284	\$ 106.439.698	\$ 167.298.185
Utilidades del Presente Ejercicio	\$	24.032.746	\$ 34.880.538	\$ 47.526.414	\$ 60.858.487	\$ 90.864.060
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)	\$	2.670.305	\$ 6.545.920	\$ 11.826.633	\$ 18.588.687	\$ 28.684.694
PATRIMONIO TOTAL	# \$	108.899.912	\$ 147.656.065	\$ 200.463.191	\$ 268.083.733	\$ 369.043.799
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	# \$	165.461.700	\$ 202.181.117	\$ 252.262.484	\$ 315.508.691	\$ 418.770.399

Fuente: Autores del proyecto.

5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO.

- Se concluye con el estudio financiero que existe la necesidad de crear una empresa dedicada al entretenimiento, la diversión y el sano esparcimiento.
- La cantidad de servicios que debe ofrecerse en el mes debe ser de 4.875 para poder cubrir el capital de trabajo mensual.

- El capital mensual requerido para el servicio es de \$39.001.861
- El estudio financiero permite evidenciar la viabilidad del proyecto, toda vez que presenta resultados que son atractivos desde la relación costo beneficio. Una vez determinadas las inversiones totales del proyecto por un valor de \$132.196.861, se logró determinar que es una cifra de fácil acceso por medio de la banca privada con un préstamo a 60 meses de \$50.000.000 y el valor restante que corresponde a \$82.196.861 serán aportados por cuatro socios en partes iguales de \$20.550.000.
- Para el primer segundo año la utilidad neta del proyecto es de \$26.703.051 pesos.
- Los estados financieros, como lo son el estado de resultados, balance general y flujo de caja, permiten evidenciar la viabilidad del proyecto, puesto que se obtienen ganancias a lo largo de los cinco años de vida útil del proyecto y la empresa presenta un saldo a favor en cada periodo evaluado.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.

El parque temático e interactivo es una empresa privada que busca generar utilidades y nuevos empleos; adicional a ello responde a las necesidades económicas de los socios y beneficia a la comunidad del Municipio que requiere un espacio seguro que le permita disfrutar en familia del sano esparcimiento.

Se medirá por todas las características que proporcionen beneficios y ventajas a los clientes internos y externos del municipio de Barrancabermeja, como son los precios, los horarios de atención, los convenios a nivel de empresas privadas y públicas y atención de sugerencias.

Los empleados serán motivados a identificar y responder a impactos sociales durante las jornadas de trabajo y recibieran un incentivo por ello para ayudar a crear confianza y resultados que beneficien a todos.

La calidad de vida de los empleados cada día será mejor, con el apoyo de las evaluaciones y capacitaciones al igual que la retribución económica que reciba.

Se aumentará la ventaja competitiva.

El proyecto fomentará el crecimiento y el desarrollo en la región, desde dos perspectivas. La primera de ellas, desde la generación de empleos directos e indirectos porque su mano de obra será local en su totalidad, y desde la segunda, la propuesta de

un servicio de recreación y diversión permanente en lo relacionado a juegos temáticos e interactivos.

Paralelo a lo mencionado, el proyecto contribuirá a los ingresos del municipio, en la medida que la empresa está instalada cumpliendo con todos los requisitos legales exigidos por la ley y por el Municipio.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

El proyecto dispondrá de espacios de zonas verdes, las cuales serán debidamente conservadas, según parámetros establecidos por la autoridad competente, lo cual evitará la destrucción de espacios naturales.

Se sensibilizará a todos los participantes, clientes internos y externos, sobre el adecuado manejo de los residuos sólidos; los cuales estará enmarcados en una política de disposición provisional y final de residuos.

El proyecto se fundamentará en la Ley No.118 del 10 de Mayo de 2002, en lo que respecta al manejo ambiental. Se dispondrá de una licencia ambiental que otorgue la autoridad para diligenciar el proyecto que cumple con requisitos, términos, condiciones y obligaciones que se relacionen con la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales del proyecto, obra o actividad.

Para cumplir y controlar el impacto ambiental se tendrán en cuenta los factores básicos que requiere el ser humano y que se relacionan a continuación:

Tabla 14 Factor Ambiental: Agua

AGUA	
FUENTES	La empresa EDASABA es la entidad encargada de suministrar este recurso al Municipio se estima para el desarrollo de las actividades un consumo de 60 metros cúbicos de agua al mes y se pagarían 240.000 aproximadamente.
USO	<ul style="list-style-type: none"> - Aseo en las instalaciones administrativas, en el área operativa y en los baños. - Paseo Peatonal.
CONTROL MEDIDAS	DE <ul style="list-style-type: none"> - Reparar las tuberías y llaves que goteen. - Uso de baldes en vez de manguera. - Utilizar el agua lluvia para regar las zonas verdes. - Se contará con tanques ahorradores de agua.

Fuente: Autores del proyecto.

Tabla 15 Factor Ambiental: Residuos Sólidos

RESIDUOS SÓLIDOS	
FUENTES	Papeles, servilletas, cartón, bolsas, vasos desechables, envases.
USO	Se contará con los tanques de basura con el fin almacenar adecuadamente los residuos. Los colores son los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Amarillo: Latas • Gris: Cartón y Papel • Verde: Ordinarios • Azul: Plásticos
CONTROL MEDIDAS	DE <ul style="list-style-type: none"> - Sensibilización de los usuarios. - Control de los residuos. - Uso adecuado de los recipientes

Fuente: Autores del proyecto.

Tabla 16 Factor Ambiental: Aire

AIRE	
FUENTES	El área administrativa y de juegos temáticos e interactivos contará con aires acondicionados. La zona peatonal y la ruta se beneficiaran del clima cálido con que cuenta la ciudad.
USO	Se contará con equipos que contribuyan a la conservación del medio ambiente.
CONTROL MEDIDAS	DE <ul style="list-style-type: none"> - Cumplir con las normas sanitarias establecidas por la secretaria de salud. - Mantenimiento de zonas verdes. - Instalación de filtros y extractores para evitar malos olores.

Fuente: Autores del proyecto.

6.3 IMPACTO FINANCIERO

Con el propósito de demostrar la viabilidad del proyecto de acuerdo se procede a realizar la respectiva evaluación del mismo a partir de las utilidades obtenidas y resultados calculados en los indicadores económicos, lo que se conoce como Evaluación Financiera del Proyecto.

Esta sesión aborda el análisis de los beneficios económicos que el proyecto brindará a sus inversionistas y la rentabilidad que generará comparándola con la tasa de interés mínima que podría obtener en el mercado financiero u otras alternativas de inversión.

Para realizar la evaluación financiera se toman como base el flujo de caja proyectado, determinando los dos parámetros más importantes que son: el valor presente neto y la tasa interna de retorno del proyecto.

6.3.1 Valor Presente Neto: Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, mide el rendimiento del proyecto con relación a la inversión teniendo en cuenta las variables económicas y financieras que tiene el mercado con una tasa de interés de oportunidad (TIO) o también conocida como la tasa mínima atractiva de retorno la cual está dada por:

- Costo de oportunidad, 3,25% (Tasa de interés de política monetaria, valor obtenido por inversiones en TES a través de la Página virtual del Banco de la Republica, www.banrep.gov.co).
- Factor de riesgo, 10%, valor obtenido sobre el riesgo que implica desarrollar una actividad.

Tasa de evaluación = $((1 + 0.0325) (1 + 0,10) - 1) * 100 = 13,58\%$ anual

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$VPN = \sum (x) (1 + i) - t$. Donde:

X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

I = TIO = 6,86%

t = Periodo de 0 hasta 5 años.

Cuadro 56 Flujo de Caja Libre

	Año 2.014	Año 2.015	Año 2.016	Año 2.017	Año 2.018	
Ingresos operacionales	\$ 483.840.000	\$ 503.193.600	\$ 523.321.344	\$ 544.254.198	\$ 566.024.366	
Recuperación de Cartera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total de Ingresos Operacionales	\$ 483.840.000	\$ 503.193.600	\$ 523.321.344	\$ 544.254.198	\$ 566.024.366	
Pagos de Costos						
Pago de Materia Prima	\$ 36.700.000	\$ 37.434.000	\$ 38.182.680	\$ 38.946.334	\$ 39.725.260	
Pago de Mano de Obra Directa	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	\$ 97.657.700	
Pago Costos Indirectos Fijos	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	\$ 51.050.400	
Depreciaciones	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	\$ 5.281.500	
Pago Costos Indirectos Variables	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	\$ 26.400.000	
Total Pagos de Costos Operacionales	\$ 217.089.600	\$ 217.823.600	\$ 218.572.280	\$ 219.335.933	\$ 220.114.860	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO	\$ 266.750.400	\$ 285.370.000	\$ 304.749.064	\$ 324.918.264	\$ 345.909.506	
Pagos de Gastos						
Pago de Gastos de Administración	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	\$ 223.136.627	
Amortizaciones	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	\$ -4.530.000	
Depreciaciones	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	\$ -3.546.000	
Pago de Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pago de Impuestos	\$ -	\$ 13.152.249	\$ 19.088.852	\$ 26.009.480	\$ 33.305.640	
Total Pago de Gastos Operacionales	\$ 215.060.627	\$ 228.212.876	\$ 234.149.478	\$ 241.070.107	\$ 248.366.266	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO	\$ 51.689.774	\$ 57.157.125	\$ 70.599.586	\$ 83.848.158	\$ 97.543.239	
Inversiones						
Inversión Fija	\$ 70.545.000					
Inversión Diferida	\$ 22.650.000					
Inversión en Capital de Trabajo	\$ 39.001.861					
Total de Inversiones	\$ 132.196.861	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ -132.196.861	\$ 51.689.774	\$ 57.157.125	\$ 70.599.586	\$ 83.848.158	\$ 97.543.239

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 57. Valor Presente Neto

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
Año	0	\$ -132.196.861	6,86%	1,000000	\$ -132.196.861
Año	1	\$ 51.689.774	6,86%	0,935794	\$ 48.370.962
Año	2	\$ 57.157.125	6,86%	0,875710	\$ 50.053.053
Año	3	\$ 70.599.586	6,86%	0,819484	\$ 57.855.207
Año	4	\$ 83.848.158	6,86%	0,766868	\$ 64.300.436
Año	5	\$ 97.543.239	6,86%	0,717630	\$ 69.999.939
VALOR PRESENTE ANUAL					\$ 158.382.736

Fuente: Autores del proyecto.

El VPN para los primeros cinco años es mayor que cero, lo que indica que el proyecto es viable, y rentable siempre y cuando las utilidades se reinviertan.

Cuadro 58. Tasa de Descuento Deflactada

Tasa Libre de Riesgo	3,25%
Prima de Riesgo Media	10,00%
TMRR	13,58%
Tasa del Crédito	20,98%
Beneficio Tributario	33,00%
Costo Efectivo del Crédito	14,06%
COSTO PROMEDIO DE CAPITAL	10,45%
Tasa de Inflación	3,36%
Tasa de Descuento Deflactada	6,86%

Fuente: Autores del proyecto.

La tasa de descuento determina el valor en moneda de hoy, del dinero pagado o recibido en algún momento futuro, y se utiliza en el análisis costo-beneficio a fin de poner todos los flujos económicos de un proyecto que se producen en distintos momentos, en la moneda de un solo año, de manera que los costos y beneficios puedan ser comparables.

6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR: Adicionar después de TIR la TIRM, en TIR Modificada va la tasa del crédito y la tasa de descuento u oportunidad.

Según el flujo neto de caja (FNC), y teniendo en cuenta las premisas anteriores se procedió a calcular la TIR aplicando la fórmula respectiva, dando como resultado el 39.83%. El porcentaje arrojado resulta atractivo para los inversionistas, pues es mayor a la tasa de oportunidad, la cual se calculó en 6.86% y está en el rango aceptable para los proyectos de inversión, que usualmente es entre el 25% y 35%.

Este valor es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$VPN = \sum (x) (1 + r)^{-t}$$

Dónde: X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

r = TIR =?

t = Periodo de 0 hasta 5 años.

Aplicando y reemplazando estos valores en la formula se obtiene:

Cuadro 59. Tasa Interna de Retorno.

Año 0	\$ -132.196.861
Año 1	\$ 51.689.774
Año 2	\$ 57.157.125
año 3	\$ 70.599.586
Año 4	\$ 83.848.158
Año 5	\$ 97.543.239
TIR	39,83%

Fuente: Autores del proyecto.

6.3.3 Periodo de recuperación. Analizando la utilidad de los resultados del flujo de caja la recuperación de la inversión se logra en el año 4. Ver siguiente cuadro.

Cuadro 60 Periodo de Recuperación de la Inversión.

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año	0	\$ -132.196.861	6,86%	1,000000	\$ -132.196.861	\$ -132.196.861
Año	1	\$ 51.689.774	6,86%	0,935794	\$ 48.370.962	\$ -83.825.898
Año	2	\$ 57.157.125	6,86%	0,875710	\$ 50.053.053	\$ -33.772.845
Año	3	\$ 70.599.586	6,86%	0,819484	\$ 57.855.207	\$ 24.082.361
Año	4	\$ 83.848.158	6,86%	0,766868	\$ 64.300.436	\$ 88.382.797
Año	5	\$ 97.543.239	6,86%	0,717630	\$ 69.999.939	\$ 158.382.736

Fuente: Autores del proyecto.

6.3.4 Análisis de las Razones Financieras. Se analizan a continuación las razones financieras de liquidez y endeudamiento a un año, según el Balance General, así:

Cuadro 61. Análisis de las Razones Financieras

INDICADOR	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Líquidez						
1.1. Razón Corriente	Act.Cte / Pas.Cte	3,46	3,92	4,39	4,88	6,79
2. Endeudamiento						
2.1. Endeudamiento	(Pas /Act)*100	32,04%	25,57%	19,67%	14,52%	11,57%
3. Solvencia						
3.1. Rotación de Activo Total	Ing Operac/Activo	2,74	2,36	1,99	1,67	1,32
4. Rentabilidad						
4.1. Rentabilidad de Inversión	(Util Neta/Activo)*100	21,95%	24,76%	25,68%	30,91%	0,00%
4.2. Margen de rentabilidad	(Utilidad de operación / ventas netas)	17,97%	23,23%	28,03%	32,42%	36,46%

Fuente: Autores del proyecto.

Razones de liquidez. Este es un indicador que debe conocer toda organización y corresponde a la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas

totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

- **Razón corriente**

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} = \$73.125.840 / \$ 21.125.588 = \$3,4614$$

Durante el primer período contable del parque temático e interactivo se analiza que por cada \$1 que debe a corto plazo tiene \$3,4614 representado en activos corrientes para responder lo cual es favorable.

- **Nivel de endeudamiento.** Se establecen la relación entre pasivo y activo que indica la carga financiera que pesa sobre los activos de una empresa, en términos de la cantidad de deuda que se ha utilizado para financiarlos.

$$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total} * 100 = 56.561.789 / 176.526.340 = \$0.32$$

Por cada peso que se tiene invertido en activos, se han financiado \$ 0.32 indicando que la empresa tiene un compromiso con terceros.

- **Rotación de activo total.** La rotación de activos es uno de los indicadores financieros que le dicen a la empresa que tan eficiente está siendo con la administración y gestión de sus activos. No está demás conocer el nivel de rotación de los activos, puesto que de su nivel se pueden identificar falencias e implementar mejoras conducentes a maximizar la utilización de los recursos de la empresa.

$$\text{Ingresos Operaciones} / \text{Activo Total} = 483.840.000 / 176.526.340 = 3$$

Esto quiere decir que en un año los activos rotan 3 veces y se puede traducir a días, para lo cual se divide 360 entre 3 y el resultado indica que los activos rotan cada 120 días.

- **Razón de rentabilidad.** Se mide la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Utilidad Neta / Activo Total

$$45.954.728 / 216.199.487 = 0,21$$

Por cada peso invertido en activos se generó una utilidad neta de \$0,21. Este indicador es favorable para el primer año de funcionamiento del parque.

- **Margen de Rentabilidad.**

$$\text{Utilidad Operación} / \text{Utilidad Bruta} = 26.703.051 / 176.526.340 = 0,15$$

En esta razón financiera, se puede observar que la empresa presenta en el primer año un margen de rentabilidad de 15%, logrando un incremento significativo año a año hasta llegar al 36,46% en el quinto año de operación.

6.4 Punto de Equilibrio.

El Punto de Equilibrio es un instrumento financiero que permite calcular la cantidad en pesos o unidades necesarias a vender para lograr un balance entre los costos totales y los ingresos, es decir, el punto donde no se generan pérdidas ni ganancias. También muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto

de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas.

Para determinar el punto de equilibrio se hará sobre las cantidades a vender usando la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos y Gastos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo y Gasto Variable Unitario}}$$

Cuadro 62 Punto de Equilibrio.

Año	Costos y Gastos Fijos	Precio de Venta Por Unidad	Costo y Gasto Variable por	Unidades Proyectadas	Fracción de Costo Gasto Variable por	Punto de Equilibrio Anual
1	\$ 371.844.726	\$ 8.000	\$ 97.552.934	\$ 60.480	\$ 1.613	\$ 58.219
2	\$ 371.844.726	\$ 8.000	\$ 99.710.573	\$ 62.899	\$ 1.585	\$ 57.967
3	\$ 371.844.726	\$ 8.000	\$ 101.719.663	\$ 65.415	\$ 1.555	\$ 57.695
4	\$ 371.844.726	\$ 8.000	\$ 103.524.982	\$ 68.032	\$ 1.522	\$ 57.399
5	\$ 371.844.726	\$ 8.000	\$ 105.058.759	\$ 70.753	\$ 1.485	\$ 57.074

Fuente: Autores del proyecto.

Cuadro 63 Cálculo Punto Equilibrio

Clientes	Ingresos	Total Costos
0	\$ -	\$ 371.844.726
53.719	\$ 429.750.391	\$ 458.491.989
55.219	\$ 441.750.391	\$ 460.911.456
56.719	\$ 453.750.391	\$ 463.330.924
58.219	\$ 465.750.391	\$ 465.750.391
59.719	\$ 477.750.391	\$ 468.169.859
61.219	\$ 489.750.391	\$ 470.589.326
62.719	\$ 501.750.391	\$ 473.008.794

Fuente: Autores del proyecto.

6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Es en la evaluación financiera donde se influye en la decisión de inversión por parte de los posibles socios del proyecto, de allí que se considere como uno de los apartes más importantes de todo estudio de factibilidad. Aquí es importante que los parámetros TIR, VPN y razones financieras, presenten comportamientos que sean acordes a las expectativas de los inversionistas.

La TIR que arroja el estudio es de 39.83% y es mayor que la tasa de oportunidad, la cual es de 13,58%.

El VPN arrojado es mayor que cero y es una cifra de **\$158.382.736** lo cual es atractivo para los inversionistas.

Las razones financieras son indicadores favorables desde el punto de vista económico.

El punto de equilibrio se determinó en 58.219 servicios para el primer año, el cual se alcanza con 4.851 servicios estimadas, con lo cual se supera el punto de equilibrio calculado.

El proyecto tiene liquidez y lo demuestran los flujos de caja proyectados demuestran que el proyecto tiene por tanto, pueden cubrir sus costos y gastos anuales.

Se puede concluir que de acuerdo a los análisis realizados en cada estudio: mercado, técnico, administrativo y financiero, el proyecto demuestra rentabilidad, porque se evidencia una excelente relación entre costo y beneficio, se recomienda llevarlo a cabo por toda la gracia que se recibiría.

7. CONCLUSIONES

- La evaluación que sobre la idea de negocio se realiza, concluye con un mercado potencial definido a través de una demanda atractiva enfrentada a una oferta débil que potencializa la permanencia del parque temático en Barrancabermeja.
- El estudio técnico establece las características de tamaño, capacidades, insumos, ubicación y requerimientos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Estos aspectos se definieron, según las características del proyecto.
- La evaluación administrativa define la estructura organizacional, las funciones, los perfiles y salarios del grupo de trabajo necesario para la instalación y el funcionamiento del proyecto. De igual manera, se determinan políticas organizacionales que soportarán el accionar del proyecto.
- Los aspectos financieros evaluados, determinan resultados que concluyen con la viabilidad financiera del proyecto. Los indicadores obtenidos presentan comportamientos acordes a las expectativas de los inversionistas en el proyecto indicando la favorabilidad desde el punto de vista económico. Una vez evaluadas las utilidades generadas, se estima una TIR del 39.83% efectivo anual, y representa un parámetro evaluativo que comparada con la tasa de oportunidad del 13,16%, la TIR es superior, por lo tanto, se puede decir que el proyecto es rentable.
- El proyecto incluye en todo el proceso de implementación, la aplicación de políticas que promuevan la conservación del medio ambiente, diseñando planes de mitigación de impactos negativos y potencialización de los aspectos favorables.

8. RECOMENDACIONES

La viabilidad del proyecto depende de la demanda del servicio por lo tanto se hace fundamental que el servicio prestado sea de satisfacción del usuario. Para satisfacer las necesidades del cliente se debe contar con los recursos humanos, logísticos y económicos los cuales son el resultado del estudio técnico, administrativo y financiero de este proyecto.

Instalar el parque temático como una propuesta de juegos, diversión y aprendizaje, en la ciudad de Barrancabermeja para generar un espacio de sano esparcimiento donde los niños, jóvenes y adultos se diviertan y disfruten como familia.

Asumir un compromiso de actualización de los juegos interactivos y video juegos frente a los cambios del mercado, en busca de novedades del servicio, a la expectativa de los cambios actitudinales de los clientes activos y potenciales.

Proponer y promover alternativas de publicidad y promoción en la página WEB que conserven expectativas en el mercado objetivo, en lo que respecta a la permanencia del servicio y la empresa en el medio.

El personal deberá ser seleccionado de manera previa y de tal forma que se garantice las condiciones deseadas para el buen funcionamiento de la empresa.

Teniendo en cuenta que el proyecto está dirigido a los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja, se recomienda dejar publicidad en las tiendas, supermercados y universidades con el fin de realizar una mayor cobertura para la empresa Silai Park.

De acuerdo con la aceptación de la idea de negocio y el éxito que tenga Silai Park, se pensará en ofrecer nuevos productos.

BIBLIOGRAFIA

ALCALDÍA MUNICIPAL; Planeación Municipal. Barrancabermeja en Cifras, Barrancabermeja 2001-2003, Pág. 107.

APRILE-GNISET, Jacques. Génesis de Barrancabermeja, primera edición. Barrancabermeja: Instituto Universitario de la Paz, 1997, Pág. 270

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos; 3a ed. México; Macgraw-Hill, 1995. 339 p.

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES C.E.R. Censo empresarial de Barrancabermeja, Barrancabermeja, 2004

INSTITUTO DE HIDROLÓGICA, METEREOLÓGÍA Y ESTUDIOS AMBIENTALES. IDEAM. Sistema de información ambiental. Aeropuerto Yariguies. Barrancabermeja 2003.

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis financiero con ajustes por inflación, primera edición, Colombia: tecnotextos 1993, 265 p.

PLANEACIÓN MUNICIPAL. Plan de ordenamiento territorial. Alcaldía de Barrancabermeja. 2002

SAPAG CHAIN, Nassir y demás. Preparación y evaluación de proyectos: tercera edición. Bogotá: Macgraw-hill, 1997, 404 p.

VARELA VILLEGAS, Rodrigo. Evaluación económica de proyectos de inversión; sexta edición. Colombia. Grupo editorial ibero América, 1997, 604 p.

FUENTES ELECTRÓNICAS

BARRANCABERMEJA EN CIFRAS. Alcaldía Municipal 2008. Pág. 106.

Boletín Censo General, año 2.005, Perfil Barrancabermeja, Santander, p. 1.

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER. Censo Empresarial de Barrancabermeja. Barrancabermeja, 2004.

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES MAGDALENA MEDIO. Boletín No 9. Dinámica Laboral.

URL: <http://200.35.45.171/flex/documentos/BoletínN9DinámicaLaboraldeBarrancabermeja.pdf>. Fecha de consulta: 06 de mayo de 2013.

CENTRO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN. Universidad del Rosario.

<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/3330/1/Fasc%C3%ADculo105.pdf>.

Fecha de consulta: 06 de diciembre de 2013.

CONTRERAS GÓMEZ, Pilar Adriana, Censo Empresarial Barrancabermeja 2008.

URL: http://www.ccbarranca.org.co/contenido/images/stories/COMUNICADOS/Presentacion_Segundo_Censo_Empresarial.pdf.

DANE. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. URL:

http://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL_PDF_CG2005/00000T7T000.PDF

DISCOVERY KIDS. Latín América. Copyright© 2013. Communications LLC.
www.tudiscoverykids.com

ELEMPLEO.COM. Álvaro Uribe inauguró un PANACA en Costa Rica. Recuperado el 19 de febrero 2011, http://noticias.eempleo.com/colombia/noticias_laborales/nlvaro-uribe-inaugurn-un-panaca-en-costarica/6587329.

ENCICLOPEDIA VIRTUAL WIKIPEDIA.
Internet:<http://es.wikipedia.org/wiki/Barrancabermeja>. 15 de febrero de 2013.

JUEGOS NICKELODEON. www.nickelodeon.es/juegos

JUEGOS ON LINE. www.cadajuego.es

Proyecto puesta en marcha del censo empresarial y diagnóstico rural para corregimientos aledaños a Barrancabermeja.
URL:<http://www.etpbarranca.org/ciénagadelopon/Archivos/PlanDeDesarrollo.pdf>.

SANTANDER 2030, Diagnóstico para la formulación de la visión prospectiva de Santander 2019-2030, realizado en el año 2011, p. 49

SERPA URIBE, Horacio. Plan de Desarrollo Departamental 2008 - 2011.
URL:http://www.demoquira.org/pdf/plan_de_desarrollo_de_santander_2008.pdf

ANEXOS



ENCUESTA REALIZADA A LAS FAMILIAS DE LOS ESTRATOS 3, 4 Y 5 DEL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA FORMATO ENCUESTA REALIZADA A LAS FAMILIAS DE LOS ESTRATOS 3, 4 Y 5 DEL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA

1. **¿Considera necesario que B/bermeja cuente con un parque temático para niños y jóvenes?**
SI NO

2. **¿Estaría dispuesto a asistir al parque temático propuesto?**
SI NO

3. **¿Con que frecuencia utilizarían el servicio?**
Semanal Quincenal Mensual

4. **¿Cuál cree usted que sería la mejor ubicación para el Parque?**
Vía B/manga Vía Centro Circunvalar

5. **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?**
\$5.000 \$7.000 \$8.000

6. **¿Cuáles son los juegos más atractivos?**
Motos Deportivos Armatodo Crucigramas Otros

7. **¿Le gustaría visitar un parque que le permita dar un paseo caminando?**
SI NO

8. **¿Le parece que es importante crear conciencia en niños y jóvenes sobre la inteligencia vial?**

9. **¿Cómo le parece el método de aprender jugando?**
Divertido Aburrido

10. **¿Estaría dispuesto a pagar por el ingreso al parque?**
SI NO

11. **¿Qué tipo de comida le gustaría que ofreciera?**
Rápidas Postres Carnes