

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 1 de 8

26.

FECHA	martes, 12 de junio de 2018
--------------	-----------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL	Seccional Girardot
TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Pedreros Leon	Maryanht Nayibe	1075626998

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 2 de 8

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Quijano	Omar Giovanni

TÍTULO DEL DOCUMENTO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BALNEARIO AGRO-ECO- TURÍSTICO PARA EL MUNICIPIO DE TOCAIMA CUNDINAMARCA.

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía
Administrador de empresas

AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS
30/05/2018	129

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)	
ESPAÑOL	INGLÉS
1.balneario	spa
2.estudio de factibilidad	Feasibility study
3.agro-ecologico	Agro-ecological
4.turistico	tourist
5.recreacion	recreation
6.ocio	leisure

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 3 de 8

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

RESUMEN

Desde los inicios de la humanidad se ha visto que el ser humano está en constante interacción con la naturaleza, ya que esta nos provee de alimentos, agua, paz y tranquilidad; es por esto que al pensar en un Balneario queremos incluir todo esto en un solo paquete; salud mental, conciencia ecológica, alimentación saludable, preservación y conservación de la naturaleza.

Colombia, es un país que cuenta con variedad de biodiversidad, la cual atrae a diario muchos turistas del territorio nacional y del extranjero quienes vienen a disfrutar de los paisajes y practican actividades como el avistamiento de aves, el buceo e incluso la visita a parques naturales y a destinos donde la naturaleza es la protagonista. El ecoturismo ha contribuido a desarrollar la práctica del turismo medicinal con aguas termales, las cuales son las más importantes del planeta, albergando espacios que se ubican a lo ancho y largo del país, que permiten un contacto directo con la naturaleza y una experiencia inolvidable.

La salud alternativa es un conjunto de procedimientos prácticos donde se ofrece diferentes tipos de terapias para la recuperación y prevención de enfermedades en el ser humano. En la actualidad la naturaleza y la medicina natural son dos sectores los cuales los fundadores de empresas e inversionistas han complementado para ofrecer servicios que promueven la práctica de terapias naturales que fortalecen el cuerpo, y el municipio de Tocaima cuenta con los factores necesarios para desarrollar el proyecto, gracias a la riqueza de recursos naturales, su diversidad y clima son favorables para la salud y el desarrollo de la actividad económica.

El presente trabajo busca ser un aporte al estudio del sector turístico local, al hacer un estudio de mercado del mismo, del comportamiento y preferencias del turismo, de la importancia de este en la economía del municipio y su aporte social en cuanto a la generación de empleo y cultura.

ABSTRACT

From the beginning of humanity it has been seen that the human being is in constant interaction with nature, since it provides us with food, water, peace and tranquility; that is why when thinking of a Spa we want to include all this in a single package; mental health, ecological conscience, healthy eating, preservation and conservation of nature.

Colombia is a country that has a variety of biodiversity, which attracts many tourists from the national territory and abroad who come to enjoy the landscapes

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 4 de 8

and practice activities such as bird watching, diving and even visiting natural parks. And to destinations where nature is the protagonist. Ecotourism has contributed to developing the practice of medicinal tourism with thermal waters, which are the most important on the planet, housing spaces that are located across the length and breadth of the country, allowing direct contact with nature and an unforgettable experience.

Alternative health is a set of practical procedures where different types of therapies are offered for the recovery and prevention of diseases in humans. Currently nature and natural medicine are two sectors which the founders of companies and investors have complemented to offer services that promote the practice of natural therapies that strengthen the body, and the municipality of Tocaima has the necessary factors to develop the project, thanks to the wealth of natural resources, its diversity and climate are favorable for health and the development of economic activity.

The present work seeks to be a contribution to the study of the local tourism sector, by making a market study of it, the behavior and preferences of tourism, the importance of this in the economy of the municipality and its social contribution in terms of generation of employment and culture.

AUTORIZACION DE PUBLICACION

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son:

Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	x	
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.	x	

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 5 de 8

3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	x	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	x	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 6 de 8

Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI ___ NO _x_.**

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).
- b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.
- c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros;

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT. 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 7 de 8

respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 8 de 8

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. PerezJuan2017.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1. Estudio de factibilidad para la creación de un balneario agro-ecoturístico para el municipio de Tocaima Cundinamarca.pdf	texto
2.	
3.	
4.	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
Pedrerros León Maryanht Nayibe	

12.1.50

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8281483 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BALNEARIO
AGRO-ECO- TURÍSTICO PARA EL MUNICIPIO DE TOCAIMA
CUNDINAMARCA.**



MARYANHT NAYIBE PEDREROS LEON

CODIGO: 310213263

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD SECCIONAL GIRARDOT
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
GIRARDOT CUNDINAMARCA**

2018

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BALNEARIO
AGRO-ECO- TURÍSTICO PARA EL MUNICIPIO DE TOCAIMA
CUNDINAMARCA.**



MARYANHT NAYIBE PEDREROS LEON

CODIGO: 310213263

Trabajo Final Para Optar El Titulo De Administrador De Empresas

**Director de Trabajo de Grado
OMAR GUIOVANNI QUIJANO**

Administrador de empresas

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD SECCIONAL GIRARDOT
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
GIRARDOT CUNDINAMARCA**

2018

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

DEDICATORIA

A Dios por ser siempre quien me da ese sentimiento de alegría, tranquilidad y serenidad en cada momento de esta etapa de vida que está próximo a culminar, espero ser digna por tan valiosos esfuerzos.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis docentes por su dedicación y esfuerzo, por su gran apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales, por guiarme en tan arduo trabajo, por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS TODO PODEROSO por concederme la vida, sabiduría, fortaleza, amor, y una hermosa familia; por guiar e iluminar mi camino, por escuchar mis temores, Secretos, metas y concederme el logro y superación de estos.

Son muchas las personas especiales a las que me gustaría agradecer por esa patadita de la buena suerte, por su amistad, apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapas de mi vida.

A LOS DOCENTES DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS Que fueron guías en este proceso de formación, quienes compartieron sus conocimientos, experiencias, ideales y consejos.

CONTENIDO

	Pág.
1. TITULO	15
1.1 ÁREA.....	15
1.2 LÍNEA	15
2. PROBLEMA	16
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	16
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	17
3. JUSTIFICACION	18
4. OBJETIVOS	20
4.1 OBJETIVO GENERAL.....	20
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	20
5. MARCO REFERENCIAL	21
5.1 MARCO TEÓRICO.....	21
5.2 MARCO CONCEPTUAL	22
5.3 MARCO LEGAL.....	24
5.3.1 Ley 300 de 1996.....	24
5.3.2 Norma Técnica Sectorial NTSH 008	25
5.4 MARCO GEOGRÁFICO.....	31
5.4.1 Macrolocalizacion.	31
6. DISEÑO METODOLÓGICO	33
6.1 TIPO INVESTIGACIÓN.....	33
6.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	33
6.1 POBLACIÓN Y MUESTRA	34
6.3.1 Población.....	34
6.3.2 Muestra.....	34

6.2	TEORÍAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	35
7.	CONDICIONES MACROAMBIENTALES.....	36
7.1	FACTOR POLÍTICO.....	36
7.2	FACTOR SOCIAL	37
7.3	FACTOR DEMOGRÁFICO	37
7.4	FACTOR ECONÓMICO	37
7.5	MICROAMBIENTE	38
7.5.1	Factor de Mercado.	38
7.5.2	Factor Tecnológico.	38
7.5.3	Factor Cultural.	39
8.	RECURSOS	40
8.1	RECURSOS HUMANOS.....	40
8.2	RECURSOS INSTITUCIONALES	40
8.3	RECURSOS FINANCIEROS.....	40
9.	RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	41
9.1	RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN	41
9.2	ANÁLISIS.....	51
10.	ESTUDIO DE MERCADO	53
10.1	OBJETIVOS	53
10.2	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	55
10.3	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....	55
10.4	POLÍTICA DE VENTA	56
10.5	PUBLICIDAD.....	57
10.6	ANÁLISIS DE PRECIO.....	58
10.7	PROVEEDORES.....	58
10.7.1	Descripción de Materia prima para los masajes:	59
10.8	CANALES DE COMERCIALIZACION	59
10.9	MANO DE OBRA.....	60

10.9.1	Personal requerido.....	60
10.10	EXPECTATIVAS DE EXPANSION	60
10.11	IMPACTOS SOCIO ECONÓMICO, AMBIENTAL, CULTURAL.....	61
11.	ESTUDIO TÉCNICO.....	62
11.1	MACROLOCALIZACION.....	62
11.2	MICROLOCALIZACIÓN	62
11.3	DIAGRAMAS DE PROCESOS	65
11.4	TECNOLOGÍA REQUERIDA.....	69
11.4.1	Equipo de Habitaciones.....	70
11.4.2	Equipo de Mantenimiento	71
11.4.3	Equipo de Cocina	72
11.4.4	Lavandería.....	73
12.	POLITICA ORGANIZACIONAL	74
12.1	MISIÓN	74
12.2	VISIÓN	74
12.3	VALORES CORPORATIVOS.....	74
12.4	POLÍTICA DE CALIDAD	75
12.5	OBJETIVOS DE CALIDAD	75
12.6	SLOGAN.....	76
12.7	ORGANIGRAMA	76
12.8	MANUAL DE FUNCIONES.....	77
12.9	ASPECTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN.....	90
12.10	TRÁMITES DE LEGALIZACIÓN.....	95
13.	ESTUDIO FINANCIERO	95
13.1	INVERSIONES EN EQUIPOS DE OFICINA.....	96
13.2	INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES.....	96
13.3	INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO.....	97
13.4	INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS.....	97
13.5	CAPITAL DE TRABAJO.....	99

13.6	FUENTES DE FINANCIACION.....	101
13.7	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	103
13.8	PERSONAL ADMINISTRATIVO.....	103
13.9	COSTOS DE OPERACIÓN	104
13.10	PUNTO DE EQUILIBRIO	104
13.11	DEPRECIACIONES E IMPUESTOS DE RENTA	104
13.12	BALANCE GENERAL.....	106
13.13	ESTADO DE RESULTADOS	107
13.14	FLUJO DE CAJA.....	108
13.15	ANÁLISIS FINANCIERO.....	109
14.	CONCLUSIONES	110
15.	RECOMENDACIONES	111
	BIBLIOGRAFÍA.....	112
	ANEXOS.....	114

LISTA DE TABLAS

	Pag.
Tabla 1. Norma técnica sectorial	25
Tabla 2. Normatividad	27
Tabla 3. Normatividad Forestal.....	28
Tabla 4. Normatividad Fauna	28
Tabla 5. Normatividad aire.....	29
Tabla 6. Normatividad publicidad	29
Tabla 7. Normatividad cargue, transporte y disposición de escombros.....	30
Tabla 8. Normatividad residuos solidos.....	30
Tabla 9. Normatividad desechos peligrosos	30
Tabla 10. Población	37
Tabla 11. Recursos financieros	40
Tabla 12. Número de personas por familia	42
Tabla 13. Estrato socio económico	43
Tabla 14. Grado de aceptación.....	44
Tabla 15. Preferencia	45
Tabla 16. Medios de información.....	46
Tabla 17. Actividades	47
Tabla 18. Precio	48
Tabla 19. Temporada de viaje	49
Tabla 20. Medios de pago	50
Tabla 21. Medios de comunicación.....	50
Tabla 22. Demanda proyectada.....	54
Tabla 24. Personal	60
Tabla 25. Capacidad.....	63
Tabla 26. Tecnología	69
Tabla 27. Equipo de habitación	70
Tabla 28. Mantenimiento	71
Tabla 29. Cocina	72
Tabla 30. Lavandería.....	73

LISTA DE GRÁFICAS

	Pag.
Grafica 1. Número de personas por familia	41
Grafica 2. Estrato socio económico	42
Grafica 3. Grado de aceptación	43
Grafica 4. El cliente prefiere.....	44
Grafica 5. Medios de información	45
Grafica 6. Actividades	46
Grafica 7. Precio	47
Grafica 8. Temporada de viajes	48
Grafica 9. Medios de pago	49
Grafica 10. Medios de comunicación	50

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Municipio de Tocaima	32
Figura 2. Folleto.....	57
Figura 3. Diagrama de solicitud de cabañas	65
Figura 4. Diagrama de flujo. Ingreso pasa día	66
Figura 5. Diagrama de Flujo Restaurante	67
Figura 6. Diagrama de Flujo para Masajes	68
Figura 7. Slogan	76
Figura 8. Organigrama.....	76

RESUMEN

Desde los inicios de la humanidad se ha visto que el ser humano está en contante interacción con la naturaleza, ya que esta nos provee de alimentos, agua, paz y tranquilidad; es por esto que al pensar en un Balneario queremos incluir todo esto en un solo paquete; salud mental, conciencia ecológica, alimentación saludable, preservación y conservación de la naturaleza.

Colombia, es un país que cuenta con variedad de biodiversidad, la cual atrae a diario muchos turistas del territorio nacional y del extranjero quienes vienen a disfrutar de los paisajes y practican actividades como el avistamiento de aves, el buceo e incluso la visita a parques naturales y a destinos donde la naturaleza es la protagonista. El ecoturismo ha contribuido a desarrollar la práctica del turismo medicinal con aguas termales, las cuales son las más importantes del planeta, albergando espacios que se ubican a lo ancho y largo del país, que permiten un contacto directo con la naturaleza y una experiencia inolvidable.

La salud alternativa es un conjunto de procedimientos prácticos donde se ofrece diferentes tipos de terapias para la recuperación y prevención de enfermedades en el ser humano. En la actualidad la naturaleza y la medicina natural son dos sectores los cuales los fundadores de empresas e inversionistas han complementado para ofrecer servicios que promueven la práctica de terapias naturales que fortalecen el cuerpo, y el municipio de Tocaima cuenta con los factores necesarios para desarrollar el proyecto, gracias a la riqueza de recursos naturales, su diversidad y clima son favorables para la salud y el desarrollo de la actividad económica.

El presente trabajo busca ser un aporte al estudio del sector turístico local, al hacer un estudio de mercado del mismo, del comportamiento y preferencias del turismo, de la importancia de este en la economía del municipio y su aporte social en cuanto a la generación de empleo y cultura.

ABSTRACT

From the beginning of humanity it has been seen that the human being is in constant interaction with nature, since it provides us with food, water, peace and tranquility; that is why when thinking of a Spa we want to include all this in a single package; mental health, ecological conscience, healthy eating, preservation and conservation of nature.

Colombia is a country that has a variety of biodiversity, which attracts many tourists from the national territory and abroad who come to enjoy the landscapes and practice activities such as bird watching, diving and even visiting natural parks. And to destinations where nature is the protagonist. Ecotourism has contributed to developing the practice of medicinal tourism with thermal waters, which are the most important on the planet, housing spaces that are located across the length and breadth of the country, allowing direct contact with nature and an unforgettable experience.

Alternative health is a set of practical procedures where different types of therapies are offered for the recovery and prevention of diseases in humans. Currently nature and natural medicine are two sectors which the founders of companies and investors have complemented to offer services that promote the practice of natural therapies that strengthen the body, and the municipality of Tocaima has the necessary factors to develop the project, thanks to the wealth of natural resources, its diversity and climate are favorable for health and the development of economic activity.

The present work seeks to be a contribution to the study of the local tourism sector, by making a market study of it, the behavior and preferences of tourism, the importance of this in the economy of the municipality and its social contribution in terms of generation of employment and culture.

1. TITULO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BALNEARIO AGRO-
ECO- TURÍSTICO PARA EL MUNICIPIO DE TOCAIMA CUNDINAMARCA, 2016-
2017

1.1 ÁREA

Emprendimiento y desarrollo empresarial

1.2 LÍNEA

Emprendimiento y desarrollo empresarial

2. PROBLEMA

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Colombia es un país reconocido por sus riquezas naturales, su biodiversidad en fauna y flora, gracias a la posición geográfica el país cuenta con variedad de climas y ecosistemas.

El municipio de Tocaima es privilegiado por su ubicación geográfica sobre una de las principales vías del país y por la riqueza de recursos naturales, su diversidad y clima son favorables para la salud.

Gracias al desarrollo que ha alcanzado el sector económico de los balnearios y sitios de terapia natural, se plantea realizar propuesta de facilidad para implementar en el municipio de Tocaima un Balneario Agro-Ecoturístico, para brindarles a sus clientes un portafolio que se adapte a sus necesidades y requerimientos.

La salud alternativa es un conjunto de procedimientos prácticos donde se ofrece diferentes tipos de terapias para la recuperación y prevención de enfermedades en el ser humano. En la actualidad la naturaleza y la medicina natural son dos sectores los cuales los fundadores de empresas e inversionistas han complementado para ofrecer servicios que promueven la práctica de terapias naturales que fortalecen el cuerpo, promueven la relajación mediante técnicas naturales que contribuyen al tratamiento de dolores crónicos, mascarillas faciales, masajes relajantes, en pro del bienestar, la relajación y pasar tiempo en familia.

Además de lo anterior, cabe resaltar las propiedades terapéuticas de las aguas termales, dado que su origen volcánico y su naturaleza que brotan del fondo de la tierra logran estas temperaturas extraordinarias y contienen minerales como sodio, potasio, azufre, boro, yodo y cloro los cuales son considerados importantes durante el tratamiento de dolores crónicos y en general, creando un ambiente de relajación, con vistas naturales las cuales son espacios favorables para el descanso y la relajación del cuerpo y la mente, además de compartir en familia y disfrutar de un ambiente cálido y natural.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible la creación de un Balneario Agro – Ecoturístico el cual propone beneficios a la salud, bienestar y el descanso de toda la familia en el municipio de Tocaima, tendrá el proyecto la aceptación necesaria en el mercado?

3. JUSTIFICACION

Tocaima Cundinamarca tiene gran potencial turístico ya que lo que más interesa al turista es el descanso, la cercanía al lugar de origen, la economía; pero, sería mejor que todo esto se diera en un entorno donde estemos en constante interacción con la naturaleza y al mismo tiempo proporcione bienestar físico y mental

La idea estudiar la factibilidad de creación de un Balneario agro-eco-turístico es verificar las posibilidades de suplir las r las necesidades que tiene el turista de este siglo como son descanso, paz, armonía, equilibrio con la naturaleza, satisfacción personal, conocimiento de nuestra esencia en armonía con lo que nos rodea, y por otra parte ser aportantes en el mejoramiento de calidad de vida de los pobladores de este municipio ya que se generaría empleo directo e indirecto.

Desde los inicios de la humanidad se ha visto que el ser humano está en contante interacción con la naturaleza, ya que esta nos provee de alimentos, agua, paz y tranquilidad; es por esto que al pensar en un Balneario queremos incluir todo esto en un solo paquete; salud mental, conciencia ecológica, alimentación saludable, preservación y conservación de la naturaleza.¹

No es desconocido para nosotros que hoy por hoy estamos volviendo la página y queremos adoptar las costumbres de nuestros antepasados, en cuanto a cultivo de nuestros propios alimentos, interacción con los animales y así mismo desintoxicarnos un poco de toda la sobre carga de contaminantes que recibimos a diario ya sea en el trabajo o en nuestro entorno inmediato.

Gracias a su ubicación el municipio de Tocaima tiene gran potencial turístico y políticamente se está trabajando en impulsar y generar fuentes turísticas como por ejemplo la doble calzada BOGOTA- ANAPOIMA, la ruta del sol que involucra al municipio de Tocaima, e internamente el alcalde y sus colaboradores trabajan de la mano con entes turísticos para incentivar el turismo en dicho municipio.²

¹ Anaya, Rosa María. Diagnóstico y tendencias del turismo de Balnearios en Andalucía.2011. (fecha de la consulta: 20 de febrero de 2018) disponible en la web: riuma.uma.es/xmlui/.../TD%20de%20Rosa%20María%20Anaya%20AgUILAR.pdf?...1

² Alcaldía municipal de Tocaima. Información general del municipio. 2017. Disponible en la web: http://www.tocaima-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml

Este trabajo busca ser un aporte al estudio del sector turístico local, al hacer un estudio de mercado del mismo, del comportamiento y preferencias del turismo, de la importancia de este en la economía del municipio y su aporte social en cuanto a la generación de empleo y cultura. De acuerdo con esta información establecer la demanda potencial general, y, específica para el turismo ecológico, establecer la posibilidad técnica del proyecto en mención, identificar los requisitos administrativos y legales para la ejecución del mismo, para con esta información finalmente lograr demostrar la factibilidad económica, administrativa y legal del proyecto, así como su sostenibilidad y sustentabilidad en el tiempo.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la factibilidad económica, administrativa, legal, técnica y social del proyecto: Balneario agro-eco-turístico, ubicado en el municipio de Tocaima Cundinamarca.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el estudio de mercado para conocer la viabilidad de la puesta en marcha del servicio y la aceptación de los consumidores.
- Elaborar el estudio técnico del proyecto; tomando en cuenta los aspectos básicos para la instauración del balneario como son: tamaño, localización, infraestructura y valoración de la inversión.
- Estudiar los requisitos administrativos y legales para determinar la estructura organizacional y exigencias de ley para el funcionamiento del Balneario agro-eco-turístico en el municipio de Tocaima Cundinamarca.
- Realizar un estudio financiero para la creación de un balneario agro-ecoturístico; valorando ingresos, egresos, rentabilidad y factibilidad del proyecto.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1 MARCO TEÓRICO

Baños de aguas calientes

Colombia es una de las fuentes de aguas termales más importantes del planeta, albergando espacios que se ubican a lo ancho y largo del país, que permiten un contacto directo con la naturaleza y una experiencia renovadora.

El turismo de relajación es la mejor opción de vacaciones para aquellas personas que siempre soñaron con vivir unos días de verdadero descanso. Este tipo de viaje invita a gozar experiencias de placer en centros supremos de relajación que ofrecen terapias y tratamientos que brindan beneficios al cuerpo, alma y mente.³

Desde épocas remotas se han usado las aguas termales como espacios para socializar y obtener numerosos beneficios para la salud. Hoy, por encontrarse en maravillosos escenarios naturales también se han convertido en destinos turísticos a los que muchas personas llegan buscando liberar tensiones.

Mejorar la presión sanguínea y la oxigenación o tratar enfermedades reumáticas, respiratorias y de la piel son apenas algunos de los usos terapéuticos de estas aguas que brotan del suelo con temperaturas entre los 5 y los 150 °C, y que por sus características geológicas de origen, magmáticas o telúricas, pueden ser halladas en cualquier territorio alrededor del mundo.⁴

¿Cuáles son los efectos de las aguas termales en el organismo?

El agua mineralizada o termal, caliente tiene diversos efectos en el cuerpo de los hombres y las mujeres. Se pueden dividir en tres tipos: químicos, físicos y biológicos, pero todos actúan al mismo momento. El baño aumenta la temperatura corporal, mata gérmenes y virus, incrementa la presión hidrostática, la circulación sanguínea y la oxigenación, ayudando a disolver y eliminar las toxinas.

³ Salud y relajación, un hit en turismo. El nuevo siglo. Junio 20 de 2015. [Consultado en 12, marzo, 2018]. Disponible en la web: <http://elnuevosiglo.com.co/articulos/6-2015-salud-y-relajacion-un-hit-en-turismo>

⁴ Baños de aguas calientes. El espectador. 31 Mar 2015 - 10:39 PM. Escrito por: Redacción Buen Viaje [Consultado en 12, marzo, 2018]. Disponible en la web: <https://www.elespectador.com/publicaciones/buen-viaje/banos-de-aguas-calientes-articulo-552666>

Como aumenta la oxigenación, mejora la alimentación de los tejidos en general, ayudando en los procesos metabólicos y estimulando las secreciones del estómago y el hígado, facilitando la digestión.

Si se repiten los baños termales por períodos de tres o cuatro semanas se pueden normalizar las funciones endócrinas y el funcionamiento general del sistema nervioso. También se ha comprobado que mejora y estimula el sistema inmune, que relaja la mente, aumenta la producción de endorfinas y regula las funciones glandulares. Estos efectos en el cuerpo se deben a los minerales que contienen las aguas, como ser magnesio, calcio, azufre y carbono.

Existen a su vez enfermedades de la piel que se pueden mejorar notablemente con la visita periódica a los centros termales, en especial los que contienen azufre. Los trastornos que más se ven beneficiados son la psoriasis, los hongos y la dermatitis. También sirven para curar heridas y diferentes lesiones en la dermis.⁵

5.2 MARCO CONCEPTUAL

- **AROMATERAPIA:** La aromaterapia es una supuesta terapia alternativa que pretende basar su eficacia en los efectos que tiene sobre el organismo humano la percepción de los olores producidos por determinados aceites esenciales.
- **Balneario:** baño público, el cual presenta instalaciones donde Las aguas termales del balneario son beneficiosas para la salud.⁶
- **Chocolaterapia:** Son masajes relajantes, tanto corporales como faciales fabricados con manteca de cacao, excelentes para reducir la tensión, el cansancio y el estrés.⁷
- **Ecoturismo:** Es la actividad turística que se desarrolla sin alterar el equilibrio del medio ambiente y evitando los daños a la naturaleza. Se trata de una tendencia que busca compatibilizar la industria turística con la ecología.

⁵ Los beneficios de las aguas termales. Mejor con salud. 12 de abril 2016. Disponible en la web: <https://mejorconsalud.com/los-beneficios-de-las-aguas-termales/>

⁶ Diccionario virtual. <http://www.spanishdict.com/translate/balneario>

⁷ MISTICA LUZ. Chocolaterapia. En: Mística Luz. [En línea]. [7, agosto, 2012]. Disponible en: <http://misticaluz.blogspot.com/2008/09/chocolaterapia.html>

- El auge en los últimos años del ecoturismo se ha debido a varias causas, entre ellas, fundamentalmente al hecho de que es más barato que cualquier otro tipo de turismo.
- Pero no es la única ventaja de aquel, también existen otras como las siguientes:
Permite descubrir rincones naturales y rurales de gran valor y belleza. Da la oportunidad de vivir en pleno contacto con la Naturaleza y, por tanto, alejarse del bullicio y la contaminación de las grandes ciudades. Es ideal para relajarse y descansar.⁸
- Industrias Turísticas: Las industrias turísticas (también conocidas como actividades turísticas) son aquellas que generan principalmente productos característicos del turismo. Los productos característicos del turismo son aquellos que cumplen uno o ambos de los siguientes criterios: (a) El gasto turístico en el producto debería representar una parte importante del gasto total turístico (condición de la proporción que corresponde al gasto/demanda). (b) El gasto turístico en el producto deberían representar una parte importante de la oferta del producto en la economía (condición de la proporción que corresponde a la oferta). Este criterio supone que la oferta de un producto característico del turismo se reduciría considerablemente si no hubiera visitantes.⁹
- Masajes: es una forma de manipulación de las capas superficiales y profundas de los músculos del cuerpo utilizando varias técnicas, para mejorar sus funciones, ayudar en procesos de curación, disminuir la actividad refleja de los músculos, promover la relajación y el bienestar y como actividad recreativa.¹⁰
- Visitante: Un visitante es una persona que viaja a un destino principal distinto al de su entorno habitual, por una duración inferior a un año, con cualquier finalidad principal (ocio, negocios u otro motivo personal) que no sea la de ser empleado por una entidad residente en el país o lugar visitados.¹¹

⁸ Diccionario virtual. Definición ecoturismo. 2017.

⁹ Organización mundial de turismo OMT. Glosario turismo. 2017.

¹⁰ WIKIPEDIA Masajes. En: Wikipedia. [En línea]. [Consultado en 7, junio, 2012]. Disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Masaje>

¹¹ Organización mundial de turismo OMT. Glosario turismo. 2017.

5.3 MARCO LEGAL

5.3.1 Ley 300 de 1996

Esta ley rige todo el sector turístico en su labor como entidades prestadoras del servicio de hospedaje con los siguientes principios como base para su desarrollo y control.

1. Concertación. En virtud del cual las decisiones y actividades del sector se fundamentarán en acuerdos para asumir responsabilidades, esfuerzos y recursos entre los diferentes agentes comprometidos, tanto del sector estatal como del sector privado nacional e internacional para el logro de los objetivos comunes que beneficien el turismo.
2. Coordinación. En virtud del cual las entidades públicas que integran el sector turismo actuarán en forma coordinada en el ejercicio de sus funciones.
3. Descentralización. En virtud del cual la actividad turística es responsabilidad de los diferentes niveles del Estado en sus áreas de competencia y se desarrolla por las empresas privadas y estatales, según sus respectivos ámbitos de acción.
4. Planeación. En virtud del cual las actividades turísticas serán desarrolladas de acuerdo con el plan sectorial de turismo, el cual formará parte del plan nacional de desarrollo.
5. Protección al ambiente. En virtud del cual el turismo se desarrollará en armonía con el desarrollo sustentable del medio ambiente.
6. Desarrollo social. En virtud del cual el turismo es una industria que permite la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre, actividades que constituyen un derecho social consagrado en el artículo 52 de la Constitución Política.
7. Libertad de empresa. En virtud del cual, y de conformidad con lo establecido en el artículo 333 de la Constitución Política, el turismo es una industria de servicios de libre iniciativa privada, libre acceso y libre competencia, sujeta a los requisitos establecidos en la ley y en sus normas reglamentarias. Las autoridades de turismo en los niveles nacional y territorial preservarán el mercado libre, la competencia abierta y leal, así como la libertad de empresa dentro de un marco normativo de idoneidad, responsabilidad y relación equilibrada con los usuarios.

8. Protección al consumidor. Con miras al cabal desarrollo del turismo, el consumidor será objeto de protección específica por parte de las entidades públicas y privadas.

9. Fomento. En virtud del cual el Estado protegerá y otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades turísticas, recreacionales y en general, todo lo relacionado con esta actividad en todo el territorio nacional. (alcaldiabogota.gov.co)

5.3.2 Norma Técnica Sectorial NTSH 008

Esta norma establece bajo qué condiciones deben estar las instalaciones en cuanto a su construcción y la distribución de los espacios (públicos, privados y áreas verdes) y los diferentes departamentos que deben estar a disposición si el cliente los requiere.

Tabla 1. Norma técnica sectorial

DOCUMENTO	TEMA
LEY 99 (DICIEMBRE 22 DE 1993)	FUNDAMENTOS DE LA POLITICA AMBIENTAL COLOMBIANA Por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA, y se dictan otras disposiciones.
RESOLUCION 00208 AGOSTO 1 DE 1994	Por medio de la cual se reglamentan los literales f) y g) del artículo 26 de la Ley 99 de 1993
RESOLUCION 00215 AGOSTO 2 DE 1994	Por la cual se reglamenta el Numeral 28 del Artículo 5, el Artículo 106 de la Ley 99 de 1993y se dictan otras disposiciones.
DECRETO-LEY 2811 Diciembre 18 de1974	Por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente.

DECRETO 1339 (27 DE JUNIO DE 1994)	MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE Por el cual se reglamenta el porcentaje del impuesto predial a favor de las Corporaciones Autónomas Regionales, en desarrollo de lo previsto en el artículo 44 de la Ley 99 de 1993.
DECRETO 1865 (3 DE AGOSTO DE 1994)	Ministerio del Medio Ambiente Por el cual se regulan los planes regionales ambientales de las Corporaciones Autónomas Regionales y de las de Desarrollo Sostenible y su armonización con la gestión ambiental territorial.
DECRETO 1768 (3 DE AGOSTO DE 1994)	Por la cual se dictan regulaciones para impedir la introducción al territorio nacional
DECRETO 1933 (5 DE AGOSTO DE 1994)	Ministerio del Medio Ambiente Por el cual se reglamenta el artículo 45 de la Ley 99 de 1993
DECRETO 1753 DE AGOSTO 3 DE 1994	LICENCIAS AMBIENTALES MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE Por el cual se reglamenta parcialmente los títulos VIII y XII de la Ley 99 de 1993 sobre Licencias Ambientales.
RESOLUCIÓN 655 JUNIO 21 DE 1996	Por la cual se establecen los requisitos y condiciones para la solicitud y obtención de la licencia ambiental establecida por el artículo 132 del Decreto-ley 2150 de diciembre 5 de 1995.

Normativa Ambiental

Tabla 2. Normatividad

DOCUMENTO		TEMA
DECRETO DE 1978	1541	Por el cual se reglamenta la parte III del libro II del Decreto-ley 2811 de 1974 "De las aguas no marítimas" y parcialmente la Ley 23 de 1973. El presidente de la república de Colombia, en ejercicio de sus facultades constitucionales, en especial de las que le confiere el ordinal 3º del artículo 120 de la Constitución Nacional,
DECRETO JUNIO 26 DE 1984	1594	Por el cual se reglamenta parcialmente el título I de la Ley 9 de 1979, así como el capítulo II del título VI - parte III - libro II y el título III de la parte III - libro I - del Decreto 2811 de 1974 en cuanto a usos del agua y residuos líquidos.
DECRETO ABRIL 1 DE 1997	901	Por medio del cual se reglamentan las tasas retributivas por la utilización directa o indirecta del agua como receptor de los vertimientos puntuales y se establecen las tarifas de éstas.
LEY JUNIO 6 DE 1997	373	Por la cual se establece el programa para el uso eficiente y ahorro del agua.
DECRETO DE 1997	3102	INSTALACIÓN DE EQUIPOS DE BAJO CONSUMO MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO
DECRETO (Junio 27 de 1997)	1449	Por el cual se reglamenta parcialmente el inciso 1ro del numeral 5 del art. 56 de la Ley 135 de 1961 y el Decreto-ley 2811 de 1974

AGUA

FORESTAL

Tabla 3. Normatividad Forestal

DOCUMENTO	TEMA
DECRETO 1791 OCTUBRE 4 DE 1996	Por medio de la cual se establece el régimen de aprovechamiento forestal.
LEY 139 DE JUNIO 21 DE 199	Por la cual se crea el Certificado de Incentivo Forestal y se dictan otras disposiciones.
DECRETO 1824 (Agosto 3 de 1994)	Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 139 de 1994. El Presidente de la República de Colombia en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales y en especial de las contempladas en el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política.
DECRETO 900 (Abril 1 de 1997)	Por el cual se reglamenta el Certificado de Incentivo Forestal para Conservación. El presidente de la República de Colombia en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, en especial de las que le confiere el numeral 11 del artículo 189 de la Constitución Política y en desarrollo de la Ley 139 de 1994 y del parágrafo del artículo 250 de la Ley 223 de 1995.

FAUNA

Tabla 4. Normatividad Fauna

DOCUMENTO	TEMA
DECRETO 1608 (DE JULIO 31 DE 1978)	Por el cual se reglamenta el Código Nacional de los Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente y la Ley 23 de 1973 en materia de fauna silvestre.

AIRE

Tabla 5. Normatividad aire

DOCUMENTO	TEMA
DECRETO 948 DEL 5 DE JUNIO DE 1995	Por el cual se reglamentan, parcialmente la Ley 23 de 1973, los artículos 33o., 73o., 74o., 75o. y 76o. del Decreto-ley 2811 de 1974; los artículos 41o., 42o., 43o., 44o., 45o., 48o. y 49o. de la Ley 9 de 1979; y la Ley 99 de 1993, en relación con la prevención y control de la contaminación atmosférica y la protección de la calidad del aire.
RESOLUCION 898 AGOSTO 23 DE 1995	Por la cual se regulan los criterios ambientales de calidad de los combustibles líquidos y sólidos utilizados en hornos y calderas de uso comercial e industrial y en motores de combustión interna de vehículos automotores.
RESOLUCIÓN 005 ENERO 9 DE 1996	Por la cual se reglamentan los niveles permisibles de emisión de contaminantes producidos por fuentes móviles terrestres a gasolina o diésel, y se definen los equipos y procedimientos de medición de dichas emisiones y se adoptan otras disposiciones.

PUBLICIDAD VISUAL EXTERIOR

Tabla 6. Normatividad publicidad

DOCUMENTO	TEMA
LEY 140 JUNIO 23 DE 1994	Por la cual se reglamenta la publicidad exterior visual en el territorio nacional.

CARGUE, TRANSPORTE Y DISPOSICION DE ESCOMBROS

Tabla 7. Normatividad cargue, transporte y disposición de escombros

DOCUMENTO	TEMA
RESOLUCION 541 DICIEMBRE 14 DE 1994	Por medio de la cual se regula el cargue, descargue, transporte, almacenamiento y disposición final de escombros, materiales, elementos, concretos y agregados sueltos, de construcción, de demolición y capa orgánica, suelo y subsuelo de excavación.

RESIDUOS SÓLIDOS

Tabla 8. Normatividad residuos solidos

DOCUMENTO	TEMA
RESOLUCION 00189 JULIO 15 DE 1994	Por la cual se dictan regulaciones para impedir la introducción al territorio nacional de residuos peligrosos.

DESECHOS PELIGROSOS

Tabla 9. Normatividad desechos peligrosos

DOCUMENTO	TEMA
LEY 430 ENERO 16 DE 1998	Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones.

5.4 MARCO GEOGRÁFICO

5.4.1 Macrolocalización. En la división territorial de Colombia, Tocaima forma parte de la Provincia del Alto Magdalena, en el suroeste del Departamento de Cundinamarca. Está situada en la parte media de la Región Andina, margen izquierdo de la cordillera Oriental y distante 30 Km. del margen derecho del Río Magdalena a la altura del Municipio de Girardot, pertenece a la subregión natural central del valle cálido del Alto Magdalena; se encuentra a una altura sobre el nivel del mar de 287 metros de altitud de la parte baja de Pubenza, límite con el vecino municipio de Girardot y a los 1.568 metros de altitud en el Alto del Trigo, extremo norte de Copó; La cabecera municipal se encuentra a 400 metros sobre el nivel del mar. La cabecera municipal de Tocaima se localiza a 4 grados 26 minutos de Latitud Norte y a 74 grados 38 minutos de Longitud Oeste. Límites del municipio: Limita con los municipios de: Girardot por el occidente, Nariño y Jerusalén por el noroeste, Apulo por el oriente y norte, Viotá por el oriente, Nilo y Agua de Dios por el sur.

Extensión total: 246 Km²

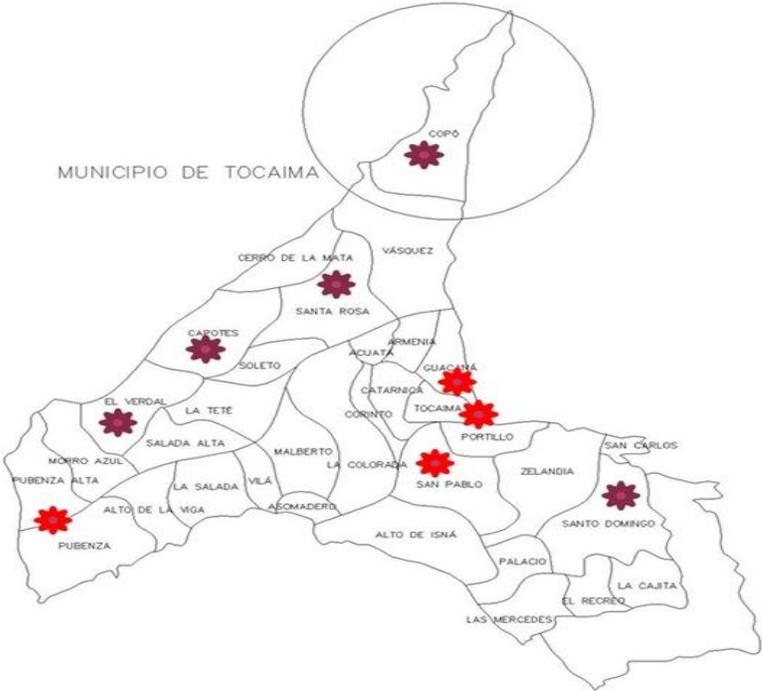
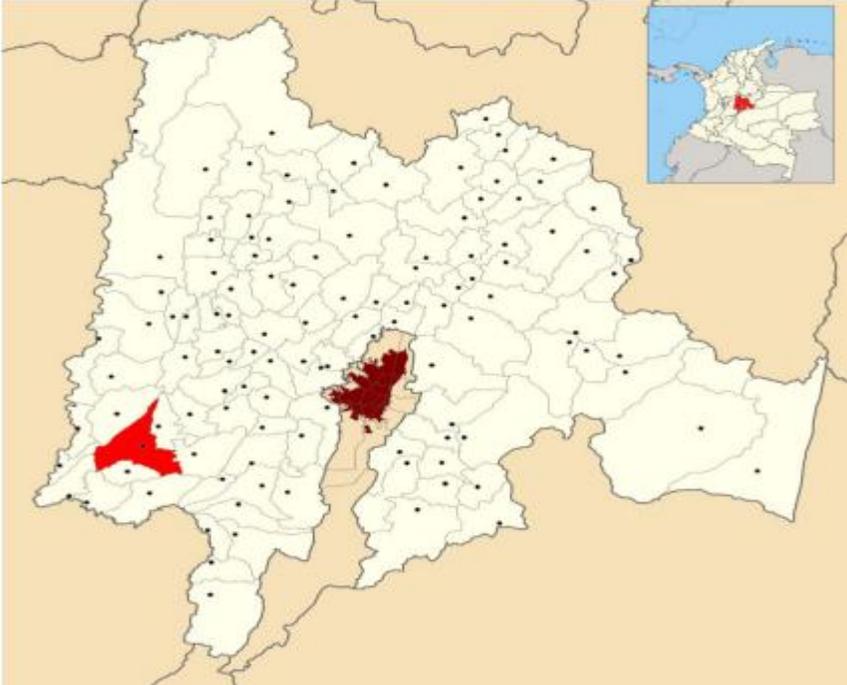
Extensión área urbana: 2.8 Km²

Extensión área rural: 243 Km² Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 400 Temperatura media: 28° C

Distancia de referencia: 102 km de Bogotá.

Nuestro municipio es considerado la CIUDAD SALUD DE COLOMBIA, ya que cuenta con grandes atractivos naturales con pozos de agua azufrada y fangos, donde diariamente son visitados por turistas nacionales y extranjeros.

Figura 1. Municipio de Tocaima



6. DISEÑO METODOLÓGICO

Esta investigación es de tipo descriptiva, trabaja sobre realidades de hecho, sobre los efectos socioeconómicos que produce el sector eco turístico en el municipio de Tocaima y los cuales son establecidos mediante la aplicación de una encuesta a la población estudiada; Viendo la carencia de este tipo de servicios en el municipio, por otra parte se busca llevar a cabo el análisis de factibilidad financiero para determinar el impacto económico que genera.

6.1 TIPO INVESTIGACIÓN

Descriptiva

6.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

- Encuestas
- Entrevistas
- Observación directa
- Revisión bibliográfica
- Análisis de costos
- Estimación de punto de equilibrio
- Indicadores financieros: balance general
- Estado de resultados
- Valor presente neto
- Periodo recuperación de la inversión
- Tasa interna de retorno
- Estimaciones de ventas futuras
- Inversiones a realizar
- Estudios de mercado y de demanda

- Costos laborales
- Costos de financiamiento

6.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

6.3.1 Población

Turistas y habitantes del municipio de Tocaima

6.3.2 Muestra

100 Consumidores de turismo que visitan al municipio de Tocaima.

Formula:
$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Donde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

Margen: 5%

Nivel de confianza: 95%

Población: 18000

Tamaño de muestra: 377

$$n = \frac{4 * 0.5 * 0.5 * 18.000}{2} = 377$$

$$(0.1) (18.000 - 1) + 4 * 0.5 * 0.5$$

6.2 TEORÍAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El desarrollo de este proyecto permite la participación activa de la comunidad como investigadores y fuentes de información de esta manera se llevaran a cabo las siguientes etapas metodológicas:

- Identificación del problema.
- Elaboración de encuestas sobre las necesidades que presenta la población acerca de un espacio eco-turístico.
- Diseño de la propuesta para la elaborar y poner en marcha un Balneario agro-eco-turístico con características especiales.

7. CONDICIONES MACROAMBIENTALES

El municipio de Tocaima se encuentra ubicado a una altura de 400 metros sobre el nivel del mar, con una extensión de 246 Km² y una población de 16.149 habitantes (DANE 2005), Tocaima forma parte de la Provincia del Alto Magdalena, en el suroeste del Departamento de Cundinamarca. Está situada en la parte media de la Región Andina, margen izquierdo de la cordillera Oriental y distante 30 Km. del margen derecho del Río Magdalena a la altura del Municipio de Girardot, pertenece a la subregión natural central del valle cálido del Alto Magdalena; se encuentra a una altura sobre el nivel del mar de 287 metros de altitud de la parte baja de Pubenza, límite con el vecino municipio de Girardot y a los 1.568 metros de altitud en el Alto del Trigo, extremo norte de Copó. Con una temperatura promedio de 28 grados, distante de Bogotá D.C. a solo 102 Kilómetros, esta cercanía a la capital del país la ha convertido como un gran atractivo turístico de la región.

7.1 FACTOR POLÍTICO

La planificación, bajo este enfoque, es un proceso integral que articula diferentes políticas públicas socioculturales, económicas, ambientales, políticas e institucionales para alcanzar territorios sostenibles, competitivos, equitativos y gobernables. Desde el punto de vista de la planificación y la gestión de las políticas públicas, implica reconocer por lo menos cinco elementos: (1) el territorio es producto de una construcción social; (2) la planificación, las políticas y las acciones tienen una incidencia en el territorio y sus habitantes, como agentes del desarrollo; (3) las políticas públicas deben estar siempre contextualizadas mundial, nacional, regional y localmente para crear ventajas competitivas y reducir los riesgos e impactos de situaciones adversas; (4) destacar el papel de la cooperación entre agentes públicos y privados, nacionales y locales, como elemento fundamental para la gestión del desarrollo; y (5) la importancia del papel del Estado, especialmente en lo relativo a la provisión de bienes públicos, la dirección y la regulación de la economía, junto con construcción de la democracia y la institucionalidad.

7.2 FACTOR SOCIAL

El municipio de Tocaima cuenta con muchos factores que lo destacan por su ubicación geográfica, y hacen de este un lugar propicio además su clima cálido donde el proyecto a desarrollar tendrá grandes oportunidades para su desarrollo y sostenibilidad.

7.3 FACTOR DEMOGRÁFICO

La base de la economía del municipio de Tocaima es el turismo y el comercio local que se desarrolla como actividad lucrativa para sus habitantes.

Tabla 10. Población

Población urbana	Población rural	Población total
9.777	6.372	16.149

Los datos estadísticos para el país muestran en el Censo de población conciliada 2005, último registro del DANE.

7.4 FACTOR ECONÓMICO

Economía:

Por más de 350 años Tocaima fue el mayor centro de la provincia en gobierno, población, servicios sociales, economía, turismo, comercio y producción agropecuaria. Actualmente el primer renglón de economía es la agricultura, seguido del Turismo.

Sector turístico: A Tocaima se llega por una excelente carretera que parte de Bogotá y en Mosquera desvía hacia la izquierda, con un recorrido en automóvil de dos a dos y media horas. Si viene del occidente, al llegar a Girardot, le tomará

media hora en automóvil. Si desea viajar en autobús, puede tomar una cualquiera de las diferentes empresas que cubren estas rutas.

Por poseer Tocaima una zona de reserva donde han sido hallados numerosos fósiles de mastodontes, megaterios y otros, ofrece al turista interesado en este campo, un interés especial. Próximamente será inaugurado un museo paleontológico en Pubenza, vereda situada a diez minutos del casco urbano, por una excelente carretera.

Otra posibilidad para quienes prefieren las caminatas, es recorrer las rutas que conducen a las montañas adyacentes donde podrá conocer los ideogramas que los indígenas grabaron en rocas de diferentes sitios del sector rural.

Otros, podrán practicar el parapente. Pues existe el Cerro Guacaná, desde donde se lanzan en sus cometas los osados practicantes de este deporte extremo.

Sector agropecuario: El sector agrícola explota principalmente el maíz, el sorgo, los frutales, el plátano y la caña de azúcar para elaborar panela. Eventualmente cultivan algodón.

El sector pecuario cuenta con numerosas explotaciones de ganado de carne, granjas avícolas, porcícolas y una gran producción de ovejas y cabras. También existen pequeñas explotaciones piscícolas.

7.5 MICROAMBIENTE

7.5.1 Factor de Mercado. El mercado ecoturístico y turístico del municipio está en proceso de crecimiento, el presente proyecto tendrá la posibilidad de auto sostenimiento en el mercado por las características de su servicio, el clima de la región es propicio para el desarrollo de la actividad económica.

7.5.2 Factor Tecnológico. La administración es un campo amplio el cual ofrece un sin número de técnicas y modelos que contribuyen al buen funcionamiento de las organizaciones, estas ayudan a sistematizar los procesos haciendo de estos más eficientes y efectivos a la hora de intercomunicar diferentes áreas de la empresa. La comunicación es la base fundamental para ofrecer a los clientes un servicio de calidad y que este se encuentre agradado con el servicio.

7.5.3 Factor Cultural. Los turistas tienen la cultura de venir a Tocaima a disfrutar de un ambiente natural y conocer los sitios atractivos que tiene el municipio, por ello se pretende brindar el servicio ecoturístico dando la oportunidad de resaltar, recuperar los sitios de interés y que el turista y habitantes gocen de un ambiente familiar, donde el servicio con calidad es el principal eje para el desarrollo de la actividad económica.

8. RECURSOS

8.1 RECURSOS HUMANOS

Investigadora: MARYANHT NAYIBE PEDREROS LEÓN

8.2 RECURSOS INSTITUCIONALES

Director de trabajo: OMAR GUIOVANNI QUIJANO

- Instituciones gubernamentales
- Empresas turísticas

8.3 RECURSOS FINANCIEROS

Tabla 11. Recursos financieros

PRESUPUESTO FORMULACION DE PROYECTOS	
FOTOCOPIAS	300.000
IMPRESIONES	600.000
TRANSPORTE	280.000
INTERNET	60.000
TOTAL	1'240.000

9. RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

9.1 RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Ver Anexo A. Encuesta

Información

La siguiente encuesta se realizará con fines académicos con el objetivo de desarrollar el trabajo de grado titulado estudio de factibilidad para la creación de un Balneario agro-eco- turístico para el municipio de Tocaima Cundinamarca, 2016-2017, se desea conocer sus preferencias a la hora de buscar lugares de recreación y esparcimiento y los servicios que más le atraen.

1. ¿cuántas personas conforman su núcleo familiar?

1____ 2____ 3____ 4____ más de 4 personas _____

Grafica 1. Número de personas por familia

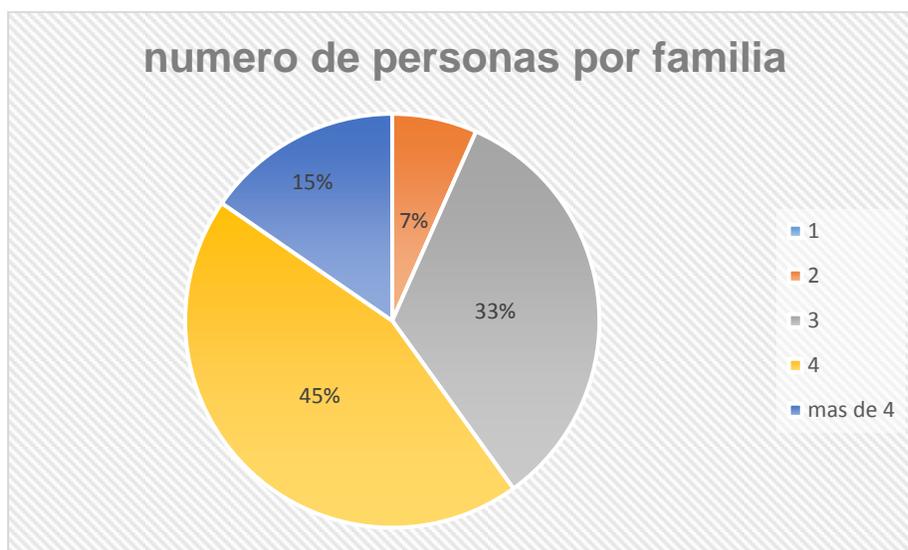


Tabla 12. Número de personas por familia

	Porcentual	Absoluto
1 persona		0
2 personas	7%	25
3 personas	33%	126
4 personas	45%	168
Más de 4 personas	15%	58
Total	100%	377

Colombia es un país que se caracteriza por estar conformada por familias grandes, para quienes su recreación es importante realizarla en familia, el presente estudio de mercado refleja la siguiente información: preguntamos a los colombianos de cuantas personas está integrado su núcleo familiar y 168 personas encuestadas coincidieron en la respuesta de 4 personas con un porcentaje del 45%, seguido por familias de 3 personas con un porcentaje del 33%, y en menor cantidad las respuestas de más de 4 personas con una participación del 15% y de dos personas con el 7%.

2. Nivel socio económico

Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Grafica 2. Estrato socio económico

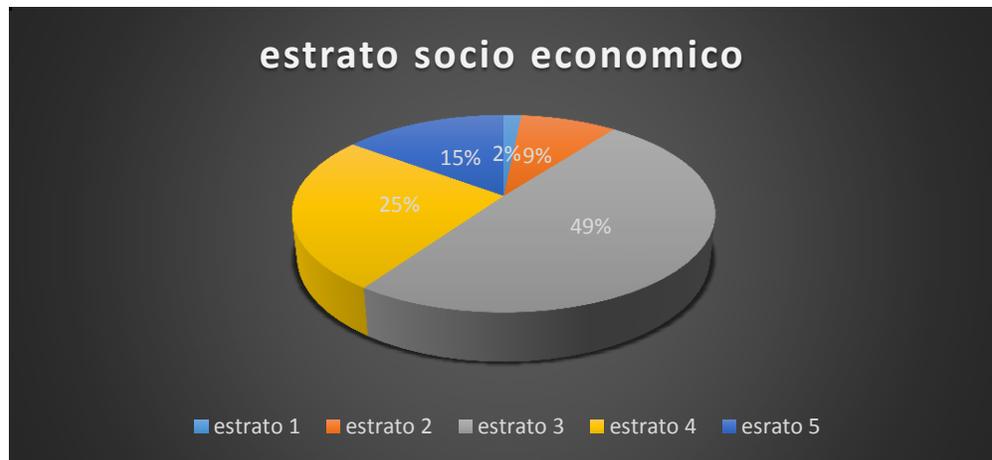


Tabla 13. Estrato socio económico

	Porcentual	Absoluto
Estrato 1	2%	6
Estrato 2	9%	33
Estrato 3	49%	186
Estrato 4	25%	96
Estrato 5	15%	56
Total	100%	377

Las familias encuestadas respondieron la clasificación de cual nivel socio económico clasifican y se obtuvo la siguiente información: la mayoría de familias encuestadas coincidieron en el estrato socioeconómico 3 con una participación del 49%, seguido del estrato 4 con un porcentaje del 25%, estrato 5 con un porcentaje del 15%, por último el estrato 2 y 1 con un porcentaje del 9 % y 2% respectivamente.

3. La principal fuente económica del municipio de Tocaima es el turismo, al municipio le convendrá la construcción de un Balneario enfocado al agro - ecoturístico.

Sí _____ No _____

Grafica 3. Grado de aceptación

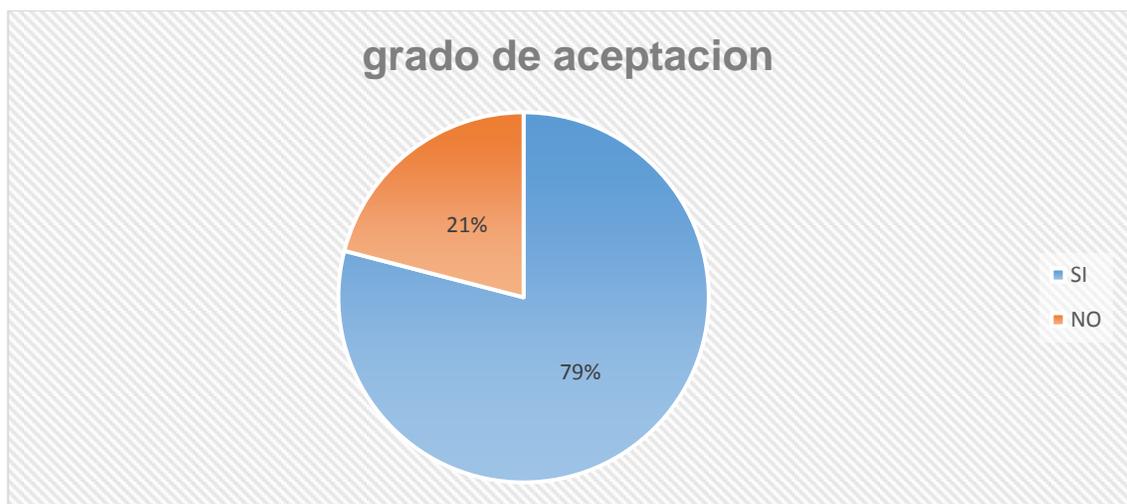


Tabla 14. Grado de aceptación

	Porcentual	Valor Absoluto
SI	79%	298
NO	21%	79
	100%	377

Una de las principales fuentes económicas del municipio de Tocaima es el turismo, y este cuenta con un amplio portafolio de centros vacacionales, preguntamos a la población si al municipio le fuera de gran provecho si contara con un Balneario agro ecoturístico y la mayoría de personas coincidieron en una respuesta positiva con un porcentaje del 79% es el grado de aceptación con que cuenta el proyecto y un 21% de la población encuestada no está de acuerdo.

4. Al elegir un centro vacacional en Cundinamarca usted prefiere.

Cercanía a la capital del país	
Servicio	
Actividades recreativas que ofrecen	
Precio	
Descuentos	

Grafica 4. El cliente prefiere.

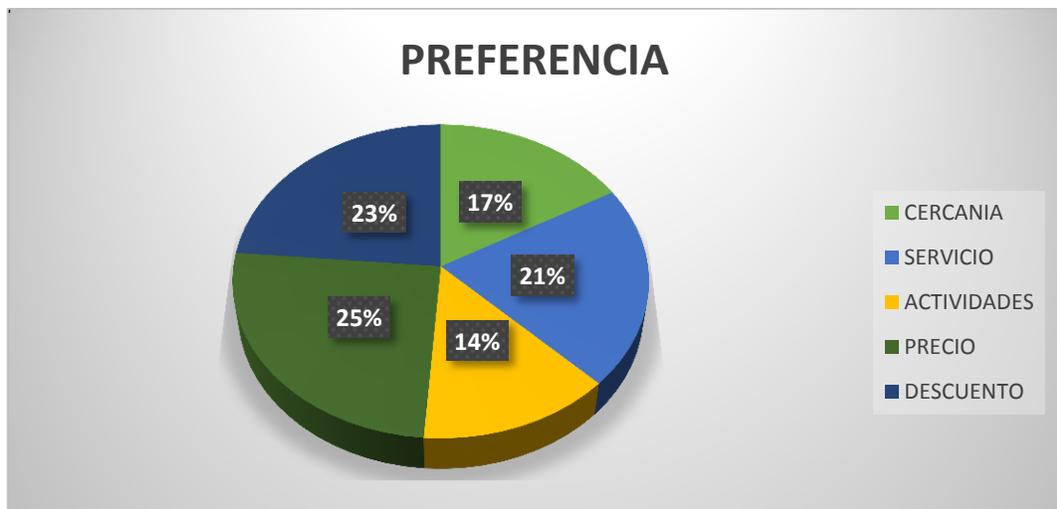


Tabla 15. Preferencia

	Porcentual	Absoluto
Cercanía a la capital del país	17%	63
Servicio	21%	78
Actividades	14%	52
Precio	25%	95
Descuento	23%	89
Total	100%	377

Son muchas las características que eligen los colombianos al momento de elegir su destino vacacional preguntamos las siguientes: la principal característica que influye es el precio con una participación del 25%, seguida con los descuentos como segunda característica relevante con un porcentaje del 23%, el servicio también influye con una participación del 21%, la cercanía a la capital del país con una representación del 17% y las actividades que ofrecen con un porcentaje del 14%.

5. Al momento de requerir información de su destino al momento de viajar, usted prefiere recibir la información de:

Revistas	
Agencia de viajes	
Vallas publicitarias	
Internet	

Grafica 5. Medios de información

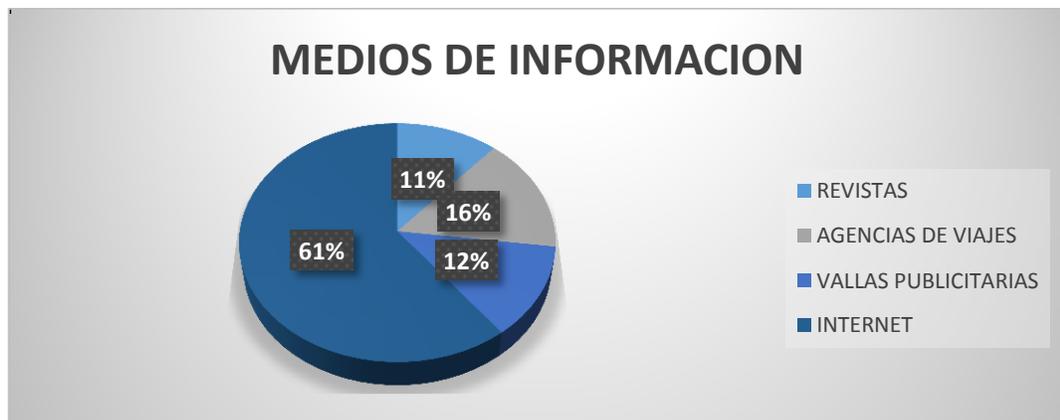


Tabla 16. Medios de información

	Porcentual	Valor Absoluto
Revistas	11%	43
Agencia de viajes	16%	59
Vallas publicitarias	12%	47
Internet	61%	228
TOTAL	100%	377

Las personas en general utilizan el internet como el principal medio para conocer diferentes productos y servicios que salen al mercado, en la presente investigación se preguntó a las personas donde adquirirían la información para conocer los destinos, la principal fuente que las personas consultan es la internet con un porcentaje del 61%, en segundo lugar consultan las agencias de viajes con un porcentaje del 16%, en tercer y cuarto lugar esta las vallas publicitarias y las revisas con un porcentaje del 12% y 11% respectivamente.

6. De las siguientes actividades, ¿cuál le llama más la atención?:

Caminatas ecológicas	
Baños medicinales	
Interacción con especies animales	
Disfrutar del paisaje	

Grafica 6. Actividades

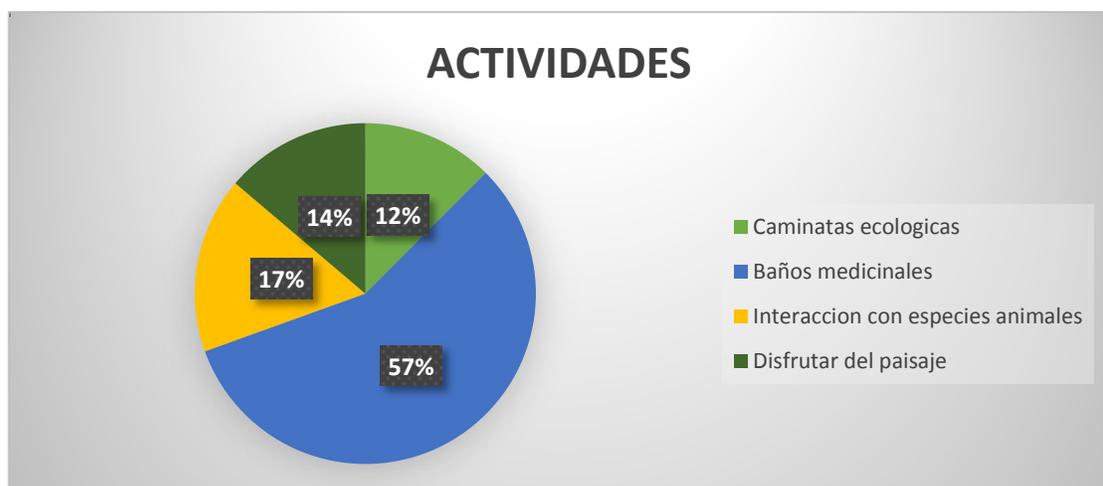


Tabla 17. Actividades

	Porcentual	Valor Absoluto
Caminatas ecológicas	12%	47
Baños medicinales	57%	215
Interacción con especies animales	17%	63
Disfrutar del paisaje	14%	52
TOTAL	100%	377

A la hora de descansar las personas eligen diferentes actividades a la hora de recreación, los baños medicinales son una de las alternativas más buscadas con un porcentaje del 57%, la interacción con especies animales con un porcentaje del 17%, la interacción con la naturaleza y disfrutar del paisaje con un porcentaje del 14% y las caminatas ecológicas con un porcentaje de participación del 12%.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el ingreso a un Balneario?

20.000 – 29.000	
30.000 – 39.000	
40.000 – 49.000	
50.000 – 59.000	
Más de 60.000	

Grafica 7. Precio

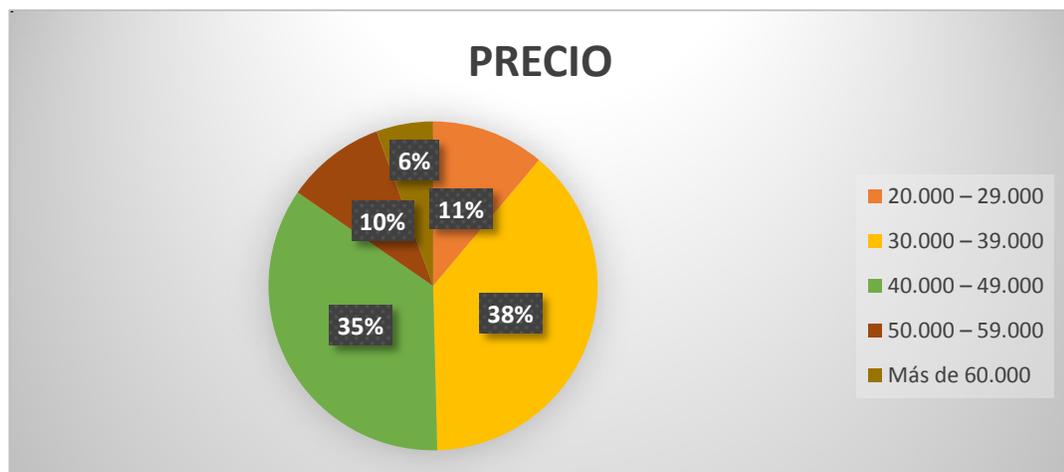


Tabla 18. Precio

	PORCENTUAL	VALOR ABSOLUTO
20.000 – 29.000	11%	42
30.000 – 39.000	35%	132
40.000 – 49.000	6%	21
50.000 – 59.000	10%	37
Más de 60.000	38%	145
TOTAL	100%	377

El precio es la principal característica que una persona mira a la hora de buscar un centro vacacional u hospedaje, en la presente investigación el primer lugar está el precio de más de 60.000 con un porcentaje de participación del 38% lo que indica que las personas están dispuestas a utilizar el servicio según las necesidades y características que este ofrezca.

8. En qué tiempo del año usted acostumbra viajar y dedicar tiempo a su recreación familiar

Fines de semana ___ festivos ___ vacaciones ___ Semana santa ___ Otros ___

Grafica 8. Temporada de viajes

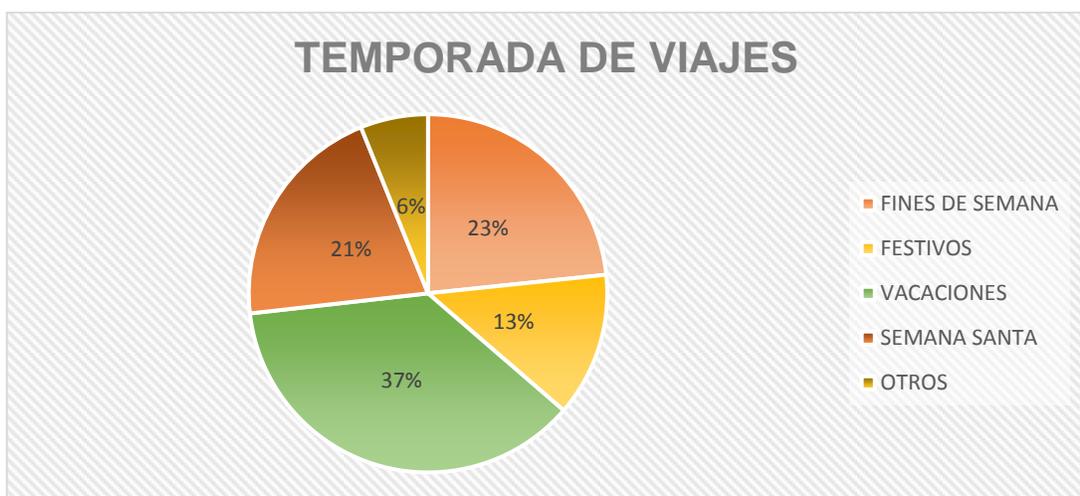


Tabla 19. Temporada de viaje

	PORCENTUAL	VALOR ABSOLUTO
Fines De Semana	23%	88
Festivos	13%	49
Vacaciones	37%	139
Semana Santa	21%	78
Otros	6%	23
TOTAL	100%	377

Colombia es un país que cuenta con muchas festividades y temporadas de vacaciones, las personas al momento de elegir las temporadas de descanso, el principal es la temporada de vacaciones con un porcentaje del 37%, en segundo lugar están los fines de semana con un porcentaje del 23%, en tercer lugar la temporada de semana santa con un porcentaje del 21%, los fines de semana festivos con un porcentaje del 13% y por ultimo otros con un porcentaje del 6%.

9. medios de pagos que utiliza con frecuencia

Tarjeta de crédito ____ efectivo _____ otro _____

Grafica 9. Medios de pago

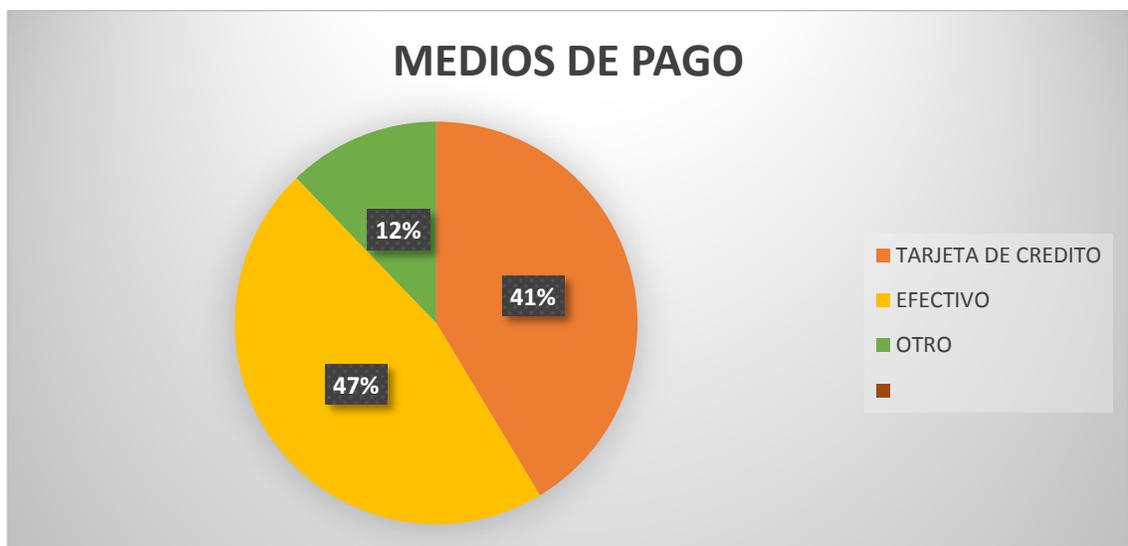


Tabla 20. Medios de pago

	Porcentual	Valor Absoluto
Tarjeta de Crédito	41%	156
Efectivo	47%	175
Otro	12%	46
	100%	377

Las familias que vienen a disfrutar de los diferentes servicios de recreación al municipio tienen la posibilidad de utilizar los diferentes formas de pago son efectivo con un porcentaje del 47%, tarjeta de crédito con un porcentaje del 41%, por ultimo otros medios de pago con un porcentaje del 12%.

10. Porqué medio de comunicación usted se entera de los nuevos productos o servicios que salen al mercado.

Folletos ___ internet ___ radio ___ televisión ___ otros _____

Grafica 10. Medios de comunicación



Tabla 21. Medios de comunicación

	PORCENTUAL	VALOR ABSOLUTO
Folletos	25%	93
Internet	46%	175
Radio	23%	88
Televisión	6%	21

Otro		
TOTAL	100%	377

Los canales de comunicación que se utilizaría para dar a conocer los servicios a los posibles clientes son: principalmente el internet con una participación del 46%, los folletos también es un medio publicitario de gran impacto a la hora de promocionar con un porcentaje del 25%, la radio con un porcentaje del 23%, por último la televisión con un porcentaje del 6%.

9.2 ANÁLISIS

El municipio de Tocaima cuenta con muchas características especiales que le favorecen a la actividad económica del Balneario, dentro del Plan de ordenamiento Territorial (POT) Se establece como suelo rural los terrenos no aptos para el uso urbano por razones de oportunidad o por su destinación a usos agrícolas, ganaderos, forestales y de explotación de recursos naturales. Comprende el territorio existente entre la zona Urbana y los límites municipales. Es por esto que el proyecto del Balneario agro – ecoturístico posee grandes oportunidades para el desarrollo de la actividad económica, el porcentaje de aceptación que se obtuvo mediante la investigación de mercados se concluye de acuerdo a la información recolectada que al municipio le es de gran provecho si contara con un Balneario agro ecoturístico debido a que la mayoría de personas coincidieron en una respuesta positiva con un porcentaje del 79% es el grado de aceptación con que cuenta el proyecto y un 21% de la población encuestada no está de acuerdo.

Para dar a conocer estos proyectos nuevos cabe resaltar que el internet aun es una herramienta fundamental para la publicidad de acuerdo a la información recolectada el internet con una participación del 46%, es un medio de comunicación eficaz para dar a conocer los productos o servicios nuevos en el mercado. El Balneario ofrece servicios atractivos para la recreación e integración familiar, y este tipo de servicios son muy deseados por las familias a la hora de buscar un centro vacacional, porque la interacción con la naturaleza reduce el estrés y contribuye al buen desempeño del cuerpo humano, de acuerdo con la información obtenida y procesada las familias colombianas a la hora de descansar eligen diferentes actividades para la recreación y esparcimiento, los baños medicinales son una de las alternativas más buscadas con un porcentaje del 57%, la interacción con especies animales con un porcentaje del 17%, la

interacción con la naturaleza y disfrutar del paisaje con un porcentaje del 14% y las caminatas ecológicas con un porcentaje de participación del 12%. Otro punto que también analizan las personas el precio este predomina a la hora de buscar un centro vacacional u hospedaje, en la presente investigación el primer lugar está en los precios que oscilan entre 30.000 – 39.000 con un porcentaje del 38%, en segundo lugar 40.000 – 49.000 con un porcentaje del 35%, aunque estos no son muy elevados están acorde relacionados con los de la competencia, cabe resaltar que este proyecto va dirigido a todos los estratos socioeconómicos y este plan va dirigido a personas de todas las edades, quienes deseen disfrutar de un ambiente cálido y natural.

10. ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio se realiza con el fin de conocer la segmentación del mercado para la implementación de un Balneario en el municipio de Tocaima - Cundinamarca, conociendo la necesidad y el grado de aceptación que un lugar con las características ecoturísticas para ofrecer al turista y habitantes del municipio y la región un sitio de descanso, identificando las características del cliente, competencia, precios, y distribución. De esta forma determinar las estrategias necesarias de publicidad y marketing para entrar en el amplio mercado ecoturístico.

La recolección de la información permite establecer las necesidades del cliente. Es importante obtener información clara, oportuna y detallada de características que permitan implantar un servicio de calidad. Día tras día la medicina natural ha tomado fuerza, gracias a que estudios científicos han demostrado que los minerales y otros componentes de la tierra generan grandes beneficios a la salud, es por esto que el Balneario agro – ecoturístico posee grandes ventajas y así su aceptación en este mercado.

10.1 OBJETIVOS

General

- Promover en el municipio de Tocaima las posibilidades de desarrollo económico y social, dando uso a los recursos naturales y posibilidades de superación a la población.

Específicos

- Definir las características generales que se piensa ofrecer del servicio.
- Caracterizar al usuario o consumidor potencial del servicio.
- Estimar el comportamiento futuro de la demanda y la oferta del servicio.

Tocaima es un municipio en un proceso de crecimiento, aunque este crecimiento no ha sido acelerado, lentamente se ha fortalecido, poco a poco se consolidado como un municipio turístico, gracias a la riqueza natural que posee, sin dejar de

lado los recursos arqueológicos considerados una gran riqueza y los cuales se convierten en un atractivo turístico, ya que deja ver la riqueza cultural e histórica del mismo.

Durante el año se realizan celebraciones como:

El 6 de enero, el Carnaval de Reyes magos, en marzo, el aniversario de la ciudad, en agosto, las ferias y fiestas, en octubre, las ferias y fiestas de la cultura.

Estas fiestas son muy populares, turistas y habitantes de la región, se divierten en bailes populares, espectáculos culturales como bailes folklóricos, exposiciones artesanales, conferencias, presentaciones de teatro, feria y exposición ganadera, etc.

Para la determinación del tamaño debemos aplicar la siguiente ecuación.

$$TM = P * \%Ac * C$$

TM = Tamaño del Mercado

(Familias residentes y visitantes en el municipio de Tocaima 18.000 personas aproximadamente)

$$TM = 18.000 * 0.79 * 3.64 = 51.761 \text{ visitas de la población y turistas}$$

$$\% \text{ ACEPTACION} = \frac{79}{100} * 100 = 79\%$$

El 79% de la población (habitantes y turistas) del municipio es el segmento de la población objetivo para el proyecto en desarrollo. Este porcentaje se obtuvo de las respuestas afirmativas de la pregunta No (3) de la cantidad de encuestados que están de acuerdo con este tipo de proyectos.

Tabla 22. Demanda proyectada

DDA PROYECTADA						
DESCRIPCION	AÑO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO TOTAL	PRECIO VENTA UNITARIO	COSTO DE PRODUCCION	INGRESOS POR VENTAS
PASADIA		3500	\$ 30.700	\$ 120.000	\$ 107.450.000	\$ 420.000.000
HOSPEDAJE		3000	\$ 41.200	\$ 70.000	\$ 123.600.000	\$ 210.000.000

10.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

A pesar de que actualmente existen tres lugares con características similares a las ofrecidas por el Balneario agro – ecoturístico no es un punto en contra del presente proyecto, por el contrario se compite con calidad del servicio, instalaciones, precios y actividades a desarrollar.

- ✓ El gran pozo azufrado. Situado a tres kilómetros de Tocaima sobre la vía a Jerusalén. Posee lodos azufrados, restaurante y paseo ecológico.
- ✓ Acandayma. En la misma vía del anterior, ofrece baños azufrados, piscina, restaurante.
- ✓ Hacienda vacacional La regadera. Situada a tres kilómetros de Tocaima en la vía a Jerusalén posee para el servicio piscinas de agua dulce, una piscina azufrada, lodos medicinales azufrados, chorro masajeador, restaurante, bar, campos de fútbol, voleibol y baloncesto, alquiler de caballos los fines de semana y próximamente gran piscina con tobogán y servicio de hospedaje en Semana Santa.

10.3 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Balneario agro – ecoturístico ofrece a sus clientes los siguientes servicios:

- Piscinas termales.
- Masajes: masajes de relajación, masajes terapéuticos, masajes para tratamientos de dolores crónicos, masajes de relajación con piedras calientes, mascarillas naturales.
- Caminatas ecológicas.
- Interacción amigable con especies domésticas de la región.
- Programa intégrate con la naturaleza

Descripción individual

- Piscinas termales: Las aguas termales son un regalo de la naturaleza para los seres humanos y son reconocidas mundialmente por sus propiedades benéficas, para la salud, principalmente para la piel, la reducción del estrés y de dolores corporales; sus componentes son minerales provenientes directamente de capas subterráneas de la tierra que las conservan a una

temperatura cálida. Estas contribuyen positivamente a la salud, además de ser naturales, ayudan a que el ser humano tenga un contacto directo con la madre tierra.

- Masajes: los masajes de relajación es considerada la terapia más antigua utilizada por el ser humano para aliviar dolores y contusiones. Un masaje es un conjunto de manipulaciones de las capas superficiales y profundas de los músculos del cuerpo utilizando varias técnicas, para mejorar sus funciones, aplicadas para influir sobre la piel y los sistemas muscular, nervioso, sanguíneo, linfático y osteo articular.
- Caminatas ecológicas: el cuerpo humano está habituado a que cuando termina una actividad física, más o menos intensa, se despierta en el la necesidad de sonreír, el deporte nos proporciona salud y por consiguiente felicidad. Siempre es bueno dar un paseo, caminar y despejar la mente pero si se hace de manera constante contribuye a mejorar el nivel mental. Gracias a las caminatas ecológicas se regula el sueño, ayuda a que las personas no padezcan de insomnio, ya que después de una actividad física el cuerpo necesita descansar aún más. Por otro lado esta actividad mejora los estados de ánimo y disminuye el riesgo de padecer Alzheimer. También ayuda a liberar la tensión acumulada del día o de la semana.
- Interacción amigable con especies domésticas de la región: La teoría de la restauración de la atención sugiere que los ambientes naturales promueven sentimientos de estar lejos de las rutinas y los pensamientos, a su vez la interacción con la naturaleza y especies animales aumenta la concentración y la habilidad para desarrollar tareas, La naturaleza ayuda a reducir los sentimientos negativos. contribuyen a la reducción del estrés y enfermedades cardiovasculares, sin dejar de lado estas actividades directas con o en la naturaleza crea conciencia social para la protección del medio ambiente.
- Programa intégrate con la naturaleza: es un espacio donde se va a destinar un área y allí se destinara para sembrar plantas originarias de la región, con el fin de contribuir a la recuperación de especies y árboles nativos que pueden contribuir a salvaguardar vidas animales.

10.4 POLÍTICA DE VENTA

Para dar inicio a las actividades de funcionamiento en el sector turístico se hace necesario y de gran importancia realizar alianzas y convenios con entidades como

bancos, supermercados y empresas turísticas que le permitan Balneario agro - ecoturístico darse a conocer como entidad prestadora de servicios y a sus usuarios los cuales tendrán acceso a los diferentes medios de pago (efectivo, tarjeta de crédito, etc.). La calidad del servicio y cada uno de los que allí se ofrecerán contarán con mano de obra especializada para mayor compromiso y credibilidad para los clientes.

10.5 PUBLICIDAD

El marketing es la principal herramienta que ayuda a publicitar y generar curiosidad a las personas para que conozcan y adquieran un producto o servicio nuevo, gracias a este y a su excelente uso es que depende el éxito o fracaso de las nuevas tendencias que trae el mercado.

Los folletos son un medio de comunicación que por medio de fotografías del lugar y la descripción de los diferentes servicios que ofrece el Balneario ayuda a visualizar el entorno y el cliente se haga una idea clara de que servicios ofrece el establecimiento.

Figura 2. Folleto



Pautas publicitarias, se harán diferentes pautas publicitarias con las emisoras de Tocaima, la región y Bogotá, comerciales de televisión en los diferentes canales a nivel local, vallas publicitarias, internet etc.

Cuñas Radiales. 60 segundos, cuatro (4) veces al día.

Días. Todos los días de la semana.

10.6 ANALISIS DE PRECIO

Tomando como referencia la encuesta realizada el costo de inclinación de los consumidores es por 70.000 mil pesos teniendo en cuenta que la competencia gracias a su reconocimiento posee precios más altos, por esto el Balneario agro - ecoturístico ingresara al mercado con un precio competitivo comparado con otros establecimientos de la región. Aunque para los masajes que se ofrecen se contara con planes que permitan que los clientes adquieran y disfruten de todos los servicios que se ofrecen.

Adicional el precio de los otros servicios se estiman con base en los servicios que quiera adquirir el cliente y su capacidad económica, igualmente el cliente tendrá la posibilidad de adquirir el servicio a su propia comodidad y capacidad adquisitiva. Además la calidad del servicio será la principal eje para que los clientes determinen su estadía y el uso de los servicios que se ofrecerán, de esto depende del cubrimiento de las necesidades del cliente junto con estrategias comerciales que se ofrezcan beneficios a las personas que frecuenten el balneario contarán con tarifas especiales y a personas que presenten discapacidad se les ofrecerá gratuitamente, un día a la semana, los servicios de piscina y masajes, esto con el propósito de fidelizar a los clientes.

10.7 PROVEEDORES

El Balneario agro - ecoturístico contara con proveedores directos quienes suplirán todas las necesidades y todos los artículos que requiera este para el buen funcionamiento de sus actividades. Estos serán constantes debido a su servicio durante todo el año.

- Colchones Paraíso
- Rosa linda Tendidos de cama

- Unilever Implementos de aseo
- Brisa muebles
- Mayorista implementos de cocina
- Piscicom químicos de piscina
- Refricol neveras
- La casa del ventilador
- Boritex dotación empleados
- Parker papelería
- Pintuco pintura
- Nacional de eléctricos
- Bavaria
- Postobon
- Cola sol
- NATURA tratamientos de belleza corporal

10.7.1 Descripción de Materia prima para los masajes:

- Productos para mascarillas para diferentes usos: Mascarilla hidratante: productos naturales (Aguacate, Banano y otras frutas). Avena en hojuelas, etc.
- Aceites: Aceite de Oliva, aceite de naranja, miel de abejas, aceites y extractos naturales, chocolate, aceites relajantes esenciales etc.
- Esencias
- Sábanas
- Material Desechable (batas, toallas, sandalias)

10.8 CANALES DE COMERCIALIZACION

El Balneario agro - ecológico utilizará los canales de ventas tradicionales, como las centrales de reservas y las agencias de viajes, Internet, establecimientos públicos (supermercados), cuyos canales de venta más importantes son las webs corporativas y los portales de viajes y turismo.

10.9 MANO DE OBRA

La mano de obra requerida para poner en marcha el balneario agro – ecoturístico principalmente será gente del municipio y la región con el propósito de promover empleo y desarrollo a la gente que allí reside, además aprovechar los profesionales y mano de obra calificada que hay en esta área del departamento de Cundinamarca.

10.9.1 Personal requerido

Tabla 24. Personal

Cargo	Número de personas
Administrador	1
Contador	1
Jefe de personal	1
Recepcionista	2
masajista físico	5
Vigilantes	4
Piscinero	1
Jardinero	1
Personal de aseo y mantenimiento	4
Meseros	4
Cajeros	2
Chef	1
Auxiliares de cocina	5
Total de personal requerido	32

10.10 EXPECTATIVAS DE EXPANSION

Balneario agro - ecoturístico promoverá el desarrollo ecoturístico de la región del alto magdalena, y a la vez contribuirá al sostenimiento y preservación a las reservas forestales con las que el turista tenga acceso. La recuperación de sitios forestales que por mal manejo se están extinguiendo, a esto se contrarresta con programas de conciencia ciudadana. Además de ello, ser uno de los lugares vacacionales pioneros en la conservación del medio ambiente.

10.11 IMPACTOS SOCIO ECONÓMICO, AMBIENTAL, CULTURAL.

El plan de desarrollo del municipio propone Tocaima con Visión Regional” busca aprovechar las oportunidades que le ofrece su entorno territorial para vincularse a proyectos de desarrollo colectivo y competitivo de orden provincial, regional, departamental, nacional e internacional, entre otros los propuestos desde la Mesa de Planificación Regional Bogotá – Cundinamarca, Consejo Regional de Competitividad, Plan de Desarrollo de Cundinamarca y Plan de Desarrollo Nacional.

Cabe resaltar que el municipio de Tocaima tiene reconocimiento Nacional, ya que es considerada la “Ciudad Salud”, debido a las bondades terapéuticas y medicinales de sus aguas y fangos azufrados, empleadas desde tiempos inmemoriales, muy estrechamente Vinculados a su historia, cultura y economía.

El presente proyecto busca generar fuentes de ingresos y empleo a la población y la región en general, que el municipio adopte políticas culturales y sea un ejemplo a seguir en cuanto a la organización interna, es importante que la cultura se amplíe, ya que esta es la que demuestra la calidez de su gente, es un municipio que cada día está creciendo y abriéndose puertas en el campo competitivo frente a los municipio aledaños, la historia del municipio y su cultura son amplios y esto la hace atractiva y la convirtió en un municipio turístico.

El impacto ambiental frente al proyecto va a ser positivo, porque este propone un espacio donde se desarrollen programas de conservación de flora “Programa intégrate con la naturaleza” donde se van a crear espacios de interacción con la naturaleza y de este modo crear conciencia y reducir el impacto ambiental dictar dentro de las caminatas ecológicas talleres que promuevan la práctica ambientalista y a su vez de descanso, relajación y armonía dentro de espacios naturales que contribuyen a la salud y bienestar de los seres humanos.

11. ESTUDIO TÉCNICO

El propósito del siguiente estudio es de conocer e identificar los requerimientos, condiciones técnicas, tecnológicas y las disposiciones de la infraestructura necesaria para crear un Balneario agro – ecoturístico en el municipio de Tocaima Cundinamarca.

11.1 MACROLOCALIZACION

El municipio de Tocaima es reconocido a nivel nacional por ser la ciudad salud, ya que gracias a los beneficios minerales de su territorio contribuyen a la creación de ambientes naturales benéficos para la salud y bienestar de las personas.

El clima del municipio, por ser seco y cálido, atrae dentro de la población a turistas que padecen enfermedades cardíacas, asmáticos y pulmonares, quienes llegan, por recomendación de sus médicos, a disfrutar de un aire limpio, descontaminado y rico en oxígeno. Las aguas medicinales atraen a enfermos de artritis y reumatismo, que hallan mejoría a sus padecimientos al utilizar los baños y lodos medicinales y naturales. Los servicios que ofrece el proyecto del Balneario son los baños medicinales, masajes y la interacción con la naturaleza son terapias que le hacen provecho al cuerpo humano, el municipio de Tocaima goza de la calidez de su gente, un ambiente natural sano y con muchas posibilidades de crecimiento lo que es importante para el desarrollo del municipio y la región.

11.2 MICROLOCALIZACIÓN

Se presenta el estudio de micro localización en el municipio de Tocaima donde estará ubicado el Balneario agro – ecoturístico.

El proyecto está dirigido a todas las personas de diferentes edades y estratos socioeconómicos que deseen gozar de un ambiente saludable y tranquilo en el municipio y expandirse hasta obtener la aceptación en todo el territorio nacional.

El proyecto está ubicado en el municipio de Tocaima, en la vereda La Acuata en el cual se cuenta con todos los servicios públicos necesarios para llevar a cabo el

desarrollo y puesta en marcha del proyecto además se cuenta con las fuentes minerales naturales necesarias para el desarrollo de la actividad.

El área total con que cuenta el Balneario Agro - Ecoturístico es de 30.000 m², espacio que permite la construcción y adecuación de La planta física que requiere (zona administrativa, parqueadero, restaurante, cabañas).

Otro de los factores indispensables que llevo a ubicar el desarrollo de este proyecto en este sector del municipio vereda La Acuata, para las familias tenga privacidad para realizar sus actividades y compartir.

Tabla 25. Capacidad

TOTAL	DESCRIP CION	TEMPORADA ALTA (OCUPACION)			TEMPORADA BAJA (OCUPACION)	
		SEMANA SANTA	VACACIONES MEDIO AÑO	FESTIVOS	RESTO DEL AÑO	AREA TOTAL CONSTRUIDA
20	cabaña el rincón de la selva	5 pers x cabaña	5 pers x cabaña	5 pers x cabaña		67.9mts ²
15	cupículos	5 personas x cupículo	5 personas x cupículo	5 personas x cupículo	5 personas x cupículo	520 mt ²
1	restaurante , cafetería	250 pers	250 pers	250 pers	250 pers	500 mts ²

El Balneario cuenta con 20 cabañas; un área social para 250 personas incluyendo restaurante y cafetería; piscinas termales al aire libre, amplias zonas verdes.

EL proyecto se encuentra distribuido de la siguiente manera.

Área total del lote. 30.000 m²

Piscinas termales: 5.786,63 m²

Cabaña el rincón de la selva: 2.038,5 m² por cabaña; 20 Cabañas con 1 cama doble, 1 sencilla y camarote, 1 Planta, Parqueadero, Cocina, Baño, Sala comedor y capacidad de hospedaje para 5 pax máximo.

Cubículos para masajes: 15 cubículos con capacidad de 5 personas cada uno destinados para masajes.

Parqueadero. 1.599 m²

Taller de mantenimiento. 300.76 m²

Restaurante de empleados. 325.8 m² en esta zona los empleados tienen un espacio en donde pueden descansar su tiempo de almuerzo.

Recepción y sala de espera. 513.6 m² esta área el cliente se acerca a adquirir el servicio y tiene una vista hacia el interior del balneario.

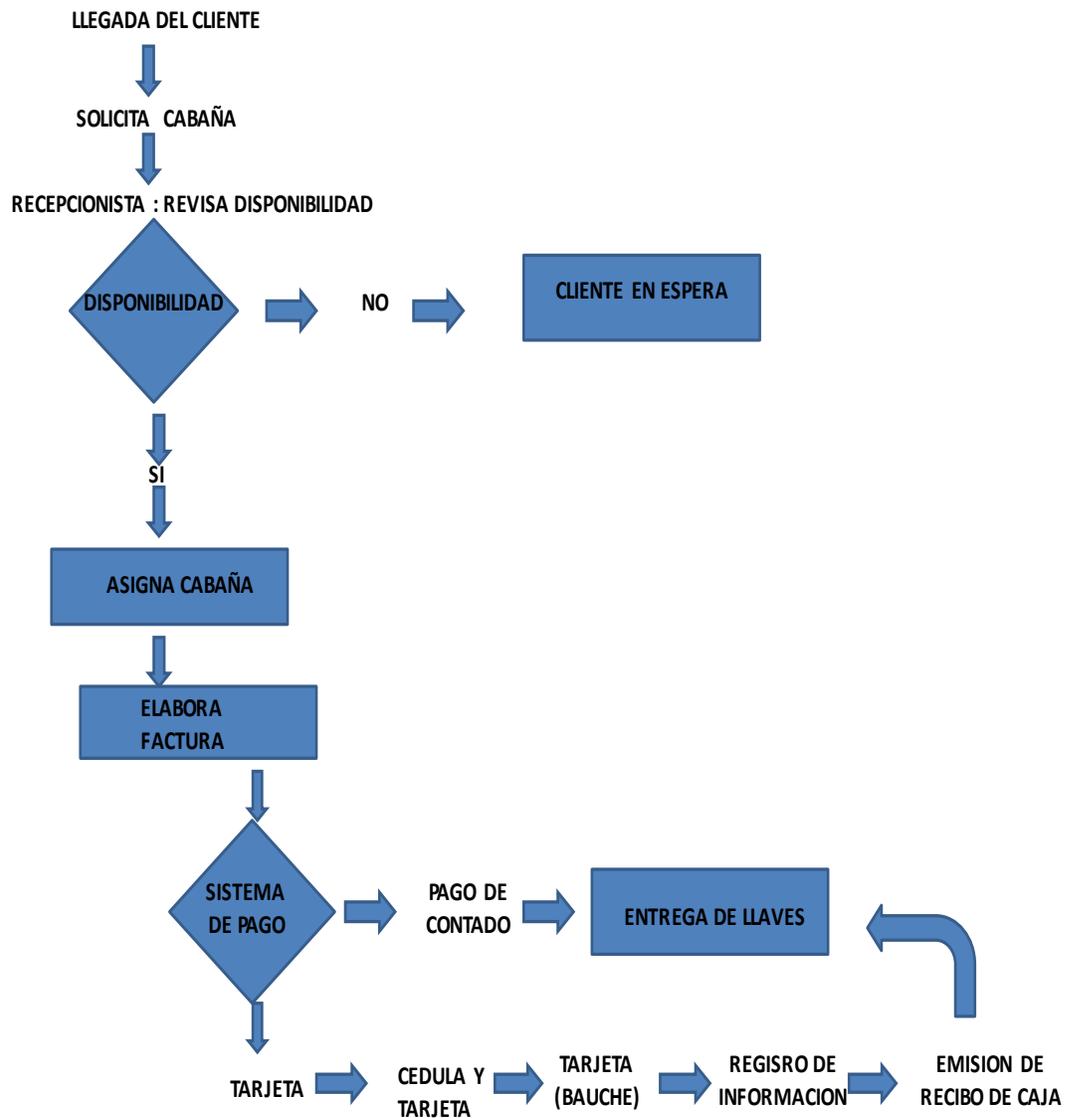
Cafetería y restaurante. Con una capacidad de 30 mesas y una ocupación de 120 pax.

Zonas verdes en donde el turista puede realizar caminatas, disfrutar del medio ambiente e interactuar.

Ver Anexo B. Distribución del Lote

11.3 DIAGRAMAS DE PROCESOS

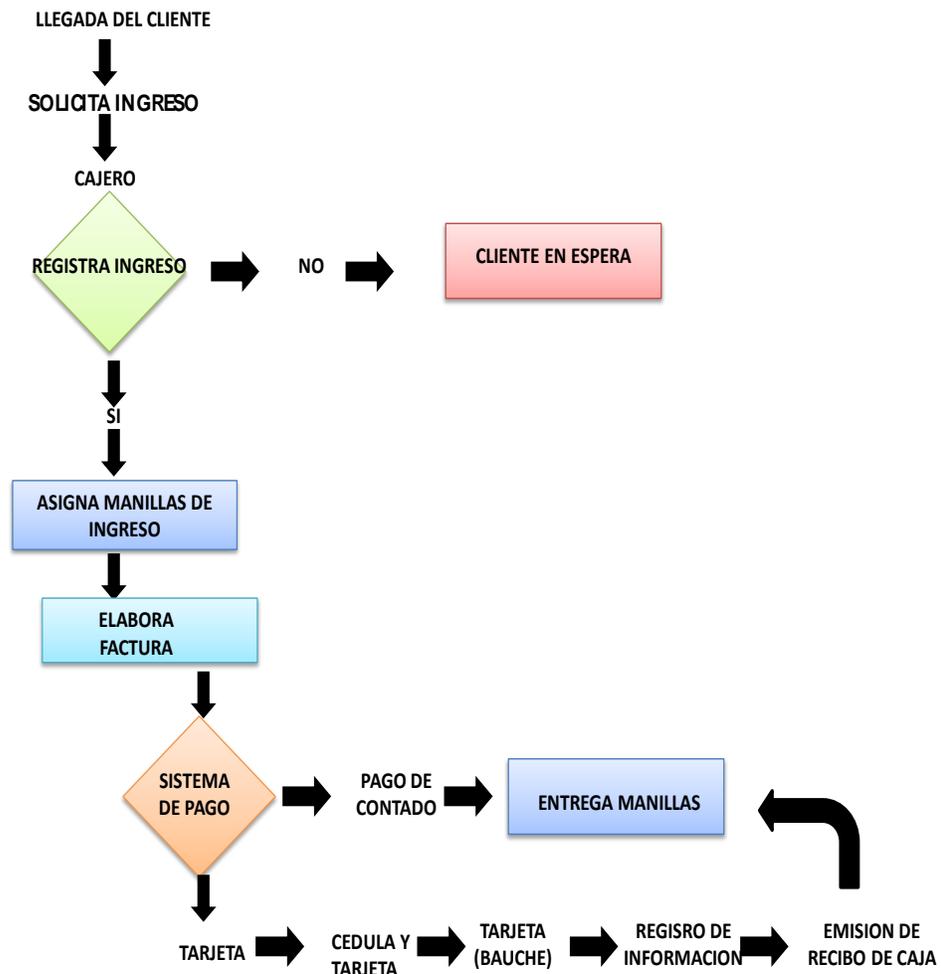
Figura 3. Diagrama de solicitud de cabañas



En el diagrama de procesos (servicio hospedaje) el huésped solicita el servicio de hospedaje y la recepcionista verifica la disponibilidad de habitación, se procede a realizar la asignación de la cabaña, si no hubiese disponibilidad el cliente sigue en una lista en espera mientras se asigna una cabaña disponible; los medios de pago

que maneja es de dos tipos por tarjeta o en efectivo, si es por tarjeta se realiza el depósito (50%) servicio de hospedaje y los demás servicios que adquiera serán cancelados en el momento de adquisición, se procede a la toman los datos del cliente, se entregan las llaves.

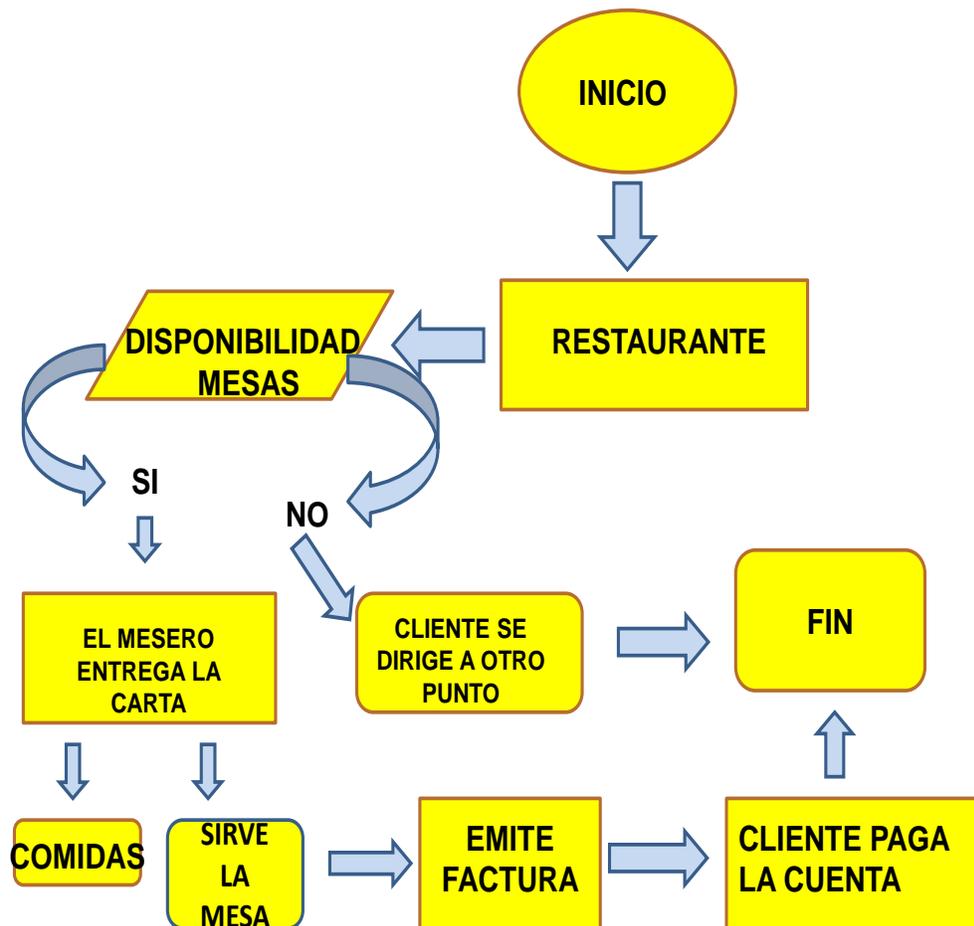
Figura 4. Diagrama de flujo. Ingreso pasa día



En el diagrama de procesos (ingreso pasadía) en las personas o grupo familiar solicita el ingreso y la cajera realiza el proceso de registro para el ingreso a las instalaciones, se procede a realizar la asignación de las manillas que lo identifican como usuario del servicio, mientras se realiza la asignación de manillas el cliente

espera un momento; los medios de pago que maneja es de dos tipos por tarjeta o en efectivo, y los demás servicios que adquiere serán cancelados en el momento de adquisición, se procede a la toma de los datos del cliente, se entregan manillas de acceso al grupo que ingresa.

Figura 5. Diagrama de Flujo Restaurante



El cliente se dirige al restaurante y solicita una mesa, se dirige al mesero y hace su pedido, el mesero realiza la solicitud o pedido, prepara y la sirve la mesa; el cliente disfruta del ambiente y su comida y procede a su cancelación.

Figura 6. Diagrama de Flujo para Masajes



El cliente se dirige a la zona de masajes y solicita al cajero el servicio, el cajero verifica la disponibilidad del servicio, y procede a mostrar la cartilla de servicios que puede adquirir, el cliente observa y escoge el servicio, el cajero realiza la asignación del turno y el cliente realiza el respectivo pago.

11.4 TECNOLOGÍA REQUERIDA

Tabla 26. Tecnología

RADIOS DE COMUNICACIÓN MOTOROLA	
	Radios De Comunicación Motorola 25 Millas 40 Kilómetros Grat 4 pares = 130.000 cada par = 520.000
HP DESKJET F4180 ALL-IN-ONE	
	Copiadora, impresora y escáner - Chorro de tinta - Formato max.. Legal (216 x 356 mm) - Resolución b/n. 1.200 ppp - Resolución color. 4.800 x 1.200 ppp – USB \$200.000 (CANTIDAD 4) = 800.000
HP PROCESADOR INTEL ATOM 230	
	Hp procesador Computadora Escritorio Pc Laptop Mesa Workstation \$ 1.200.000 (CANTIDAD 9) = 10.800.000
TELÉFONO FIJO	
	Teléfono fijo marca siemens \$ 80.000 (CANTIDAD 30) = 2.400.000
TELÉFONO FAX	
	Teléfono fax marca siemens \$ 100.000 (CANTIDAD 2) = 200.000

TELÉFONO CELULAR	
	Teléfono celular marca Nokia 200.000 (CANTIDAD 3) = 600.000
SUMADORA	
	Sumadora marca Samsung \$ 80.000 (CANTIDAD 2) = 160.000
CAJA REGISTRADORA	
	Caja registradora casio 1.300 \$ 500.000 (CANTIDAD 1) = 500.000

11.4.1 Equipo de Habitaciones

Tabla 27. Equipo de habitación

MINI NEVERA LG	
	Mini nevera (CANTIDAD 20) = \$ 300.000 = 6.000.000
VENTILADOR DE TECHO	
	marca Sanyo \$ 100.000 (CANTIDAD 40) = 4.000.000

TELEVISOR	
	Pantalla 32 pulgadas \$ 400.000 (CANTIDAD 30) = 12.000.000

11.4.2 Equipo de Mantenimiento

Tabla 28. Mantenimiento

PLANTA ELÉCTRICA	
	DY 3.000L \$ 1.000.000 (CANTIDAD 3) = 3.000.000
GUADAÑA	
	\$ 380.000 (CANTIDAD 2) = 760.000
SOPLADORA	
	\$ 500.000 (CANTIDAD 3) = 1.500.000
MOTOSIERRA	
	\$ 450.000 (CATIDAD 2) = 900.000

11.4.3 Equipo de Cocina

Tabla 29. Cocina

NEVERA INDUSTRIAL	
	4 PUESTOS \$ 1.800.000 (CANTIDAD 2) =3.600.000
ESTUFA INDUSTRIAL	
	\$ 2.000.000 (CANTIDAD 2) = 4.000.000
LICUADORA INDUSTRIAL	
	\$ 800.000 (CANTIDAD 2) = 1.600.000
HORNO INDUSTRIAL	
	\$150.000 (CANTIDAD 2) = 300.000
GRATINADORA INDUSTRIAL A GAS	
	MARCA HARMAN'S \$ 1.000.000 (CANTIDAD 1) = 1.000.000
CAMPANA EXTRACTORAS	

		<p>\$ 700.000 (CANTIDAD1)=700.00</p>
CORTADORA DE PAN		
		<p>\$ 500.000 (CANTIDAD 1) = 500.000</p>

11.4.4 Lavandería

Tabla 30. Lavandería

LAVADORA INDUSTRIAL		
		<p>\$ 1.500.000 (CANTIDAD 2) = 3.000.000</p>
PLANCHA INDUSTRIAL		
		<p>\$ 500.000 (CANTIDAD 2) = 1.000.000</p>

12. POLITICA ORGANIZACIONAL

12.1 MISIÓN

Nuestra misión como centro recreacional es trabajar para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, fidelizándolos a través de nuestros procesos eficientes con el apoyo de un recurso humano que brinda calidez y profesionalismo. Brindar el mejor de los servicio, con calidad ya que el bienestar de nuestros clientes es nuestra prioridad, hacerlo sentir en un ambiente de comodidad, tranquilidad y seguridad.

12.2 VISIÓN

Convertirnos en una empresa sólida, de gran prestigio y nombre por la calidad de nuestro equipo de trabajo y la calidad del servicio a nivel local y nacional, fomentando el desarrollo turístico del municipio de Tocaima; ofreciendo servicios personalizados que permitan el bienestar de nuestros clientes. Siempre comprometidos a través de la mejora continua dentro de un marco de cultura y hospitalidad.

12.3 VALORES CORPORATIVOS

- **Honestidad:** Realizar nuestro trabajo con transparencia, optimizando recursos, cumpliendo con los protocolos éticos y legales de la empresa.
- **Trabajo en equipo:** Buscar el logro de los objetivos de la empresa apoyándonos, cooperando y compartiendo esfuerzos entre todos.
- **Compromiso:** Es la entrega y sentido de pertenencia que se debe tener hacia la empresa.
- **Respeto:** capacidad de aceptar criterios e ideas que se generen al interior de la empresa, de tal forma que predomine la buena relación entre compañeros de trabajo, usuarios y comunidad en general.

- Responsabilidad: Es el deber de realizar bien el trabajo asignado, buscando resultados oportunos y confiables que permitan cumplir con la misión y visión de la empresa.
- Solidaridad: apoyo mutuo entre compañeros, empresa y comunidad para satisfacer nuestras necesidades.

12.4 POLÍTICA DE CALIDAD

En el Balneario agro ecoturístico es un centro vacacional comprometido a satisfacer los requerimientos y necesidades de nuestros clientes en los procesos de Alojamiento, Alimentación, Actividades saludables a través del profesionalismo y calidez de nuestros colaboradores, cumpliendo con las normas legales vigentes, buscando siempre la mejora continua en cada una de sus áreas y procesos de sus procesos.

12.5 OBJETIVOS DE CALIDAD

- Cumplir con las necesidades de los clientes.
- la calidad de en todos los procesos internos así como de las actividades de seguimiento de la seguridad
- Cumplir con las normas legales vigentes.
- Velar por la protección y bienestar de cada una de las personas que visiten nuestras instalaciones.

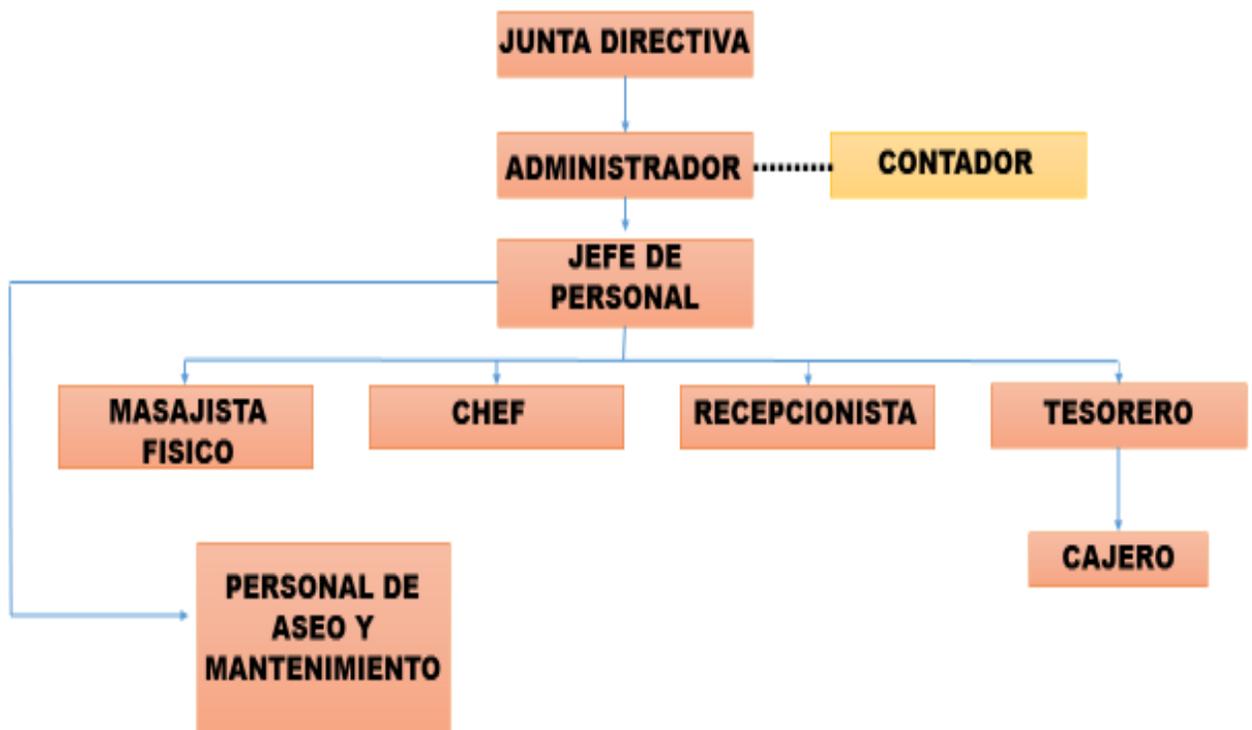
12.6 SLOGAN

Figura 7. Slogan



12.7 ORGANIGRAMA

Figura 8. Organigrama



12.8 MANUAL DE FUNCIONES

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			ADMINISTRADOR		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
Administrativo			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Junta de Socios					
NATURALEZA DEL CARGO					
Velar por la operación eficiente del hotel manejando a su vez un excelente servicio al cliente, formula planes, programas, estrategias, métodos y procedimientos de trabajo para garantizar la utilización racional de los recursos humanos, financieros y materiales disponibles.					

1. FUNCIONES

<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar una excelente atención a huéspedes y clientes. • Mantener buena relación con las personas representantes de los bancos, corporaciones y sector financiero en general. • Presentar a tiempo los resultados operacionales y financieros del balneario y demás informes estadísticos que se requieren como análisis de las operaciones mensuales, análisis financiero y cierre de ventas. • Vigilar el buen cumplimiento de los presupuestos establecidos tanto para ingresos como para egresos. • Supervisar el manejo de horarios, consumo de suministros, programas de racionamiento de servicios públicos y demás erogaciones que afecten los resultados del balneario. • Realizar la proyección de flujo de efectivo mensual. • Mejorar los métodos de trabajo a través del intercambio de experiencias, participando activamente en los grupos de coordinación. • Verificar periódicamente los procesos operacionales de información y estándares de calidad, con el fin de buscar un mejoramiento continuo de los mismos.

- Coordinar esfuerzos con los diferentes jefes de las áreas para lograr un buen servicio y buenas relaciones entre los departamentos.
- Vigilar que los implementos de trabajo para el personal sean los adecuados.
- Impartir instrucciones claras que le permita al empleado saber que se espera de él.
- Proporcionar un clima organizacional agradable para el buen desempeño de los colaboradores.
- Velar por el bienestar social de los colaboradores.
- Mantener y estimular una cultura de trabajo en equipo.
- Aclarar malos entendidos en el momento de presentarse medidas disciplinarias.
- Reconocer la capacidad y entusiasmo por el trabajo.
- Tener en cuenta sugerencias de los colaboradores.
- Tener en cuenta la perspectiva de cada uno de los colaboradores.
- Conocer los factores de motivación del personal.
- Dar la oportunidad de promoción a los colaboradores de acuerdo a sus capacidades.
- Brindar la posibilidad de capacitarse en la medida de lo posible.
- Hacer seguimiento de los procedimientos implementados y establecer correctivos.
- Atender sugerencias de capacitación y entrenamiento del personal.
- Brindar colaboración directa cuando el huésped o cliente que lo solicite o requiera.
- Entregar todas las herramientas necesarias para que los empleados de las diferentes áreas puedan cumplir a cabalidad sus funciones y con ello un excelente servicio.

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			JEFE DE PERSONAL		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
Administrativo			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Gerente General					
NATURALEZA DEL CARGO					
Administrar el personal de la empresa gestionando procesos de selección, control y retiro de empleados, y liderar programas de salud ocupacional, afiliaciones a EPS, ARP, AFP, CCF, liquidaciones de nómina, seguridad social y parafiscal, velar por el cumplimiento de las funciones y ejecutar sanciones disciplinarias.					

FUNCIONES

<ol style="list-style-type: none"> 1. -Planifica, dirige y supervisa los programas de los diferentes subsistemas de recursos humanos (reclutamiento, selección y evaluación del desempeño) así como la aplicación de las políticas del personal. 2. -Coordina con las diferentes Direcciones del De la organización, las necesidades de personal para la elaboración del presupuesto anual. 3. -Coordina con la Dirección de Gestión de Calidad la actualización de la estructura de puestos del De la organización. 4. -Vela para que se notifique a la Dirección General de Migración los cambios que se produzcan en la nómina de funcionarios y empleados que manejan fondos públicos, dentro de las veinticuatro horas de efectuados los mismo. 5. -Vela porque la base de datos del personal se mantenga actualizada. 6. -Supervisa las actividades relativas al Plan de Retiro, Jubilaciones y Pensiones. 7. -Vela por la elaboración de los Indicadores de Gestión y memorias de la Dirección. 8. -Vela por la correcta aplicación por parte del personal del De la organización, de las normas, procedimientos y disposiciones generales contenidas en el reglamento de personal 9. -Firma Acciones de Personal, Certificaciones y otros documentos de la Dirección. 10. -Supervisa las actividades relativas al Seguro Médico y de Vida 11. -Revisa periódicamente los sistemas y procedimientos relativos a la Dirección 12. -Planifica las necesidades de personal de las diferentes áreas del De la
--

organización, en coordinación con las diferentes Direcciones.

- 13.-Vela por la realización de las actividades del proceso de evaluación del desempeño de personal.
- 14.-Distribuye el trabajo entre su personal, da las instrucciones correspondientes y controla su correcta ejecución.
- 15.-Coordina las funciones de su unidad con las otras unidades, dentro de los límites de su competencia y su jerarquía.
- 16.-Atiende las consultas que les formulen los empleados de su área, así como las dudas y problemas que surjan en el trabajo y les indica criterios para su solución.
- 17.-Mantiene un alto nivel de motivación hacia el trabajo, así como buenas relaciones laborales y humanas entre el personal que dirige.
- 18.-Cumple las disposiciones legales, reglamentos y normas y vela por su correcta aplicación.
- 19.-Administra de la manera más eficiente, los recursos humanos, financieros y materiales que hayan sido puestos a su disposición.
- 20.-Participa en el proceso de selección del personal bajo su dependencia y recomienda cursos de capacitación para los mismos.
- 21.-Establece objetivos de desempeño del personal bajo su dependencia cada año.
- 22.-Evalúa continuamente el desempeño del personal bajo su dependencia

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			Masajista físico		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
Administrativo			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Gerente General					
NATURALEZA DEL CARGO					
El especialista en masaje estético es el que domina las principales técnicas en tratamientos de belleza, faciales y corporales. Se trata de diversas técnicas de masaje enfocadas hacia la consecución de una mejora en la piel y en los tejidos.					

FUNCIONES

1. recibe al cliente, y le asesora sobre los tratamientos que más le puedan convenir, según sea su diagnóstico estético. Se interesa por lo que el cliente espera del masaje, preguntándole por experiencias anteriores y por si tiene algún problema con alguna parte de su cuerpo.
2. Decide la técnica del masaje que se ha de aplicar, seleccionando las maniobras que se han de ejecutar en función del diagnóstico, y adaptando el protocolo a las características personales del cliente.
3. Le informa en todo momento sobre los procedimientos y los resultados del masaje, explicando, si es necesario con detalle, cada técnica y sus beneficios.
4. Prepara y adecua las instalaciones, medios y productos necesarios para el tratamiento, a las condiciones requeridas para la aplicación de la técnica seleccionada.
5. Aplica el masaje al cliente, en función de las técnicas determinadas y de las maniobras seleccionadas según los parámetros establecidos de localización, intensidad y tiempo.
6. Ha de garantizar el bienestar y la comodidad del cliente mientras esté recibiendo los tratamientos. Es recomendable conseguir un entorno favorable: temperatura ideal, luz tenue o difusa, música ambiental, aromas apropiados, etc.

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			CONTADOR		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
Administrativo			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Gerente General					
NATURALEZA DEL CARGO					
Organizar y controlar la información con sus soportes contables de todas las operaciones del hotel generando los informes financieros útiles para la toma de decisiones.					

FUNCIONES

<ol style="list-style-type: none"> 1. Consolidar la información para preparar los estados financieros. 2. Elaborar y presentar las declaraciones tributarias como retención en la fuente, industria y comercio, renta, impuesto a las ventas. 3. Elaborar y presentar los informes anuales de tipo legal como el de la Superintendencia de Sociedades y el DANE. 4. Velar por presentar los informes financieros del balneario oportunamente. 5. Coordinar y organizar toda la información contable. 6. Coordinar y organizar la recepción y distribución de toda la información contable. 7. Coordinar el archivo de toda la documentación generada en el balneario. 8. Dar sugerencias con el fin de resolver problemas entre las diferentes áreas. 9. Ser justo y consistente en las decisiones que afectan al personal. 10. Ofrecer oportunidades que ayuden a los empleados a superarse en su trabajo y profesión, para lo cual se requiere conocer los factores de motivación del personal y la actitud ante el trabajo. 11. Participar activamente en los grupos de entrenamiento y ejercer continuamente la práctica de entrenamiento en el puesto de trabajo. 12. Participar en seminarios y talleres que permitan estar actualizados en la normalización contable y tributaria.

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			Recepcionista		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
Administrativo			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Gerente General					
NATURALEZA DEL CARGO					
Colmar las expectativas del cliente en cuanto a servicio con el fin de que este tenga la mejor impresión del hotel, realiza registro de reserva, de ingreso, de salida y brinda siempre la información de estadía del huésped.					

1. FUNCIONES

2. Tener conocimiento de las novedades presentadas durante el día.
3. Responsabilizarse del dinero que recibe como base y de los ingresos recibidos en su caja.
4. Dar información al huésped sobre su cuenta en general cuando él lo solicite.
5. Informar las novedades a quien le recibe o reemplaza en el turno.
6. Tener conocimiento del estado de las habitaciones.
7. Dar solución a las inquietudes del huésped.
8. Debe estar en el área de trabajo perfectamente aseado, con el uniforme limpio, completo y planchado.
9. Leer las novedades del libro de recepción.
10. Realizar sobre de caja para entrega de los ingresos recibidos durante el turno.
11. Realizar cargos Front en el sistema.
12. Realizar registro a huéspedes – checkin.
13. Realizar salida a huéspedes con su respectiva facturación – checkout.
14. Recibir pagos de cancelación de facturas o depósitos a folios y anexar los soportes en los A-Z correspondientes.
15. Asignar habitación al huésped que se registra de acuerdo al número de pasajeros, a la tarifa u orden impartida por gerencia.
16. Tomar datos de reservas y hacer el registro en el sistema.
17. Atender las llamadas telefónicas internas y externas.
18. Solicitar requisición de suministros.
19. Realizar el control de estado de habitaciones.
20. Apoyar en el control de reservas.
21. Revisar la entrega del sobre de caja del turno saliente.
22. Revisar los movimientos realizados durante su turno para realizar las

correcciones respectivas antes del cierre del mismo (autocontrol).					
DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			Chef		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
Alimentos y Bebidas			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Jefe alimentos y bebidas					
NATURALEZA DEL CARGO					
Velar por la calidad en los procesos de producción de las comidas cumpliendo con los estándares establecidos para satisfacer el paladar de los clientes.					

FUNCIONES

<ol style="list-style-type: none"> 1. Hacer un uso adecuado de los equipos de cocina. 2. Manejar con precaución los equipos de cocina. 3. Informar al Jefe de A y B de cualquier eventualidad presentada durante su turno. 4. Conocer los eventos del día y de la semana para planificar el trabajo. 5. Responsabilizarse de los equipos y elementos necesarios para la producción de las comidas. 6. Usar implementos de seguridad industrial para su labor. 7. Organizar y asignar las tareas del día. 8. Elaborar requisiciones de materia prima al almacén de acuerdo a los niveles mínimos de inventarios o solicitud de eventos. 9. Participar en la contratación de personal para cocina. 10. Realizar programación de personal en el área de cocina. 11. Planificar el menú de la semana. 12. Impartir instrucciones a los cocineros para la producción. 13. Inspeccionar la forma y la técnica de preparación de las comidas por parte de los cocineros. 14. Verificar peso, tamaño de las porciones, sabor, temperatura, textura, color y decoración de los platos de acuerdo a los estándares establecidos para el servicio. 15. Verificar el aseo del área, el estado de los equipos, y disposición de los

utensilios.

16. Verificar la disponibilidad de materia prima.
17. Verificar el estado de los productos en disposición o almacenados dentro del área.
18. Supervisar el cumplimiento y presentación del personal de cocina.
19. Controlar el consumo y evitar el desperdicio de materias primas.
20. Efectuar el control de calidad sobre los productos y dar el toque final o terminación del producto.
21. Supervisar la calidad de las materias primas enviadas por el proveedor.

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			Mesero		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Capitán de meseros					
NATURALEZA DEL CARGO					
Recibir y atender al cliente en la mesa ofreciéndole la carta y el menú de día con profesionalismo tomando atenta nota de las solicitudes del cliente para una buena prestación del servicio.					

FUNCIONES

1. Atender las mesas o zona asignada.
2. Brindar un buen servicio al cliente.
3. Responsabilizarse de las comandas asignadas.
4. Realizar limpieza y montaje de las mesas y el buffet.
5. Realizar el servicio a la mesa o buffet.
6. Tomar ordenes (comandas) de servicios.
7. Realizar servicio de Room Service.
8. Hacer colocar el sello del pedido para que sea despachado.
9. Cambiar menús porta-menús en mal estado

10. Montar charola de postres
11. Limpieza de vidrios y espejos
12. Limpieza de Puertas y elementos de madera del salón (barandales, marcos, tablas, etc..)
13. Limpieza de lámparas
14. Vaciar botes de basura
15. Acomodar mantelería limpia
16. Actualizar el pizarrón para el siguiente turno
17. Modular intensidad de las luces
18. Limpiar los cuadros del comedor
19. Colocar mentas en la entrada
20. Conocer el correcto manejo de la loza y cristalería para evitar quebrarlos.
21. · Es responsable de tener surtidas las estaciones de servicio con todo lo necesario: sal, azúcar, salsas, cubiertos, servilletas, etc.
22. · Presentarse al cliente con amabilidad y cortesía (No tutear al cliente).

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			Camarrera		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Jefe de camareras					
NATURALEZA DEL CARGO					
Garantizar las habitaciones limpias con su respectiva dotación completa con el fin de colmar las expectativas del huésped.					

FUNCIONES

1. Dejar el aviso de “camarera en servicio” en la perilla exterior de la puerta de entrada para informar de su presencia.
2. Abrir ventanas y puertas de balcones para una mejor ventilación de la habitación.
3. - Verificar que la habitación no tenga ningún daño (muebles quemados, cortinas rotas, vidrios rotos, etc.)
4. Informar al jefe inmediato los daños que existan en las habitaciones.
5. Reportar los objetos olvidados en habitaciones check-out al jefe inmediato.
6. Alistar implementos y suministros de aseo.
7. Realizar aseo general a las habitaciones asignadas por el jefe inmediato.
8. Tomar medidas para evitar la deformación de los colchones dándoles vuelta cada dos meses.
9. Sacar la basura del cuarto y del baño al carrito y cambiarle la bolsa plástica al basurero si estuviera sucia.
10. Limpiar espejos.
11. Limpiar el lavamanos y las manijas del mismo.
12. Colocar todos los suministros (papel, jabón, toallas, etc.).
13. Limpiar el piso del baño.
14. Recolectar y registrar las prendas a lavar para ser llevadas a lavandería.
15. Realizar inventario de lencería y suministros de habitación.
16. Realizar el control de dotación completa y limpieza de habitaciones.

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			ASEADOR DE ZONAS PUBLICAS		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Jefe de camareras					
NATURALEZA DEL CARGO					
Garantizar el perfecto aseo y buena presentación de las áreas públicas del hotel.					

FUNCIONES

<ol style="list-style-type: none"> 1. Informar al jefe inmediato los daños que existan en el área de zonas públicas. 2. Reportar los objetos olvidados en el área de zonas públicas al jefe inmediato. 3. Alistar implementos y suministros de aseo. 4. Realizar aseo general en el área de zonas públicas asignada por el jefe inmediato. 5. Control de aseo en áreas públicas. 6. Velar por la buena presentación y orden de las oficinas y zonas comunes de la dependencia asignada. 7. Orientar a los usuarios y suministrar la información que le sea solicitada, de conformidad con los procedimientos establecidos. 8. Realizar labores propias de los servicios generales que demande la Entidad. 9. Aplicar e implementar las estrategias y acciones del Sistema de Gestión de Calidad y el Modelo Estándar de Control Interno, que le correspondan a su área. 10. Cumplir de manera efectiva la misión, visión, política y objetivos de calidad, y la ejecución de los procesos en que interviene en razón del cargo.

11. Realizar aseo al cuarto de máquinas.
12. Estar dispuesto a la solicitud del jefe inmediato.
13. Colaborar con las tareas de mantenimiento de las instalaciones para otras áreas.
14. Verificar el estado de los implementos de seguridad en caso de emergencia tales como salvavidas, camillas, gasa, etc.

DIA	MES	AÑO	NOMBRE DEL CARGO	PUNTOS	CÓDIGO
			Jardinero		
DEPARTAMENTO			SECCIÓN		
			Gerencia General		
NOMBRE DEL CARGO DE QUIEN DEPENDE			ELABORADO POR		
Jefe de mantenimiento					
NATURALEZA DEL CARGO					
Mantener las zonas en óptimas condiciones para su uso sin olvidar el debido cumplimiento de las normas de seguridad generando tranquilidad para los clientes.					

FUNCIONES

1. Mantener en buenas condiciones las áreas verdes (ornamentales, árboles y pastos) mediante el riego manual y la recolección de basura en el área asignada.
2. Informar al jefe inmediato los daños que existan en las zonas verdes.
3. Estar dispuesto a la solicitud del jefe inmediato.
4. Colaborar con las tareas de mantenimiento de las instalaciones.
5. Establecer zonas de riego.
6. Realizar mantenimiento a jardines y plantas ubicadas en las habitaciones y pasillos del balneario.

7. Mantener en buen estado los utensilios y equipo necesario para realizar el trabajo, al mismo tiempo realizar el reporte requerido de las fallas en los utensilios, equipos y/o instalaciones en general, a su jefe inmediato.
8. Instalar y reparar cercos alrededor de las áreas verdes asignadas que así lo requieran.
9. Programar las labores a realizar en la semana.
10. Hacer mantenimiento a las singles que rodean el balneario.
11. Realizar inventario de maquinaria, suministros y herramientas de jardinería.
12. Realizar el control de riegos.
13. Control de aplicación de químicos para el mantenimiento de las plantas, prados, flores, etc.

12.9 ASPECTOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN

Estatutos Básicos Sociedad Limitada

(Tocaima 20 de marzo 2017)

Por medio del presente documento privado, (REDACCION EMISORES)

CONSTITUYENTES: (Nombre de los constituyentes, tipo y número de identificación, domicilio y dirección)

La sociedad que se constituye (SELECCIONAR REDACCION DOCUMENTO) (SELECCIONAR REDACCION DOCUMENTO) por medio de este documento es una sociedad comercial del tipo sociedad Limitada, esta se registrará por las disposiciones contenidas en los presentes estatutos y por las normas que de manera especial regulan este tipo de sociedades y dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 22 de la 1014 de 2006, ya que la sociedad cuenta con diez (10) o menos trabajadores o los activos totales, excluida la vivienda, por valor inferior a quinientos (500) SMLMV.

CAPITULO I

Nombre, Nacionalidad, Domicilio, Objeto y Duración de la sociedad

ARTICULO PRIMERO.-DENOMINACION: La sociedad que se constituye por medio de este documento actuará bajo la denominación (Balneario Agro Ecoturístico) Limitada, de nacionalidad colombiana.

ARTÍCULO SEGUNDO.- DOMICILIO SOCIAL: El Domicilio principal de la sociedad es la ciudad de (Tocaima). Pero podrá abrir sucursales o agencias en cualquier parte del territorio nacional, para lo cual se procederá como aparece previsto en las normas legales.

ARTICULO TERCERO.- TÉRMINO DE DURACIÓN: La sociedad tendrá un término de (20) años, contados a partir de la fecha de este documento, pero podrá disolverse anticipadamente cuando sus socios así lo decidan.

ARTICULO CUARTO.- OBJETO SOCIAL: (Enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier acto lícito de comercio)

CAPITULO II

Capital y Cuotas

ARTICULO QUINTO.- CAPITAL: El capital social a la fecha de la constitución es de () el cual se encuentra totalmente cancelado en con los aportes en dinero o en especie, de cada uno de los socios al momento de la constitución, dividido de la siguiente manera:

NOMBRE DEL SOCIO

ARTÍCULO SEXTO.- RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS. Los socios responderán hasta el monto de sus aportes. (PODRA ESTIPULAR PARA TODOS O ALGUNOS DE LOS SOCIOS UNA MAYOR RESPONSABILIDAD)

ARTÍCULO SEPTIMO.- CESION DE CUOTAS. Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicara una reforma estatutaria la cual se hará por documento privado cumpliendo con lo establecido en el Decreto 4463 de 2006 y artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, (previa aprobación de la junta de socios) el documento privado será otorgado por cedentes, cesionarios y representante legal. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito para que dentro de los 15 días hábiles, manifiesten si tiene interés en adquirirlas, según el precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta.

Capitulo III

DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO OCTAVO.- ORGANOS SOCIALES La representación de la sociedad y la administración de los negocios sociales corresponde a todos y a cada uno de los socios.

ARTÍCULO NOVENO.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios.

Decidir sobre el retiro y exclusión de socios, ordenar las acciones que correspondan contra los administradores, el representante legal, el revisor fiscal o cualquier otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la sociedad. Elegir y remover libremente a los funcionarios cuya designación le corresponda. La junta de socios podrá delegar la representación y administración de la sociedad en un gerente estableciendo de manera clara y precisa sus atribuciones.

La junta de socios se compone de los socios inscritos en el Libro de Registro de socios, o de sus representantes reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La junta ejerce las funciones previstas en el artículo 187 del Código de Comercio. En la junta de socios cada uno tendrá tantos votos cuantas cuotas posea en la compañía. Las decisiones de la junta de socios se tomarán por un número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la compañía. Será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada socio con una antelación correspondiente. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá la presencia de los socios que representen cuando menos la mitad más una de las cuotas del capital social. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO DECIMO.- ADMINISTRACION Y REPRESENTACION DE LA SOCIEDAD: La administración y representación legal de la sociedad y la gestión de los negocios sociales estarán a cargo del representante legal, el cual contara con un suplente que lo remplazara en sus faltas absolutas o temporales. El suplente tendrá las mismas atribuciones que el representante legal cuando entre a remplazarlo.

ARTÍCULO DECIMO PRIMERO – FACULTADES DE REPRESENTACIÓN LEGAL:

La representación se extenderá a todos los actos comprendidos en el objeto social, incluidos aquellos que tengan carácter de complementario o accesorio.

(Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos que se relacionen con la existencia y funcionamiento de la sociedad.)

ARTÍCULO DECIMO SEGUNDO.- ARTÍCULO DECIMO CUARTO.- REVISOR FISCAL:

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

CAPITULO IV

RESERVA LEGAL, BALANCE Y REPARTO DE UTILIDADES

ARTÍCULO DECIMO TERCERO.- ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHOS DE INSPECCION.

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de junta de socios en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO DECIMO CUARTO.- RESERVA LEGAL. De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal.

ARTICULO DÉCIMO QUINTO.- BALANCE GENERAL.- Anualmente, el 31 de diciembre se cortarán las cuentas para hacer el inventario y el balance general correspondiente así como el estado de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio, el estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en la situación financiera del respectivo ejercicio. El balance, el inventario, los libros y demás piezas justificativas de los informes, serán depositados en la oficina de la

administración con una antelación de quince (15) días hábiles a los socios con el fin de que puedan ser examinados por los mismos.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.- APROBACIÓN DEL BALANCE: El balance debe ser presentado por el representante legal de la sociedad limitada a consideración de la junta de socios con los demás documentos a que se refiere el artículo cuatrocientos cuarenta y seis (446) del Código de Comercio. Si la sociedad llegare a ser vigilada por la Superintendencia de Sociedades, dentro de los treinta (30) días siguientes a la reunión de la Asamblea de Accionistas, el representante legal remitirá a la Superintendencia de Sociedades una (1) copia del balance y de los anexos que lo expliquen o justifiquen, junto con el acta en que hubieran sido discutidos y aprobados.

ARTÍCULO DÉCIMO SEPTIMO.- RESERVAS: La sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento (50%) del capital y se formará con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Los socios podrán decidir, además, la constitución de reservas voluntarias, siempre que las mismas sean necesarias y convenientes para compañía, tengan una destinación específica y cumplan las demás exigencias legales.

CAPITULO V

DISOLUCION Y LIQUIDACION

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO.- DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD: La sociedad se disolverá por decisión de las socias o cuando se presente alguna de las causales previstas en la Ley. La disolución, de acuerdo a causal presentada, podrá evitarse con sometimiento a lo prescrito en la normativa comercial para el efecto.

PARÁGRAFO PRIMERO.- En los casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: ENERVAMIENTO DE CAUSALES DE DISOLUCIÓN: Podrá evitarse la disolución de la sociedad por acciones simplificada adoptando las medidas a que hubiere lugar de acuerdo a cada causal en específico, siempre que el enervamiento ocurra dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha en que el accionista único reconozca su acaecimiento.

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- LIQUIDACIÓN: La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de

responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designen los accionistas. Los accionistas designarán un liquidador, quien será responsable de adelantar el proceso liquidatorio conforme a la ley. Durante la duración del proceso de liquidación, el accionista único conserva los mismos poderes que tuvo durante la vida activa de la sociedad.

ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO.- NOMBRAMIENTOS: (Realizar los nombramientos de los representantes legales de acuerdo con los cargos creados)

12.10 TRÁMITES DE LEGALIZACIÓN.

Para el desarrollo formal de la actividad económica es necesario realizar los diferentes trámites en las entidades así.

- Pago del impuesto de registro sobre la escritura
- Formulario de matrícula mercantil
- Registro de libros de comercio
- Registro de la DIAN
- Formulario de Rut
- Formulario para la declaración y liquidación privada del impuesto de industria y comercio y de avisos y tableros
- Corporación pro-desarrollo y seguridad del municipio de Girardot
- Cuerpo de bomberos
- Sayco y acinpro
- Certificación medio ambiental
- Afiliación a la aseguradora de riesgos profesionales (ARP)
- Régimen de seguridad
- Fondo de pensiones y cesantías d social
- Aportes parafiscales

13. ESTUDIO FINANCIERO

La última etapa del proyecto es la viabilidad financiera, los objetivos de este estudio son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, y determinar su rentabilidad.

13.1 INVERSIONES EN EQUIPOS DE OFICINA

DETALLE	UNIDADES	VR UNITARIO	VR TOTAL
RADIOS DE COMUNICACIÓN MOTOROLA	4	130.000	520.000
COPIADORA, IMPRESORA Y ESCÁNER	4	200.000	800.000
COMPUTADOR	9	1.200.000	10.800.000
TELÉFONO FIJO	30	80.000	2.400.000
TELÉFONO FAX	2	100.000	200.000
TELÉFONO CELULAR	3	200.000	600.000
SUMADORA	2	80.000	160.000
CAJA REGISTRADORA	1	500.000	500.000
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			15.980.000

13.2 INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	UNIDADES	VR UNITARIO	VR TOTAL
COLCHONES DOBLES	20	150.000	3.000.000
COLCHÓN SENCILLO	20	80.000	1.600.000
ALMOHADAS	800	3.000	2.400.000
JUEGO DE SALA	5	800.000	4.000.000
CAMILLAS	75	180.000	13.500.000
MESAS DE NOCHE	20	30.000	600.000
JUEGOS RIMAX	75	80.000	6.000.000
ESCRITORIOS	5	150.000	750.000
CAMILLA PRIEROS	5	100.000	500.000

AUXILIOS			
SABANAS	33	25.000	825.000
MANTELES	150	10.000	1.500.000
TOALLAS	150	5.000	750.000
VAJILLAS	100	30.000	3.000.000
CUBIERTOS	100	15.000	1.500.000
VASOS	200	1.000	200.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			40.125.000

13.3 INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO

DETALLE	UNIDADES	VR UNITARIO	VR TOTAL
MINI NEVERA	20	300.000	6.000.000
VENTILADOR DE TECHO	40	100.000	4.000.000
TELEVISOR 32	30	400.000	12.000.000
PLANTA ELÉCTRICA	3	1.000.000	3.000.000
GUADAÑA	2	380.000	760.000
SOPLADORA	3	500.000	1.500.000
MOTOSIERRA	2	450.000	900.000
NEVERA INDUSTRIAL	2	1.800.000	3.600.000
ESTUFA INDUSTRIAL	2	2.000.000	4.000.000
LICUADORA INDUSTRIAL	2	800.000	1.600.000
HORNO INDUSTRIAL	2	150.000	300.000
GRATINADORA INDUSTRIAL A GAS	1	1.000.000	1.000.000
CAMPANA EXTRACTORAS	1	700.000	700.000
CORTADORA DE PAN	1	500.000	500.000
LAVADORA INDUSTRIAL	2	1.500.000	3.000.000
PLANCHA INDUSTRIAL	2	500.000	1.000.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			43.860.000

13.4 INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

Por activos diferidos se conoce todos aquellos gastos generados en el periodo pre operativo, como lo son la publicidad de lanzamiento y los gastos legales de constitución de la empresa y de personal administrativo y gastos del área para dos meses, en su totalidad estos gastos se amortizan durante un periodo de cinco años.

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	VALOR
Gastos legales y de constitución	4.365.010
Publicidad de lanzamiento	3.060.000
Gastos generales y de personal	25.943.598
TOTAL DIFERIDOS	33.368.608

GASTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN

DETALLE	VALOR
Notariales	120.000
Cámara de comercio	3.871.900
Trámites alcaldía y otros	273.110
TOTAL	4.265.010

PUBLICIDAD DE LANZAMIENTO.

Radial	1.400.000
Plegables, volantes y afiches	720.000
Mantenimiento	940.000
TOTAL	3.060.000

GASTOS GENERALES Y DE PERSONAL

Cargo	Número de personas	CTO UNITARIO	TOTAL
Administrador	1	1.000.000	1.000.000
Contador	1	1.000.000	1.000.000
Jefe de personal	1	900.000	1.800.000
Recepcionista	2	781.242	1562484
masajista físico	5	800.000	4.000.000
Vigilantes	4	800.000	3.200.000
Piscinero	1	781.242	781.242
Jardinero	1	781.242	781.242
Personal de aseo y mantenimiento	4	781.242	3.124.968
Meseros	4	781.242	3.124.968
Cajeros	2	781.242	1.562.484
Chef	1	1.000.000	1.000.000
Auxiliares de cocina	5	781.242	3.906.210
Total de personal requerido	32		26.843.118

13.5 CAPITAL DE TRABAJO

Además de la inversión en activos fijos y diferidos, es necesario contar con un capital de trabajo en la empresa, este se estima sobre la base de tener por lo menos el dinero suficiente para cubrir los costos desembolsables para dos meses de operaciones, mientras que el proyecto empieza a generar sus propios recursos.

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL
Costos Por Servicios	74.005.302
TOTAL	74.005.302

COSTOS POR SERVICIOS

Capital de trabajo para cubrimiento de costos por servicios.

DETALLE	VALOR MES	MESES	TOTAL
salarios	26.843.118	2	53.686.236
Tratamiento de agua piscinas termales	1.372.000	2	2.744.000
consumo energía eléctrica	3.000.000	2	6.000.000
Consumo línea telefónica	1.000.000	2	2.000.000
Mantenimiento de instalaciones	3.250.000	2	6.500.000
seguros propiedad planta y equipo	678.188	2	1.356.376
materiales e insumos para aseo de instalaciones	1.385.000	2	2.770.000
papelería	373.865	2	747.730
TOTAL	37.902.171		75.804.342

Implementos de Aseo

DETALLE MENSUAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Escobas	20	3.500	70.000
Traperos	10	2.400	24.000
Recogedores	20	2.000	40.000
Rastrillos	10	25.000	250.000
Bolsas plásticas	100	5.000	500.000
Detergente	10	25.100	251.000
Papel higiénico	3	105.000	315.000
blanqueador	3	25.000	75.000
ambientador	3	25.000	75.000
TOTAL			1.600.000

Materiales de oficina

DETALLE	VALOR
Cartuchos impresoras. Negro	126.830
Cartuchos impresoras color	170.000
Rollo papel fax	9.000
Grapas	3.500
Clips	3.000
Resmas papel	10.950
Lápices, Lapiceros	26.585
Cosedora	6.000
Perforadora	7.000
Carpetas colgantes	11.000
TOTAL MES	373.865

13.6 FUENTES DE FINANCIACION

FUENTE	VALOR	PORCENTAJE
RECURSOS PROPIOS	\$100.000.000	12%
RECURSOS FINANCIEROS	\$752.417.558	88%
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$852.417.558	100%

Para los recursos propios se consolidará por medio de diferente aporte de los socios, para la financiación externa se hará mediante un préstamo al Banco Bancolombia bajo las siguientes condiciones: Entidad: Bancoldex Periodo de Gracia: Se opera sin periodo de gracia Tiempo: 6 años Monto a financiar: \$752.417.558 Tasa Anual Vencida: 14.4% efectivo Anual de libre inversión. Cuota Anual sería de: Durante el periodo de gracia debe cancelar los intereses causados.

AÑO	INTERES
1	\$ 6.755.702
2	\$ 5.428.664
3	\$ 4.089.683
4	\$ 2.738.651
5	\$ 1.375.460

ESTRUCTURA DE LA INVERSION INICIAL DEL PROYECTO		
INVERSION EN ACTIVOS TANGIBLES		MILES DE PESOS
TERRENOS Y EDIFICIOS	\$	650.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$	43.860.000
MUEBLES DE OFICINA	\$	40.125.000
EQUIPOS DE OFICINA	\$	15.980.000
TOTAL ACTIVOS	\$	749.965.000
GASTOS PRE OPERATIVOS		
PUBLICIDAD	\$	3.060.000
TRANSPORTE	\$	850.000
GASTOS DE CONSTITUCION	\$	4.265.010
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$	8.175.010
CAPITAL DE TRABAJO		
SUELDOS DE PERSONAL	\$	53.686.236
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$	53.686.236
IMPREVISTOS		
IMPREVISTOS 5%	\$	40.591.312
INVERSION TOTAL DEL PROYECTO		\$ 852.417.558
RESUMEN INVERSION TOTAL DEL PROYECTO		
CONCEPTO	MILES DE PESOS	PORCENTAJE
ACTIVOS	\$ 749.965.000	88%
GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$ 8.175.010	1%
SUELDOS PRIMER MES	\$ 53.686.236	6%
IMPREVISTOS	\$ 40.591.312	5%
TOTAL	\$ 852.417.558	100%

13.7 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Conocidos como costos necesarios para el funcionamiento y administración de la empresa, estos corresponden a la nómina involucrada en esta área con sus respectivas prestaciones legales, el pago de servicios públicos como agua, luz y teléfono, los honorarios como pago por servicios del contador y otros dentro del cual se incluye papelería, cafetería y aseo.

13.8 PERSONAL ADMINISTRATIVO

Escala salarial personal de administración

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	1	1.000.000	1.000.000	12.000.000
SECRETARIA	1	781.242	781.242	9.374.904
CONTADOR	1	1.000.000	1.000.000	12.000.000
TOTAL	3	2.781.242		33.374.904

Prestaciones legales personal administrativo

CESANTIAS	8,33%	231.677	2.780.124
INTERESES CESANTIAS	1,00%	27.812	333.744
PRIMA DE SERVICIOS	8,33%	231.677	2.780.124
VACACIONES	4,167%	115.894	1.390.728
SALUD	8,5%	236.406	2.836.872
PENSION	12%	333.749	4.004.988
SENA	2,00%	55.625	667.500
ICBF	3,00%	83.437	1.001.244
CAJA COMPENSACION	4,00%	111.250	1.335.000
ARP	0,522%	14.518	174.216
PRESTACIONES	51,849%	1.442.045	13.304.540

13.9 COSTOS DE OPERACIÓN

COSTOS DE OPERACIÓN	
Concepto	Precio por mes
implementos de aseo	\$ 1.385.000
Materiales de oficina	\$ 373.865
Alimentacion animales	\$ 200.000
Servicios	\$ 550.000
Dotaciones	\$ 8.333
Total	2.517.198

13.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio pasadía

Costo fijo 2.517.198
Costo Unitario 30.700
Precio venta 120.000

$$\text{Punto de equilibrio: } \frac{2.517.198}{120.000 - 30.700} = 28,18 \text{ Unidades}$$

Punto de equilibrio hospedaje

Costo fijo 2.517.198
Costo unitario 41.200
Precio venta 70.000

$$\text{Punto de equilibrio: } \frac{2.517.198}{70.000 - 41.200} = 87,40 \text{ Unidades}$$

13.11 DEPRECIACIONES E IMPUESTOS DE RENTA

Como activos fijos depreciables se retoman todos los activos no corrientes, el sistema de depreciación es por línea recta a una vida útil de 10 años para equipos de oficina, muebles y enseres, de 10 años, 20 años edificaciones. En cuestión de impuestos la tasa es del 33%.

TABLA DE DEPRECIACION Y VALOR RESIDUAL				
DENOMINACION	VALOR ACTIVO	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL
MUEBLES DE OFICINA	\$ 40.125.000	5	\$ 8.025.000	
TERRENOS Y EDIFICIOS	\$ 650.000.000	5	\$ 130.000.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 43.860.000	5	\$ 8.772.000	
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 15.980.000	5	\$ 3.196.000	
TOTAL	\$ 749.965.000	5	\$ 149.993.000	
DEPRECIACION ANUAL	\$ 149.993.000			

13.12 BALANCE GENERAL

NIT: 000.000.000									
BALANCE GENERAL									
A 31 DE DICIEMBRE									
	ACTIVOS			2018	2019	2020	2021	2022	
DISPONIBLE				314.595.845	531.087.120	764.772.012	1.016.619.928	1.287.652.039	
Caja		100.668.566		314.595.845	531.087.120	764.772.012	1.016.619.928	1.287.652.039	
PROPIEDAD PLANTA Y QUIPO									
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN				749.965.000	749.965.000	749.965.000	749.965.000	749.965.000	749.965.000
MUEBLES DE OFICINA		40.125.000		40.125.000	40.125.000	40.125.000	40.125.000	40.125.000	40.125.000
EQUIPOS DE OFICINA		15.980.000		15.980.000	15.980.000	15.980.000	15.980.000	15.980.000	15.980.000
TERRENOS Y EDIFICIOS		650.000.000		650.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000	650.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO		43.860.000		43.860.000	43.860.000	43.860.000	43.860.000	43.860.000	43.860.000
DEPRECIACION ACUMULADA				149.993.000	299.986.000	449.979.000	599.972.000	749.965.000	
OTROS ACTIVOS									
TOTAL ACTIVOS		850.633.566		914.567.845	981.066.120	1.064.758.012	1.166.612.928	1.287.652.039	
PASIVOS									
CUENTAS POR PAGAR									
Retenciones de Iva a Simplificados		0		0					
OBLIGACIONES FINANCIERAS		0		0	154.204.345	154.204.345	154.204.345	154.204.345	154.204.345
OTROS PASIVOS CORRIENTES		0		0					
IMPONENTA		0		21.098.312	28.906.874	37.157.593	45.874.128	55.081.369	
INGRESOS RECIBIDOS PARA TERCEROS		0		0					
Valores recibidos para terceros		0		0					
TOTAL PASIVOS				21.098.312	183.111.219	191.361.938	200.078.473	209.285.714	
PATRIMONIO									
CAPITAL SOCIAL									
APORTES SOCIALES									
Aportes ordinarios		850.633.566		850.633.566	696.429.221	696.429.221	696.429.221	696.429.221	696.429.221
UTILIDADES RETENIDAS					42.835.967	101.525.680	176.966.853	270.105.234	
Utilidad del Periodo				42.835.967	58.689.713	75.441.173	93.138.381	111.831.870	
TOTAL PATRIMONIO				893.469.533	797.954.901	873.396.074	966.534.455	1.078.366.325	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO				914.567.845	981.066.120	1.064.758.012	1.166.612.928	1.287.652.039	

13.13 ESTADO DE RESULTADOS

NIT: 0000000000									
ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE 31									
INGRESOS		2.018	2.019	2.020	2.021	2.022			
		630.000.000	661.500.000	694.575.000	729.303.750	765.768.938			
VENTA	630.000.000								
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		630.000.000	661.500.000	694.575.000	729.303.750	765.768.938			
COSTO DE VENTAS		231.050.000	237.981.500	245.120.945	252.474.573	260.048.811			
Costo Fijo (20% del costo)	46.210.000								
Costo Variable (80%)	184.840.000								
TOTAL COSTO DE VENTA		231.050.000	237.981.500	245.120.945	252.474.573	260.048.811			
UTILIDAD EN VENTAS		398.950.000	423.518.500	449.454.055	476.829.177	505.720.127			
GASTOS OPERACIONALES		30.206.376	31.112.567	32.045.944	33.007.323	33.997.542			
Gastos de Administracion	6.041.275								
Gastos en Ventas	24.165.101								
DEPRECIACION		149.993.000	149.993.000	149.993.000	149.993.000	149.993.000			
AMORTIZACION		612.000	612.000	612.000	612.000	612.000			
GASTOS FINANCIEROS		154.204.345	154.204.345	154.204.345	154.204.345	154.204.345			
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		335.015.721	335.921.913	336.855.290	337.816.668	338.806.888			
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTO		63.934.279	87.596.587	112.598.765	139.012.509	166.913.239			
IMPUESTOS		21.098.312	28.906.874	37.157.593	45.874.128	55.081.369			
33%									
UTILIDAD DEL EJERCICIO		42.835.967	58.689.713	75.441.173	93.138.381	111.831.870			

13.15 ANÁLISIS FINANCIERO

Teniendo en cuenta el VPN se entiende que tenemos un valor de \$1.552.403.733 después de recuperar la inversión en un lapso de tiempo de 5 años después de puesta en marcha la empresa, al ser éste valor mayor a cero se aprueba el proyecto como factible. También observamos que la TIR es superior a la Tasa de Interés de Oportunidad, siendo de 61,3% y con diferencia de 45,6 puntos porcentuales. La inversión se recuperará en el año 3.

Del análisis Costo/Beneficio se puede concluir que el proyecto es financieramente viable dado a que es mayor a 1 (1,34), por ende se aprueba el proyecto financieramente.

14. CONCLUSIONES

El análisis del entorno competitivo reveló números muy alentadores acerca del crecimiento y comportamiento del Balneario Agro - ecoturístico a nivel del sector y la región. Este tipo de proyectos de inversión ha venido creciendo significativamente, hoy por hoy las personas prefieren ambientes naturales y saludables para su descanso, la inversión para iniciar un balneario con las características específicas en el presente documento es aproximadamente de \$850.633.566 millones de pesos; cabe resaltar que en la zona del municipio de Tocaima se encontró un mercado relativamente joven en lo que respecta a negocios de balnearios agro – ecoturísticos y servicio de masaje.

Las propuestas innovadoras como un balneario agro - ecoturístico, espacios para realizar diferentes tipos de masajes para el cuidado físico, corporal y facial, sin dejar de lado los masajes de relación, lo cual es una ventaja competitiva gracias a la demanda creciente de los habitantes de las grandes ciudades por encontrarse con la naturaleza y la búsqueda del equilibrio mente-espíritu y compartir en familia.

El plan identificó los segmentos de mercados, definió los servicios, estructuró el plan de publicidad, ventas y operaciones para finalmente comprobar que el negocio es rentable, los números indicaron que en el transcurrir del tiempo se recupera la inversión y que la tasa interna de retorno a 4 años es del dieciséis por ciento.

15. RECOMENDACIONES

Toda empresa que abra sus puertas al mercado sin importar el sector en que se enfoque debe respetar y contribuir a la conservación y protección del medio ambiente de forma impecable definiendo y regulando el uso de sus territorios sin afectar el desarrollo de los ecosistemas, reduciendo el impacto ambiental tanto del suelo y fuentes hídricas.

Balneario agro - ecoturístico como empresa del sector turístico tiene como compromiso fundamental conservar los ecosistemas, promover y conservar espacios que eduquen a las personas a su preservación y que las prácticas de la actividad económica estén dirigidas en pro del ecoturismo y otras formas de turismo en zonas naturales, disminuyendo el riesgo de destrucción del medio ambiente.

El crecimiento del proyecto será gradual aunque inicialmente contara con los servicios definidos en el desarrollo del documento, pero a medida que exista la necesidad de implementar otros servicios se realizara siempre y cuando esto no afecte el presupuesto.

La administración es un campo bastante amplio que permite relacionar diferentes herramientas como la contabilidad, el marketing, estrategias, etc., para poner en marcha un proyecto y hacer que este genere una rentabilidad para sus inversionistas y a su vez generar espacios que satisfagan necesidades del mercado objetivo.

BIBLIOGRAFÍA

ANAYA, Rosa María. Diagnóstico y tendencias del turismo de Balnearios en Andalucía.2011. disponible en la web: riuma.uma.es/xmlui/.../TD%20de%20Rosa%20María%20Anaya%20Aguilar.pdf?...1

DAVILA L, Carlos. teorías organizacionales de administración 2da edición, Bogotá. editorial MC GRAW HILL, Latinoamericana S.A. 2001, pág. 265.

Diccionario virtual. Definición ecoturismo. 2017. Disponible en la web: <https://definicion.de/ecoturismo/>

Directrices y recomendaciones de Cormagdalena para los planes de ordenamiento territorial de los municipios de la cuenca del rio magdalena, (Corporacion Autonoma Regional Del Rio Grande De La Magdalena (Cormagdalena)).

HERNANDEZ, Roberto, FERNANDEZ, Carlos, BAPTISTA, Lucio. metodología de la investigación 2da edición, Bogotá. editorial MC GRAW HILL, 1998, pág. 502.

Ley 300 de 1996 Nivel Nacional - Consulta de la Norma: disponible web: www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=8634

Los beneficios de las aguas termales. Mejor con salud. 12 de abril 2016. Disponible en la web: <https://mejorconsalud.com/los-beneficios-de-las-aguas-termales/>

Organización mundial de turismo OMT. Glosario turismo. 2017. Disponible en la web: <http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico>.

Plan de Desarrollo Territorial Tocaima - Cundinamarca “Sembrando Futuro” 2016 – 2019. Fecha de publicación 2016. Disponible en la web: <http://tocaima-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/63393364313232396364633962663637/plan-desarrollo-2016-2019.pdf>

Norma técnica NTSH sectorial 008 – Fontur: disponible en la web: www.fontur.com.co/aym_document/aym_normatividad/2006/NTSH008.pdf

Baños de aguas calientes. El espectador. 31 Mar 2015 - 10:39 PM. Escrito por: Redacción Buen Viaje [Consultado en 12, marzo, 2018]. Disponible en la web:

<https://www.elespectador.com/publicaciones/buen-viaje/banos-de-aguas-calientes-articulo-552666>

Plan de desarrollo departamental de Cundinamarca. 29 febrero 2016. Disponible en la web: http://www.cundinamarca.gov.co/Home/Gobernacion.gc/!ut/p/z0/fY3BDolwDlafhnNrMMqVxGQGD1yhI6WBSaZzHRsafXsHB48mvfz9vvYHgg7I88tOvFjx7HLu6aDLqkLV4q5B1ZywVpfzsS0V4v4ADdB_IX-wt3mmGmgQv5j3Al0yQ3DsDQ-5pcBt7-0oBXIK4uxnpSHKpH8oZe0q8fF025FeDT2aPIIjFOcEwp36L_vWX30!/p0/IZ7_3880GO01JOIF70AGIHN7KB0OE7=CZ6_3880GO01J0GJD0AGKH7O3G0046=MECTX!QCPsecplaneacionQCPcontenidoQCPaspoliyplanprog_contenidosQCPformulacionQCAplanQCAdeQCAdesarrolloQCA2016-2019QCPdecimaQCAmesaQCAdeQCAtrabajoQCAplanQCAdeQCAdesarrolloQCAprovincialQCAdeQCAcundinamarca=id!ac455979-30fe-40f3-98c7-bad235651212=isprev!true==/

Salud y relajación, un hit en turismo. El nuevo siglo. Junio 20 de 2015. [Consultado en 12, marzo, 2018]. Disponible en la web: <http://elnuevosiglo.com.co/articulos/6-2015-salud-y-relajacion-un-hit-en-turismo>

ANEXOS

Anexo A. Formato de Encuesta

ENCUESTA

La siguiente encuesta se realizará con fines académicos con el objetivo de desarrollar el trabajo de grado titulado estudio de factibilidad para la creación de un Balneario agro-eco- turístico para el municipio de Tocaima Cundinamarca, 2016-2017, se desea conocer sus preferencias a la hora de buscar lugares de recreación y esparcimiento y los servicios que más le atraen.

1. ¿cuántas personas conforman su núcleo familiar?

1____ 2____ 3____ 4____ más de 4 personas _____

2. Nivel socio económico

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. La principal fuente económica del municipio de Tocaima es el turismo, al municipio le convendrá la construcción de un Balneario enfocado al ecoturismo y sector agro.

Sí _____ No _____

4. Al elegir un centro vacacional en Cundinamarca usted prefiere.

Cercanía a la capital del país	
Servicio	
Actividades recreativas que ofrecen	
Precio	
Descuentos	

5. Al momento de requerir información de su destino hotelero prefiere recibir la información de:

Revistas	
Agencia de viajes	
Vallas publicitarias	
Internet	

6. De las siguientes actividades, ¿cuál le llama más la atención?:

Caminatas ecológicas	
Baños medicinales	
Interacción con especies animales	
Disfrutar del paisaje	

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el ingreso a un Balneario?

20.000 – 29.000	
30.000 – 39.000	
40.000 – 49.000	
50.000 – 59.000	
Más de 60.000	

8. En qué tiempo del año usted acostumbra viajar y dedicar tiempo a su recreación familiar

Fines de semana ___ festivos ___ vacaciones ___ Semana santa ___ Otros ___

9. medios de pagos que utiliza con frecuencia

Tarjeta de crédito ___ efectivo ___ otro ___

10. Por qué medio de comunicación usted se entera de los nuevos productos o servicios que salen al mercado.

Folletos ___ internet ___ radio ___ televisión ___ otros ___

ANEXO B. PLANOS DEL BALNEARIO

