



Estudio de viabilidad para la construcción del parque temático del banano “BANAPARQ en el
Municipio de Apartadó

Corporación Universitaria Remington
Facultad de Ciencias Empresariales
Programa Administración de Empresas

Diego Arley Restrepo Osorio

Carlos Alberto Rivas Ibargüen

Tutor

Edinson Antonio Guerrero Aguilar

Corporación Universitaria Remington

Facultad de ciencias empresariales

Sede Apartadó, Antioquia

2023



Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres con profundo agradecimiento por brindarme la oportunidad de participar en este maravilloso proyecto, a pesar de las adversidades que enfrenté durante este proceso educativo. Quiero expresar mi reconocimiento por su apoyo incondicional, tanto emocional como económico.

Asimismo, agradezco a mi equipo de trabajo, Karina y Diego, quienes han estado a mi lado desde los primeros semestres de la carrera. Su colaboración ha sido fundamental para superar los desafíos y alcanzar el éxito en este hermoso camino académico.

No quiero dejar de mencionar a mis amigas, Wendy Polo y Vanesa Julio. Wendy me acompañó durante los cursos de inglés, brindándome su apoyo inquebrantable para culminar con éxito esta etapa educativa.

Gracias a todos quienes han sido parte de este viaje, su contribución ha sido invaluable.

Carlos Alberto Rivas Ibarguen

Esa dedicatoria va para mis padres, mi hermana y mis sobrinos que son el motor mi vida y que esto lo hago para ellos, para ser un ejemplo para seguir a mis sobrinos también me lo dedico a mí, por mi esfuerzo y dedicación hoy puedo decir que lo he logrado

Diego Arley Restrepo Osorio



Agradecimientos.

Expreso mi agradecimiento a la universidad por haber abierto el programa de Administración de Empresas. Quiero agradecer especialmente a Don Eladio, quien fue el primero en brindarme su apoyo en este proceso, junto a mi madre.

Un agradecimiento especial también a mi amiga Karina, quien ha sido un apoyo incondicional a lo largo de toda la carrera. A mis amigos Diego, Tatiana y Jannie, les agradezco por ofrecerme su medio de transporte para llevarme a casa. Su generosidad ha sido invaluable en este trayecto educativo.

Carlos Alberto Rivas Ibarguen

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a quienes han conformado mi grupo de trabajo a lo largo de la carrera. Mis compañeros, Carlos Rivas y Diego Restrepo, merecen un reconocimiento especial por su apoyo en los momentos que así lo requerí.

Mi gratitud se extiende a cada uno de los tutores que, con paciencia y vocación, han contribuido a mi desarrollo tanto profesional como personal. Y no menos importante, agradezco a cada persona que facilitó este proceso para mí, suministrándome la información necesaria para concluir este proyecto. Su colaboración ha sido fundamental en este viaje educativo.

Diego Arley Restrepo Osorio

Resumen

BANAPARQ S.A.S. Zomag se erige como un ambicioso proyecto destinado a crear un atractivo parque de diversiones temático en la pintoresca Región de Urabá. Enfocado en destacar la rica historia del banano, este proyecto no solo aspira a proporcionar momentos de entretenimiento inolvidables sino también a sumergir a los visitantes en una experiencia cultural única.

El parque contará con atracciones mecánicas que no solo desafiarán los límites de la emoción y la adrenalina, sino que también estarán cuidadosamente diseñadas para representar la importancia histórica y cultural del banano en la región. Se integrarán elementos interactivos, espectáculos y exhibiciones para ofrecer a los visitantes una experiencia inmersiva que va más allá de lo convencional.

La colaboración estrecha con la comunidad local es un pilar fundamental, buscando no solo ser un destino turístico, sino un catalizador para el desarrollo turístico de la región. El proyecto tiene la intención de generar empleo, fomentar la participación comunitaria y contribuir al crecimiento económico sostenible de Urabá.

BANAPARQ S.A.S. Zomag aspira a ser no solo un parque de diversiones, sino un destino emblemático que celebra la identidad única de la región. En la encrucijada entre la emoción, la cultura y la comunidad, este proyecto se proyecta como un faro de entretenimiento y desarrollo en la vibrante Región de Urabá.

Palabras claves:

Parque de Diversiones, temático, banano, experiencia inmersiva y desarrollo turístico



Abstrac

BANAPARQ S.A.S. Zomag emerges as an ambitious project aimed at creating an appealing theme park in the picturesque Urabá Region. Focused on showcasing the rich history of bananas, this project aspires not only to provide unforgettable entertainment but also to immerse visitors in a unique cultural experience.

The park will feature mechanical attractions that not only push the boundaries of excitement and adrenaline but are also carefully designed to represent the historical and cultural significance of bananas in the region. Interactive elements, shows, and exhibitions will be integrated to offer visitors an immersive experience beyond the conventional.

Close collaboration with the local community is a fundamental pillar, seeking to be not just a tourist destination but a catalyst for the region's tourism development. The project aims to generate employment, foster community participation, and contribute to the sustainable economic growth of Urabá.

BANAPARQ S.A.S. Zomag aspires to be more than just an amusement park but a landmark destination celebrating the unique identity of the region. At the intersection of excitement, culture, and community, this project envisions itself as a beacon of entertainment and development in the vibrant Urabá Region.

Keywords:

Amusement Park, thematic, banana, immersive experience, and tourism development.



Tabla de contenido

Agradecimientos.....	3
Abstrac.....	5
Tabla de contenido.....	6
Listado de tablas.....	9
Listado de figuras.....	10
Introducción.....	11
Planteamiento del problema.....	14
Justificación.....	16
Objetivos.....	17
Objetivo general.....	17
Objetivos específicos.....	17
Antecedentes.....	18
Marco teórico y/o marco conceptual.....	20
Concepción idea y modelo de negocio.....	31
Formulación de la Idea.....	31
Modelo de Negocio (Leans Canbas).....	33
Nota: Elaboración Propia.....	33
Potencial de la idea de negocio.....	33
Estudio del entorno y análisis sectorial.....	35
Análisis el Macroentorno.....	35
Análisis PESTEL.....	46
Análisis de Las 5 Fuerzas de Porter.....	47
Entorno específico.....	48
Estudio de Mercado del proyecto.....	50
Análisis de Mercado:.....	50
Portafolio de servicios.....	50
Productos.....	51
Denominación Del Servicio.....	51
Análisis de la competencia.....	57
Parque Zungo.....	59
Parque Zungo, biodiversidad y diversión en Urabá.....	59



Metodología	61
Tipo de estudio.....	61
Método de Muestreo:	1
Resultados De La Encuesta.....	3
Estrategia de Gestión de Mercado	15
Precio	15
Estudio técnico del proyecto	18
El parque temático BANAPARQ se encuentra en las coordenadas geográficas exactas (latitud y longitud) R9M3+889 Apartadó, Antioquia.....	18
Descripción del proceso productivo.....	22
Logotipo.....	25
Nuestro Slogan.....	25
Estudio Organizacional Del Proyecto	26
<i>Plataforma estratégica</i>	26
Estructura organizacional	28
Organigrama	28
Estudio administrativo y legal.....	34
Marco legal	34
Aspecto laboral	38
Proyección de la demanda	41
Estudio económico del proyecto	43
Balance de Apertura.....	44
Inversión Fijas.....	46
Costos de Producción o Fabricación.....	49
Gastos Administrativos o de administración	53
Gastos de Comercialización.....	54
Costos de Depreciación y Amortización.....	55
Depreciación de los Activos	57
Presupuesto de Ingresos.....	58
Ventas Proyectadas	58
Estado de Resultado.....	60
Flujo de Caja.....	62
Proyección de la Valor presente Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)	63
Revisión de Riesgos.....	67



Mapeo de Riesgo.....	68
Conclusión.....	69
Referencias.....	71



Listado de tablas

Tabla 1 Análisis PESTEL	46
Tabla 2 <i>Portafolio de Servicios</i>	51
Tabla 3 presupuesto proyectado construcción del parque.....	20
Tabla 4 Inversión Inicial	44
Tabla 5 Mercado potencial.....	45
Tabla 6 Cálculo de la Demanda Potencial	45
Tabla 7 Inversión en el lote o terreno	47
Tabla 8 Estudios técnicos	47
Tabla 9 Construcciones e Implementación del Parque	48
Tabla 10 Inversión en Muebles y enseres	49
Tabla 11 Proyección de plan Operativo	51
Tabla 12 Proyección del Costo de servicios públicos	52
Tabla 13 Gastos Operativos	52
Tabla 14 Salario Administrativos a 5 años	54
Tabla 15 Costos de las Estrategias de Mercadeo	54
Tabla 16 Plan de Amortización Crédito.....	56
Tabla 17 Depreciación Muebles, Enceres y Equipos de Oficina	58
Tabla 18 Depreciación de Equipos de cómputo y Software	58
Tabla 19 Egresos Proyectados	59
Tabla 20 Estado de Resultado Proyectado	61
Tabla 21 Flujo de caja.....	63
Tabla 22 VPN y TIR proyectadas	64
Tabla 23 Balance General	65

Listado de figuras

Ilustración 1 <i>Modelo Leans Canbas</i>	33
Ilustración 2 <i>Foto de un recorrido en RAPIDOS</i>	52
Ilustración 3 <i>Atracción Kars del Parque del Café</i>	53
Ilustración 4 <i>Botes chocones</i>	54
Ilustración 5 <i>BANA Rusa</i>	55
Ilustración 6 <i>Mini BANA chocones</i>	56
Ilustración 7 <i>Bana Zona Extrema</i>	57
Ilustración 8 <i>Parque los Encuentros- Apartadó</i>	59
Ilustración 9 <i>Parque Zungo - Apartadó</i>	60
Ilustración 10 <i>Genero de Encuestados</i>	3
Ilustración 11 <i>Municipio de Residencia</i>	3
Ilustración 12 <i>Rango de Edad</i>	4
Ilustración 13 <i>Ingresos Mensuales</i>	4
Ilustración 14 <i>Predilección por un parque en Urabá</i>	5
Ilustración 15 <i>Demanda de los servicios Ofrecidos</i>	5
Ilustración 16 <i>Gusto por las Atracciones Mecánicas</i>	6
Ilustración 17 <i>Atracciones mecánicas que más se Usarían</i>	6
Ilustración 18 <i>Mayor Utilización de las Atracciones del parque</i>	7
Ilustración 19 <i>Precios Sugeridos más atractivos</i>	8
Ilustración 20 <i>Utilización de promociones</i>	8
Ilustración 21 <i>Opinión de los Precios Ofrecidos</i>	9
Ilustración 22 <i>Pago de valor adicional</i>	9
Ilustración 23 <i>Consideración de pago adicional</i>	10
Ilustración 24 <i>Horario Predilecto</i>	10
Ilustración 25 <i>Periodicidad de utilización del Parque</i>	11
Ilustración 26 <i>Análisis de los parques actuales</i>	11
Ilustración 27 <i>Mejor Ubicación del Parque</i>	12
Ilustración 28 <i>Medios de difusión</i>	12
Ilustración 29 <i>Atractivo turístico a la región</i>	13
Ilustración 30 <i>Utilización de Redes Sociales para recibir información</i>	13
Ilustración 31 <i>Ofrecimiento de Transporte</i>	14
Ilustración 32 <i>Mapa de proceso productivo</i>	22
Ilustración 33 <i>Distribución del Parque</i>	24
Ilustración 34 <i>Logotipo BANAPARQ</i>	25
Ilustración 35 <i>Slogan BANAPARQ</i>	25
Ilustración 36 <i>Organigrama BANAPARQ</i>	28

Introducción

Al residir en una zona con alta capacidad de desarrollo económico sostenible, debido a la cantidad de actividades económicas que se pueden desarrollar, la subregión de Urabá por su ubicación geográfica permite el disfrute de paisajes y espacios propios para el turismo o actividades de ese tipo, que permitan actividades alternas que sean atractivas y de disfrute personal, familiar y social.

El turismo es esencial para la economía de una localidad, ya que conlleva la generación de empleos. Los parques de atracciones, a lo largo de décadas, se han convertido en el principal destino de diversión para las familias, ya que ofrecen entretenimiento para personas de todas las edades.

Realizar un estudio que permita asumir una investigación de tipo formativo, que muestre la necesidad del desarrollo y creación de espacios que permitan además promocionar actividades recreativas y porque no el turismo para la región.

La subregión de Urabá en la actualidad no cuenta con un sitio adecuado o con características propias para el disfrute de la recreación familiar para el compartimiento del tiempo libre de calidad familiar; se puede encontrar lugares como las discotecas, bares, centros de recreación muy limitados y además con restricciones por ser administrados por las cajas de compensación familiar de la zona.

Se puede mirar el parque temático recreativo con una alternativa de altos ingresos en la industria del turismo, siendo la subregión un lugar estratégico específicamente en el municipio de Apartadó que se ha destacado como la capital de Urabá, como centro de acción de este magno proyecto.

La planificación y ejecución de un proyecto empresarial implica una serie de elementos clave que deben ser minuciosamente analizados para garantizar su éxito. Uno de los aspectos fundamentales en este proceso es la determinación de las necesidades de inversión, costos y gastos operativos. Estos componentes son esenciales para establecer una base financiera sólida que sustente la viabilidad del proyecto.

El análisis de las necesidades de inversión se basa en una evaluación exhaustiva de los recursos financieros que se requieren para poner en marcha el proyecto. Esto abarca la adquisición de activos, la contratación de personal, la inversión en tecnología, y otros gastos iniciales. Para calcular con precisión estas necesidades, es esencial considerar la demanda potencial del mercado en el que la unidad económica operará. Comprender la demanda potencial implica analizar tanto el tamaño del mercado como las tendencias históricas y futuras, lo que ayuda a determinar la cantidad de capital necesaria para satisfacer esa demanda de manera efectiva.

Además, es crucial considerar la participación de mercado proyectada. Esto implica la estimación de la cuota de mercado que la unidad económica espera capturar en el entorno competitivo. La participación de mercado no solo influye en las necesidades de inversión, sino que también tiene un impacto directo en los ingresos y los márgenes de beneficio esperados.

En el ámbito financiero, la previsión de informes financieros desempeña un papel central en la evaluación y gestión del proyecto. Estos informes incluyen el flujo de caja, el informe de desempeño empresarial y el informe de situación financiera. El flujo de caja es particularmente importante, ya que proporciona una visión clara de la entrada y salida de efectivo en el proyecto

a lo largo del tiempo. Esto permite una evaluación continua de la liquidez y la solidez financiera de la empresa.

El análisis del flujo de caja es fundamental para la evaluación del proyecto en función de criterios financieros cruciales, como el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión. El VPN determina si el proyecto generará un rendimiento positivo teniendo en cuenta el valor temporal del dinero. La TIR, por otro lado, mide la rentabilidad del proyecto y ayuda a determinar si es una inversión atractiva en comparación con otras oportunidades disponibles. Por último, el período de recuperación de la inversión indica cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial.

Planteamiento del problema

La palabra diversión proviene etimológicamente del latín “diversum”, que a su vez es superlativo del verbo “divertere” compuesta por “di” con el significado de “a través de” y por “vertere” referido al derramamiento de líquidos; y cuyo participio, “versu” puede traducirse como “dar la vuelta”. De aquí podemos concluir que la diversión como acción y efecto de divertir, es hacer algo no cotidiano, que nos gusta y disfrutamos. (DeConceptos.com, 2022).

La diversión se puede catalogar como indispensable en todas las etapas de la vida del ser humano.

La diversión puede ser individual o colectiva. Cuando es colectiva se hace en pequeño grupo, mediano o gran grupo. El pequeño grupo suele estar representado por los amigos más próximos que se reúnen los fines de semana para oír música, tomar copas, ir al cine o a la discoteca. Hay también una diversión familiar, donde los padres hacen actividades con sus hijos, pero los hijos llegados a la adolescencia prefieren divertirse con sus amigos o pandilla (Garzón, 2015)

Por lo anterior la diversión se puede catalogar como indispensable en todas las etapas de la vida del ser humano, es así como según Barco y Salcedo (2015) esta es un componente relevante en el desarrollo personal, social y familiar, y según cifras del ministerio de turismo en el año 2022 frente al 2021 el número de visitantes a parques nacionales aumento un 33,9% y entre enero y febrero del 2023 el número de visitantes aumento en un 50% frente al mismo periodo del año 2022.



Sin embargo, en el municipio de Apartadó en la actualidad se cuenta con pocos centros de diversión, los cuales son administrados en su mayoría por cajas de compensación familiar y algunas atracciones dispuestas en centros comerciales que tienen un número limitado de juegos lo cual implica una baja oferta con relación a las dinámicas sociales.

Ahora bien, con relación a la oferta de servicios de estas organizaciones en el Municipio no dispone centros de atracciones mecánicas o parques temáticos que permitan a las familias tener diversas alternativas para el esparcimiento.

Por todo lo anteriormente expresado surge la idea de realizar un estudio de factibilidad que permita verificar la pertinencia de crear y poner en funcionamiento un parque temático del Banano en el municipio de Apartadó, con el ánimo de aportar una alternativa a locales y visitantes a la región de Urabá.

¿Cuál es la factibilidad para la construcción de un parque temático del Banano BANAPARQ en el municipio de Apartadó?

Justificación

Un aspecto importante para el desarrollo de esta investigación es el aspecto económico del que se puede decir que, por las condiciones evidenciadas en la subregión de Urabá, que el principal eje es la producción, comercialización y exportación de cultivos como el banano y el plátano que permite que la zona se considere rica en este sector y que compita no solo a nivel nacional sino internacional en el posicionamiento de estos importantes productos, la diversificación de la economía local del municipio de Apartadó.

Sin embargo el sector turístico es poco consistente en la explotación de temas turísticos en particular en el municipio de Apartadó son pocos los sitios de esparcimiento familiar y social donde se ofrece una limitada atención o servicios, solo se cuenta con piscinas, toboganes y canchas como en el caso del parque de los encuentros, el parque de zungo entre otros; la idea central de este proyecto es buscar un sitio muy cercano a todo, ubicado dentro del municipio de Apartadó o en los alrededores de este, con el fin de facilitar el acceso masivo de las familias al parque.

Es de tener en cuenta que sin duda alguna se dinamizará la economía porque con el parque se tendrá un espacio para el empleo directo e indirecto en las sin número de actividades que se desarrollaría en el parque.

La metodología propuesta en esta investigación se fundamenta en el desarrollo del estudio de mercado, el estudio técnico, el administrativo, el económico, el financiero y en este último determinar la factibilidad y viabilidad del proyecto.



Objetivos

Objetivo general

Establecer la viabilidad de la creación de un parque temático del banano “BANAPARQ” en el municipio de Apartadó, como alternativa de un nuevo espacio de sano esparcimiento familiar y social.

Objetivos específicos

- ❖ Ejecutar el análisis del mercado en torno a la creación un parque temático del banano de municipio de Apartadó.
- ❖ Realizar el estudio técnico para la creación un parque temático del banano de municipio de Apartadó.
- ❖ Efectuar el estudio administrativo para la creación un parque temático del banano de municipio de Apartadó.
- ❖ Efectuar el estudio legal para la creación y puesta en funcionamiento de un parque temático del banano de municipio de Apartadó.
- ❖ Realizar el estudio financiero proyectado para la creación y puesta en funcionamiento de un parque temático del banano de municipio de Apartadó.

Antecedentes

Barco y Salcedo (2015) llevaron a cabo una investigación titulada "Estudio de Viabilidad para la Creación de un Parque Temático DIVERTILANDIA en la Ciudad de Girardot". El objetivo principal de este estudio es establecer la viabilidad para la creación de un parque temático en la ciudad de Girardot, con el fin de avanzar hacia un proyecto realizable.

En cuanto al marco metodológico, se describe que la investigación es de naturaleza descriptiva. A través de este enfoque, los investigadores buscan analizar las características específicas del estudio de viabilidad del parque Divertilandia. Para lograr esto de manera integral, se emplearán procedimientos de investigación que permitan obtener resultados óptimos. Esto incluye la realización de encuestas a una muestra representativa de la población de Girardot.

Los resultados visibles sugieren que, de acuerdo con los análisis financieros aplicados a los costos y beneficios del proyecto, así como al desarrollo del análisis de la inversión, los ingresos y costos operativos, se determinará al final si el proyecto es conveniente. Se utilizan diversas herramientas financieras para evaluar la viabilidad del proyecto.

En conclusión, los resultados finales muestran indicadores favorables, incluyendo un Valor Actual Neto (VAN) de \$5.333.473.665,87, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 35,13%, un Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC) del 8,30%, una Tasa Interna de Operación (TIO) del 16,51%, y un Valor Presente Neto (VPN) de \$2.980.200.667,52. Estos indicadores sugieren una recuperación sólida de la inversión y un análisis de sensibilidad favorable (p. 126).

User

Otro antecedente consultado fue el desarrollado por Abaunza y Suarez (2018) quienes desarrollaron un estudio cuyo título fue “viabilidad de la creación de un parque temático de turismo cultural e histórico, en el departamento de Santander – Colombia, el cual tenía como

objetivo general “Determinar la viabilidad de la creación de un parque turístico en el departamento de Santander, que genere un valor agregado a los visitantes de la región” (Abaunza y Suarez, 2018, p. 27).

En cuanto a la metodología utilizada en el proyecto se planteó un diseño de método mixto, con estatus dominante y de orden secuencial p41; la muestra utilizada fue de 385 el nivel de confianza es del 95% (Abaunza y Suarez, 2018, p. 47).

Los resultados obtenidos a partir del análisis de los datos obtenidos en el estudio de mercadeo, es concluyente que este permitió identificar la aceptación que tendrá el parque recreacional turístico, según las principales necesidades de los usuarios. (Abaunza y Suarez, 2018, p. 108).

Otro antecedente consultado corresponde al estudio realizado por Abaunza y Suarez (2018), quienes llevaron a cabo una investigación titulada "Viabilidad de la Creación de un Parque Temático de Turismo Cultural e Histórico en el Departamento de Santander – Colombia". El objetivo general de este estudio fue determinar la viabilidad de la creación de un parque turístico en el departamento de Santander, con el propósito de generar un valor agregado para los visitantes de la región (Abaunza y Suarez, 2018, p. 27).

En cuanto a la metodología empleada en el proyecto, se planteó un diseño de método mixto con status dominante y de orden secuencial (p. 41). La muestra utilizada fue de 385 personas, con un nivel de confianza del 95% (Abaunza y Suarez, 2018, p. 47).

Los resultados obtenidos a partir del análisis de los datos recopilados en el estudio de mercado son concluyentes. Este análisis permitió identificar la aceptación que podría tener el parque recreacional turístico, considerando las principales necesidades de los usuarios (Abaunza y Suarez, 2018, p. 108).

Marco teórico y/o marco conceptual

Explorando las bases teóricas y conceptuales que sustentan la creación de un parque de diversiones temático del banano en la región de Urabá, Colombia. Este proyecto se enmarca en la intersección de la cultura local, la identidad regional y la creación de experiencias memorables, promoviendo no solo la diversión, sino también la preservación y difusión del legado cultural asociado al banano.

El estudio de viabilidad se define como "la evaluación exhaustiva de la factibilidad y sustentabilidad de un proyecto o iniciativa antes de su implementación" (Kloppenborg, 2015, p. 88).

Objetivo del Estudio de Viabilidad:

El objetivo fundamental del estudio de viabilidad es "analizar los aspectos técnicos, económicos, legales y operativos de un proyecto para determinar su probabilidad de éxito y rentabilidad" (Wideman, 2018, p. 112).

Componentes del Estudio de Viabilidad:

"El estudio de viabilidad abarca el análisis del mercado, la evaluación técnica, la revisión legal y regulatoria, el estudio financiero y la consideración de los recursos humanos, con el objetivo de proporcionar una visión integral de la viabilidad del proyecto" (Turner & Zolin, 2012, p. 205).

Es importante señalar que para iniciar un estudio de factibilidad es necesario tener la información que nos permita comprender el contexto de lo que realmente se está tratando de

analizar. Además, es necesario tener en cuenta el estudio de viabilidad realizado en el contexto de proyectos de inversión, según (Solarte, 2001) Se sugiere realizarla en dos niveles:

- a. **Nivel de prefactibilidad:** La prefactibilidad se diferencia de la factibilidad en su nivel de complejidad. En esta fase (identificación) nos interesa hacer una primera aproximación exploratoria sobre aquellos aspectos generales que afectan al proyecto y que nos pueden hacer desistir de continuar con él, por razones evidentes y justificables, sin necesidad de gastar recursos adicionales en estudios más complejos.
- b. **Nivel de factibilidad o estudio en profundidad.** Este nivel se realiza en caso de que la prefactibilidad dé indicios positivos sobre la conveniencia y posibilidad de continuar con el proyecto. Un análisis de factibilidad exige un estudio más detallado que conduzca a profundizar en aquellos aspectos no desarrollados en la prefactibilidad, así como al diseño detallado del proyecto.” (p. 3)

Como punto de apoyo y de partida, la factibilidad permite el análisis de las aristas más importantes para el buen desempeño en el mercado que se busca conquistar. En búsqueda de optimizar los recursos y en cuanto al nivel de profundidad se puede denotar que este fortalece aún más la factibilidad dando en sí, seguridad.

Importancia del Estudio de Viabilidad:

"El estudio de viabilidad es un paso crítico en la gestión de proyectos, ya que ayuda a identificar riesgos potenciales, evaluar la adecuación del proyecto al entorno y determinar si la inversión propuesta generará los resultados esperados" (Schwalbe, 2018, p. 81).

Fases del Estudio de Viabilidad:

"El proceso de estudio de viabilidad generalmente incluye la identificación de oportunidades, el análisis de requerimientos, la evaluación de alternativas, la elaboración de proyecciones financieras y la presentación de conclusiones para respaldar la toma de decisiones informada" (Kerzner, 2017, p. 330).

Resultados del Estudio de Viabilidad:

"Los resultados del estudio de viabilidad, expresados a través de indicadores como el VAN, TIR y análisis de sensibilidad, proporcionan una base sólida para la toma de decisiones y la asignación eficiente de recursos" (Pinto & Mantel, 2016, p. 243).

Estudio de Mercado:

Este estudio comprende el análisis de ciertas variables que permiten generar una visión de estatus y prospectiva respecto a cuestiones tales como la oferta y demanda, considerando los factores precio, producto, proporción y plaza, análisis del comportamiento de clientes, proveedores y la competencia.

Análisis de Demanda:

La demanda se evalúa a través de métodos cuantitativos y cualitativos. El enfoque cuantitativo utiliza encuestas y datos históricos, mientras que el cualitativo considera factores subjetivos como preferencias y tendencias culturales (Kotler y Armstrong, 2016).

Segmentación de Mercado:

La segmentación se basa en variables demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales. La comprensión de los segmentos permite adaptar estrategias de marketing más efectivas (McCarthy y Perreault, 2000).

Análisis de Competencia:

El modelo de las cinco fuerzas de Porter destaca la importancia de evaluar el poder de negociación de los proveedores y clientes, la amenaza de productos sustitutos, la rivalidad entre competidores y las barreras de entrada para determinar la competencia en el mercado (Porter, 1980).

En cuanto al **estudio de mercado** según (Herrera, 2013) define los ciclos de investigación de mercado como “no es una actividad aislada del marketing, sino que hace parte de su estructura estratégica y por tal razón tiene un ciclo que debe garantizar la sinergia del proceso establecido por la organización” p10.

De acuerdo con lo expuesto en cuanto al **éxito empresarial** según (García, 2020) “El éxito empresarial depende, por tanto, no solo de su propia acción económico-social, sino también de una acertada y eficiente coordinación entre las instituciones configuradoras de los entornos empresariales, de la coordinación entre sus capacidades con las capacidades de la empresa y demás instituciones singulares.” P1. Por ende, el entorno económico y social desarrollado en el entendimiento de las empresas.

Otro punto de vista del estudio de mercado nos lo otorga. (Meza, 2017) que argumenta que “Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un

proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio”. P 22.

Dimensionando para el análisis una ruta clara para la toma de decisiones para el desarrollo y llevado a puesta en marcha del este.

En la realización de este proyecto, es muy relevante entender el desarrollo de este como proyecto de inversión, según (Meza, 2017) Un proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que, una vez implementadas, incrementan la eficiencia y distribución de un bien o servicio. En términos generales, un proyecto es una propuesta de inversión. En el transcurso de este texto se entenderá como proyecto a una propuesta de inversión para instalaciones destinadas a proporcionar bienes o servicios.

Entendido que en la realización de un proyecto se debe considerar las aristas que permitan asegurar el éxito de este.

Consecuentemente en el desarrollo del proyecto podemos encontrar los tipos de proyectos de inversión.

Según la categoría. De acuerdo con esta clasificación, los proyectos pueden ser de producción de bienes y de prestación de servicios. Los proyectos de producción de bienes se orientan a la transformación de recursos primarios en productos para el consumo como, por ejemplo, la transformación de la leche en productos lácteos como el queso, yogurt, etc. Los proyectos de prestación de servicios satisfacen necesidades humanas utilizando bienes ya

producidos por el hombre como, por ejemplo, el servicio de transporte, hotelería, recreación, etc (Meza, 2017, p. 16)

Según la actividad económica: En este campo los proyectos se clasifican dependiendo del sector económico que atienden. Así tenemos proyectos agropecuarios, industriales, de servicios, pecuarios, agroindustriales, industriales, turísticos, comerciales, etc. (Meza, 2017, p. 16)

Según su carácter y entidad que los promueve. Se clasifican en proyectos de inversión privados (con ánimo de lucro) y proyectos de carácter social. Los proyectos privados se implementan cuando existe una demanda real en el mercado y le otorgan a la entidad que los promueve una rentabilidad que satisface sus expectativas mínimas de rendimiento. Los proyectos sociales o de inversión pública tienen como finalidad mejorar el bienestar de una comunidad a través de la prestación de un servicio o del suministro de un bien. (Meza, 2017, p. 17)

De acuerdo con esta clasificación se puede decir que este proyecto es de servicios según su actividad y es privado de acuerdo con su carácter.

Una inversión, desde el punto de vista financiero (Vélez, 1998), es la asignación de recursos en el presente con el fin de obtener unos beneficios en el futuro. Así, se puede concebir como inversión no sólo el hecho de desembolsar una determinada cantidad de dinero sino también, por ejemplo, el tiempo que alguien dedica a formarse en una universidad.

Desde el punto de vista financiero se pueden utilizar unas herramientas que nos permiten mirar unas cifras o resultados

Estudio Técnico:

Tecnología Requerida:

Evaluar la tecnología implica identificar las herramientas y equipos necesarios, así como evaluar su disponibilidad y costos. Se busca garantizar que la tecnología seleccionada sea compatible con los objetivos del proyecto y eficiente (Schilling, 2018).

Proceso de Producción:

Un análisis detallado del proceso de producción ayuda a identificar cuellos de botella, optimizar la eficiencia y mejorar la calidad. Esto implica una revisión exhaustiva de las etapas y la identificación de posibles mejoras (Slack, Chambers y Johnston, 2010).

Estudio Administrativo:*Estructura Organizativa:*

La estructura organizativa determina cómo se distribuyen las responsabilidades y la autoridad dentro de la empresa. La elección de una estructura eficiente influye en la toma de decisiones y la comunicación interna (Robbins y Coulter, 2012).

Recursos Humanos:

La gestión de recursos humanos incluye la selección adecuada del personal, la capacitación constante y la implementación de estrategias de motivación. Un equipo bien gestionado contribuye al éxito del proyecto (Dessler, 2015).

Estudio Legal:*Cumplimiento Normativo:*

El cumplimiento normativo implica adherirse a las leyes y regulaciones aplicables al negocio. La falta de cumplimiento puede resultar en sanciones legales y dañar la reputación de la empresa (Melvin, 2016).

Propiedad Intelectual:

Proteger la propiedad intelectual es esencial para resguardar las inversiones en investigación y desarrollo. Esto incluye patentes, marcas registradas y derechos de autor que otorgan derechos exclusivos (Reisberg, 2002).

Estudio Financiero:

Estimación de Costos:

La estimación de costos implica la identificación y cuantificación de todos los gastos asociados con el proyecto, incluyendo costos fijos y variables. Una estimación precisa es crucial para la planificación financiera (Gitman y Zutter, 2019).

Análisis de Inversiones:

El análisis de inversiones evalúa la rentabilidad y el riesgo de los proyectos de inversión. Métodos como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) ayudan a tomar decisiones informadas sobre la viabilidad financiera (Brealey, Myers y Allen, 2017).

El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos, el valor presente neto es la diferencia de los ingresos y los egresos en pesos de la misma fecha. No basta con que las empresas generen utilidades, ya que esto no garantiza su permanencia en el mercado. Las

utilidades, por si solas, son una medida engañosa sobre su desempeño, porque no tienen en cuenta el monto de la inversión que las genera. En una economía capitalista solamente sobreviven en el largo plazo las empresas rentables y líquidas. ¿Cómo se sabe si una empresa es rentable? aparentemente, cuando al comparar las utilidades obtenidas en un período contable con la inversión que las genera, el resultado obtenido (rentabilidad operativa) es al menos igual al costo de la inversión. (Meza, 2017, p. 135).

Con el Valor Presente Neto (VPN) como herramienta de análisis para la toma de decisiones nos permite ver si la inversión siendo positiva se puede invertir y en caso contrario la inversión no es conveniente realizarla.

Este análisis detallado de cada elemento en los estudios proporciona una comprensión más profunda de los factores clave que deben abordarse en cada fase del desarrollo del proyecto empresarial. La combinación de estos estudios proporciona una visión integral que abarca desde las necesidades del mercado hasta los aspectos legales y financieros.

Definición de Creación de Empresas:

"La creación de empresas es el proceso mediante el cual individuos o grupos organizan y desarrollan una nueva entidad empresarial con el propósito de ofrecer bienes o servicios en el mercado" (Hisrich, Peters & Shepherd, 2017, p. 2).

Importancia de la Creación de Empresas:

"La creación de empresas es esencial para el crecimiento económico y la generación de empleo. Contribuye a la innovación, la competencia y la diversificación de la economía" (Shane & Venkataraman, 2000, p. 218).

Proceso de Creación de Empresas:

"El proceso de creación de empresas implica la identificación de oportunidades, la evaluación de la viabilidad, la elaboración de un plan de negocios, la obtención de recursos y la puesta en marcha de la operación" (Kuratko & Hodgetts, 2004, p. 37).

Factores que Influyen en la Creación de Empresas:

"Factores como la educación emprendedora, el acceso a financiamiento, el entorno regulatorio y la cultura empresarial influyen en la propensión de los individuos a participar en la creación de empresas" (Audretsch & Thurik, 2001, p. 215).

Rol del Emprendedor en la Creación de Empresas:

"El emprendedor desempeña un papel central en la creación de empresas al identificar oportunidades, asumir riesgos y movilizar recursos para llevar a cabo la visión empresarial" (Baron, 2004, p. 51).

Impacto Económico de la Creación de Empresas:

"La creación de empresas tiene un impacto significativo en el desarrollo económico al estimular la innovación, fomentar la competencia y crear empleo" (Acs & Szerb, 2009, p. 10).

Tematización y Experiencia del Usuario:

“La tematización es esencial en la creación de parques de diversiones temáticos. Siguiendo la teoría de la tematización de parques” (Garmendia, 2015), se busca la inmersión del visitante en una narrativa coherente y atractiva. En el contexto del parque temático del banano, la tematización se centra en la historia de la producción bananera en Urabá, desde sus orígenes

hasta la actualidad, con el objetivo de crear una experiencia educativa y emocionante para los visitantes.

Identidad Cultural y Valor Patrimonial:

La teoría de la identidad cultural (Harbey, 2004) destaca la importancia de preservar y celebrar los elementos distintivos de una comunidad. En el caso de Urabá, el banano no solo es un producto comercial, sino un símbolo de identidad. La creación del parque temático busca fortalecer el sentido de pertenencia y orgullo de la comunidad local al destacar la importancia histórica y cultural del banano en la región.

Desarrollo Económico Local y Turismo:

Desde la perspectiva económica, Teoría Y Práctica Del Enfoque Del Desarrollo Local (Alburquerque, 2003) respalda la idea de que la creación de un parque temático puede impulsar la economía local al generar empleo, atraer inversiones y fomentar la actividad turística. La tematización del parque del banano puede ser un atractivo único que contribuya significativamente al crecimiento económico sostenible de la región.

Concepción idea y modelo de negocio

Formulación de la Idea

El parque de diversiones el banano surgió en una reunión de tres amigos Karina, Diego y Carlos, todo empezó con una reunión en la casa de uno de ellos, donde se propuso la idea de tener negocio propio. A raíz de experiencias vividas en parques de diversiones ubicados en diferentes territorios nacionales, surge la idea de abrir las puertas de uno en nuestra zona.

El Urabá antioqueño aunque tiene diversas opciones para divertirse, no cuenta con un centro de entretenimiento de este tipo; y como complemento de esta idea, se visiona un parque de diversiones temático alusivo al banano, esto con la ilusión de enaltecer la belleza de Urabá y sus tantas plantaciones bananeras, resaltando la principal actividad comercial de la región y, la actividad que nos ha permitido llevar el nombre de Urabá y principalmente de Apartadó (Conocido como la capital bananera de Colombia) a territorios extranjeros.

Este parque busca representar a cada una de las personas que han hecho parte de los procesos bananeros y las que continuarán con la tarea. El objetivo es contar la historia a través de las diferentes atracciones temáticas y, la comercialización de productos derivados de esta maravillosa fruta.

El parque temático del Banano **BANAPARQ** es un parque temático de atracciones mecánicas emocionantes y con la expectativa de crear diversión de alto nivel a los visitantes del parque de todas las edades, la idea es proporcionar experiencias únicas y totalmente emocionantes que puedan deleitar a los visitantes y creen la expectativa y deseos de volver, además, de querer que otros asistan una y otra vez.

Montaña Rusa Extrema: Será una montaña rusa de alta velocidad con bucles, giros y caídas emocionantes; con un alto grado de adrenalina.












Además de estas atracciones principales, el parque tendrá una finca el diseño real de una finca bananera, y una gran variedad de juegos mecánicos, puesto de comida y bebida, tiendas de souvenirs y áreas de descanso.

Propuesta de Valor Única: El parque temático del Banano **BANAPARQ** ofrecerá atracciones mecánicas de última generación con altos estándares de seguridad y mantenimiento; siempre enfocados en la creación de un ambiente familiar y muy acogedor, brindando entretenimiento para todas las edades y gustos.

Modelo de Negocio (Leans Canbas)

Ilustración 1 *Modelo Leans Canbas*

<p>Socios Clave </p> <p>Proveedores de atracciones y equipos mecánicos. Proveedores de alimentos y bebidas. Agencias de publicidad y marketing. Alianzas con hoteles, agencias de viajes y operadores turísticos. Autoridades locales y organismos reguladores.</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Mantenimiento y operación de las atracciones. Gestión de la seguridad de los visitantes. Gestión de alimentos y bebidas. Gestión de eventos y espectáculos. Marketing y promoción del parque.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Atracciones emocionantes y divertidas para todas las edades. Ambiente seguro y familiar. Variedad de entretenimiento, incluyendo atracciones mecánicas, juegos, espectáculos y áreas temáticas. Servicio al cliente excepcional.</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>Atención al cliente amigable y eficiente. Responder a consultas y sugerencias a través de diversos canales de comunicación. Programas de fidelización y descuentos para visitantes recurrentes. Obtención de retroalimentación para mejorar constantemente la experiencia del cliente.</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>Familias con niños. Adolescentes y jóvenes amantes de la adrenalina. Turistas locales y extranjeros.</p>
<p>Recursos Clave </p> <p>Atracciones mecánicas y juegos. Instalaciones y terrenos del parque. Personal cualificado, incluyendo operadores de atracciones, personal de seguridad y atención al cliente. Tecnología y sistemas de información para la gestión del parque.</p>		<p>Canales </p> <p>Ventas en taquillas del parque. Sitio web para venta de boletos y reservas. Alianzas con agencias de viajes y hoteles. Presencia en redes sociales para promoción y comunicación.</p>		
<p>Estructura De Costos </p> <p>Personal (salarios, capacitación, beneficios). Mantenimiento y reparación de atracciones y equipos. Alquiler o compra de terrenos y edificios. Gastos de marketing y publicidad. Costos de alimentos, bebidas y mercancía. Gastos administrativos y operativos.</p>			<p>Fuente De Ingresos </p> <p>Venta de boletos de entrada al parque. Ingresos generados por atracciones y juegos mecánicos. Ventas de alimentos y bebidas. Tiendas de souvenirs y mercancía relacionada. Patrocinios y alianzas publicitarias.</p>	

Nota: Elaboración Propia

Potencial de la idea de negocio

La idea de establecer un parque de diversiones temático del banano en la región de Urabá posee un considerable potencial que se deriva de la conjugación de varios elementos clave. Este proyecto no solo se perfila como una atracción turística única, sino que también promete ser un motor para el desarrollo económico local y la preservación cultural. A continuación, se exploran los aspectos que respaldan el potencial de esta propuesta de negocio.

La singularidad de un parque temático centrado en el banano se traduce en una propuesta de valor única para los visitantes. La tematización inmersiva, las atracciones emocionantes y la conexión con la rica historia bananera de Urabá ofrecen experiencias memorables que atraerán a



turistas locales e internacionales. La idea del parque no solo busca entretener, sino también preservar y promover la identidad cultural de la región. Al destacar la importancia histórica del banano en Urabá, se crea una plataforma para que la comunidad local comparta su herencia, fortaleciendo así los lazos entre la población y su historia.

La creación del parque impulsa el desarrollo económico local a través de la generación de empleo, la atracción de inversiones y el estímulo del turismo. Además de los ingresos directos del parque, se pueden explorar asociaciones con negocios locales y la venta de productos temáticos, generando beneficios económicos sostenibles para la comunidad.

Este proyecto se alinea con la tendencia actual de innovación en el sector turístico. La combinación de elementos culturales, experiencias únicas y prácticas sostenibles ofrece una propuesta innovadora que puede destacar en el mercado, atrayendo a visitantes que buscan vivencias auténticas y significativas. Además, la implementación del parque genera un impacto social positivo al crear oportunidades de empleo, fomentar la participación comunitaria y contribuir al bienestar general de la población local. Además, la educación sobre la producción bananera puede promover la conciencia ambiental y la responsabilidad social.

Estudio del entorno y análisis sectorial

Análisis el Macroentorno

El municipio de Apartadó, ubicado en la región de Urabá en Colombia, ha sido históricamente un importante productor de banano. Para diversificar la economía local y promover el turismo, se propone la creación de un parque temático del Banano. Este estudio macroeconómico tiene como objetivo evaluar el impacto económico de este proyecto en la región.

Factores Políticos

La industria de parques temáticos en Colombia se encuentra influenciada por diversas variables, siendo las políticas una de las más cruciales.

Uno de los aspectos más relevantes para la industria turística es la estabilidad política. La consolidación de la paz ha sido una prioridad en Colombia. Según el Ministerio de Relaciones Exteriores (2022), los esfuerzos continuos en este sentido han mejorado la percepción de seguridad en el país, beneficiando indirectamente a la industria de parques temáticos.

Ahora bien, la seguridad de los turistas es esencial para el desarrollo de la industria turística. El gobierno colombiano, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), ha implementado normativas estrictas en materia de seguridad turística (MinCIT, 2023). Estas regulaciones buscan garantizar la integridad de los visitantes a parques temáticos, fortaleciendo la confianza en el sector.

Además, el gobierno colombiano ha propuesto proyectos de desarrollo turístico que podrían impactar positivamente en la industria de parques temáticos. Estos proyectos incluyen

incentivos fiscales y apoyo financiero para la expansión y mejora de infraestructuras turísticas (Presidencia de la República, 2023). Este impulso gubernamental puede crear un entorno propicio para la inversión y el crecimiento sostenible en el sector de parques temáticos.

En coherencia a esto, también se han desarrollado acciones entorno a las preocupaciones ambientales a nivel global, el gobierno colombiano, a través del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, está trabajando en regulaciones más estrictas para promover la sostenibilidad ambiental en todas las industrias, incluyendo el turismo (MinAmbiente, 2023). Esto podría influir en las prácticas operativas de los parques temáticos, impulsándolos hacia la adopción de medidas más amigables con el medio ambiente.

Factores económicos

La industria del turismo de parques temáticos en Colombia se ve profundamente influenciada por variables económicas clave. Este informe se centra en analizar la evolución y el estado de factores económicos como el Producto Interno Bruto (PIB), la tasa de desempleo, la tasa de cambio y la inflación, identificando amenazas y oportunidades para emprendimientos en este sector.

En cuanto a la evolución del PIB:

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador crítico para evaluar la salud económica de un país. En los últimos años, Colombia ha experimentado un crecimiento económico constante, aunque con cierta variabilidad. Según Téllez, J. (2023) se ha observado un crecimiento promedio del PIB del 3% anual.

Por otra parte, el desempleo y Empleo en el Sector Turístico:

El desempleo y la creación de empleo son factores determinantes para el sector turístico. A pesar de los desafíos económicos, el desempleo ha mostrado tendencias a la baja. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2023) informa que la tasa de desempleo ha disminuido en los últimos años, lo que podría favorecer la disponibilidad de mano de obra calificada en el sector turístico.

También la tasa de cambio es crucial para el turismo internacional. Una tasa de cambio favorable puede atraer a más turistas extranjeros. El Banco de la República de Colombia (2023) destaca la estabilidad de la tasa de cambio, lo que podría ser una oportunidad para atraer visitantes internacionales.

En ese mínimo sentido la Inflación y Precios en el Sector Turístico: afecta directamente los costos en el sector turístico. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2023), la inflación ha estado dentro de los límites establecidos por el Banco de la República. Esto sugiere cierta estabilidad en los precios, lo cual puede ser una oportunidad para mantener la competitividad en el sector.

Se evidencia en el informe del ministerio de comercio, industria y turismo de los meses de diciembre 2022 y enero de 2023, se puede evidenciar que a nivel nacional.

En 2021(pr), el valor agregado del turismo fue de 16.664 miles de millones de pesos; comparado con el 2019 que cayó en un 34,2%; pero que para el 2020 aumento en un 20,1% y que el sector turístico participo en el valor agregado nacional en un 1,6%.

También, en la ocupación se encuentra que para el 2021 el número de ocupados en actividades turísticas fue de 489.588 personas, comparado con el 2019 que tuvo un descenso del

38,1%, y para el 2020 aumento en un 19% y que para el 2021 la participación de los ocupados en actividades turísticas fue del 2,3% a nivel nacional.

Cifras que son bastante alentadoras a que es un sector que siempre está en movimiento es muy constante y aporta de manera significativo a la economía nacional, departamental y municipal, que permiten que el parque temático del Banano para la subregión como una alternativa de activar la economía local.

Amenazas y Oportunidades para Emprendimientos en Parques Temáticos:

Amenazas:

Vulnerabilidad a Choques Económicos: Dependencia del poder adquisitivo de los turistas, lo que puede afectarse en situaciones de crisis económica.

Costos Operativos: Inflación y cambios en los costos operativos pueden presionar los márgenes de beneficio.

Oportunidades:

Atracción de Turistas Internacionales: Una tasa de cambio favorable puede aumentar la atracción de turistas internacionales.

Innovación y Competitividad: Estabilidad económica puede propiciar la inversión en innovación y mejora de la calidad en parques temáticos.

Factores sociales

El sector del turismo de parques temáticos en Colombia está profundamente influenciado por variables sociales que incluyen aspectos demográficos, niveles de educación, ingresos y la

riqueza cultural del país. Este informe se centra en analizar la evolución y estado de estas variables, identificando amenazas y oportunidades para emprendimientos en este sector.

La demografía es esencial para comprender la composición de la población y su impacto en el turismo. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2022), Colombia ha experimentado cambios significativos en su estructura demográfica, con un crecimiento de la población urbana. Esto sugiere una mayor concentración de potenciales visitantes en áreas urbanas, lo que puede beneficiar a parques temáticos ubicados estratégicamente.

En cuanto a la demografía, el nivel educativo de la población impacta directamente en la toma de decisiones de turismo y en las expectativas de experiencias recreativas. El Ministerio de Educación Nacional (MEN, 2023) destaca un aumento sostenido en la tasa de matrícula en educación superior. Esto sugiere un público potencialmente más educado y exigente en términos de experiencias turísticas.

Esto debido entre otro aspecto a que incide sobre el nivel de Ingresos de la población son fundamentales para determinar la capacidad de gasto en actividades recreativas. Según el Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2023), ha habido mejoras en la distribución del ingreso en Colombia. Sin embargo, las desigualdades persisten, lo que podría representar tanto amenazas como oportunidades para los parques temáticos, dependiendo de su enfoque de mercado.

Otro aspecto relevante es la cultura que representa en Colombia es un activo importante para la industria turística. La promoción de la diversidad cultural es esencial para atraer a turistas. El Ministerio de Cultura (2023) destaca los esfuerzos continuos para preservar y

promover la riqueza cultural del país, proporcionando oportunidades para experiencias turísticas auténticas.

Amenazas y Oportunidades para Emprendimientos en Parques Temáticos:

Amenazas:

Desigualdades Socioeconómicas: Las disparidades en los niveles de ingresos pueden limitar la accesibilidad para ciertos segmentos de la población.

Cambios Demográficos: Alteraciones en la demografía pueden requerir adaptaciones en la oferta de experiencias turísticas.

Oportunidades:

Crecimiento Educativo: Un aumento en el nivel educativo puede traducirse en una demanda de experiencias más sofisticadas e educativas.

Promoción Cultural: Explotar la riqueza cultural del país puede diferenciar a los parques temáticos y atraer a turistas interesados en experiencias auténticas.

Factor tecnológico

El sector del turismo de parques temáticos en Colombia se enfrenta a cambios constantes en el entorno tecnológico. Este informe se enfoca en analizar la evolución y estado de los factores tecnológicos, identificando amenazas y oportunidades para emprendimientos en este sector.

Así entonces, en cuanto a la evolución y estado tecnológico, en Colombia ha experimentado avances notables en infraestructuras tecnológicas y en la adopción de tecnologías emergentes.

Según el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC, 2023), se ha observado un aumento significativo en la conectividad a nivel nacional, con inversiones en la expansión de redes de alta velocidad y la implementación de tecnologías como el 5G en desarrollo.

Amenazas y Oportunidades para Emprendimientos en Parques Temáticos:

Amenazas:

Rápida Obsolescencia Tecnológica: La rápida evolución tecnológica puede hacer que las inversiones en infraestructuras se vuelvan obsoletas rápidamente.

Dependencia Tecnológica: Dependencia excesiva de tecnologías puede generar vulnerabilidades ante fallas o cambios repentinos.

Oportunidades:

Experiencias de Realidad Aumentada (AR) y Realidad Virtual (VR): La implementación de AR y VR puede mejorar significativamente las experiencias de los visitantes.

Sistemas de Reservas y Gestión Eficientes: La adopción de sistemas avanzados de reservas y gestión puede mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

Impacto de la Tecnología en la Experiencia del Visitante:

El uso de tecnologías innovadoras puede transformar la experiencia del visitante. La implementación de aplicaciones móviles, realidad aumentada y sistemas de información interactivos ha demostrado ser efectiva.

Según datos recopilados por la Asociación Colombiana de Parques Temáticos y Atracciones (ACIS, 2023), los parques que han adoptado tecnologías interactivas han experimentado un aumento en la retención de visitantes y una mejora en la satisfacción general.

Factores ecológicos

El turismo de parques temáticos en Colombia se ve directamente influenciado por los factores ecológicos, que abarcan la biodiversidad, la conservación del medio ambiente y la sostenibilidad.

La biodiversidad y la conservación ambiental son elementos cruciales para la sostenibilidad del turismo. Colombia, con su rica diversidad de ecosistemas, ha experimentado avances en la conservación de áreas naturales y la promoción de prácticas sostenibles.

Según el Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt (2022), se ha observado un aumento en la creación y expansión de áreas protegidas, contribuyendo a la preservación de la biodiversidad del país.

Amenazas y Oportunidades para Emprendimientos en Parques Temáticos:

Amenazas:

Impacto Ambiental de Infraestructuras: La construcción y operación de parques temáticos pueden tener impactos negativos en el entorno natural circundante.

Cambio Climático: La variabilidad climática puede afectar la operación y la atracción de visitantes a lo largo del tiempo.

Oportunidades:

Educación Ambiental: Los parques temáticos pueden ser plataformas para la educación ambiental, promoviendo la conciencia sobre la biodiversidad y la conservación.

Prácticas Sostenibles: Adoptar prácticas sostenibles, como la eficiencia energética y la gestión de residuos, puede diferenciar y mejorar la imagen de los parques temáticos.

Impacto de la Sostenibilidad en la Atracción de Turistas:

La sostenibilidad se ha convertido en un criterio clave para los turistas conscientes del medio ambiente. La implementación de prácticas sostenibles puede no solo reducir el impacto ambiental, sino también atraer a un segmento de turistas que valora la responsabilidad ambiental.

Datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT, 2023) indican que el turismo sostenible está en aumento, y los turistas muestran una preferencia por destinos que promueven prácticas respetuosas con el medio ambiente.

Factores legales

El sector del turismo de parques temáticos en Colombia está sujeto a una variedad de factores legales que afectan su operación y desarrollo.

El marco legal que regula el turismo en Colombia ha experimentado cambios significativos en los últimos años, buscando mejorar la competitividad del sector y garantizar la seguridad de los visitantes.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT, 2023), se han implementado reformas legales para simplificar los procesos administrativos y promover la inversión en infraestructuras turísticas. Además, se han fortalecido las normativas relacionadas con la seguridad de los parques temáticos.

Amenazas y Oportunidades para Emprendimientos en Parques Temáticos:

Amenazas:

Regulaciones de Seguridad Rigurosas: Si bien las regulaciones de seguridad son esenciales, su rigurosidad puede imponer costos significativos y complejidades operativas.

Cambios en las Políticas Fiscales: Modificaciones en las políticas fiscales pueden afectar la carga impositiva para los emprendimientos en el sector turístico.

Oportunidades:

Incentivos para Inversiones Turísticas: La existencia de incentivos fiscales y financieros para la inversión en infraestructuras turísticas representa una oportunidad para el crecimiento del sector.

Normativas que Promueven la Sostenibilidad: La implementación de normativas que fomentan la sostenibilidad puede mejorar la imagen de los parques temáticos y atraer a un público más consciente del medio ambiente.



Impacto de la Normativa en la Competitividad:

La normativa legal tiene un impacto directo en la competitividad de los parques temáticos. Según la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC, 2022), las empresas que cumplen con las normativas y promueven la transparencia tienen una ventaja competitiva, generando confianza entre los consumidores.



Análisis PESTEL

Teniendo en cuenta que el parque temático se convierte en un destino turístico de diversión analizaremos la matriz PESTEL desde el sector turístico

Tabla 1 Análisis PESTEL

Análisis PESTEL	
<p>POLITICO</p> <p>Las actividades turísticas están reguladas por la Ley 300 de 1996, modificada por las Leyes 1101 de 2006 y 1558 de 2012, las cuales contienen el marco legal para el desarrollo y regulación de las actividades turísticas.</p> <p>Los hoteles tienen la obligación de cumplir con sus responsabilidades fiscales, mantener una contabilidad ordenada y establecer los controles necesarios para asegurar la salud financiera de la entidad</p> <p>Actualmente hay incentivos fiscales disponibles en virtud de la Ley de Finanzas de 1943 de 2018, que reduce el impuesto sobre la renta a entre el 15 y el 20 por ciento para quienes invierten en la industria turística nacional.</p> <p>En la Actualidad, ya no se generarán impuestos en el Registro Nacional de Viajes. Las personas sin condición de comerciante no estarán obligadas a completar un registro mercantil ni cumplir con ciertos requisitos establecidos previamente. Estos son algunos de los cambios realizados mediante el Decreto 2063 de 1 de noviembre de 2018, mediante el cual el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo -MinTic- introdujo modificaciones al Decreto 1074 de 2015, Decreto que regula la determinación exclusiva del sector de Viajes, Industria y Turismo.</p> <p>No se trata de que el derecho internacional ayude a la industria del turismo, pero hay que señalar que esto no impide el desarrollo del sector.</p> <p>Bancoldez financia proyectos de MiPymes turísticas.</p>	<p>ECONOMICOS</p> <p>Luego de la pandemia la situación económica está en crecimiento.</p> <p>Las principales fuentes de ingresos económicos de la región es el sector bananero y platanero.</p> <p>Colombia es el cuarto país e Latinoamérica con el mayor crecimiento económico.</p> <p>El turismo en Colombia este mastranto un crecimiento constante siendo la tercera explotadora y captadora de divisas.</p> <p>El sector del turismo en Colombia es un sector de la economía con vital importancia como factor de desarrollo, progreso y empleo.</p> <p>El turismo y la diversión familiar es un fator diferenciador y una oportunidad latente para generar riqueza por su explotación a nivel local, regional, departamental, nacional e internacional, favoreciendo la economía del país.</p> <p>El turismo y la recreación de froam directa o indirecta genera riqueza en la consecución de bienes y servicios que soportan actividades de negocios que mueven la economía nacional.</p>
<p>SOCIAL</p> <p>La región de Urabá es un punto de llegada de turistas para turismo de naturaleza, sol y playa, encuentro, cultura, salud y recreación familiar, y como una alternativa que puede aprovechar los valores escénicos naturales: educación, cultura y recreación. Generando oportunidades para Redistribución del trabajo y la riqueza.</p> <p>El aumento de la imagen positiva de la región es un factor motivador para ser aprovechado en tener un sitio que nos identifique como región y sea un sitio atractivo para la recurrencia de propios y extraños.</p> <p>El Fondo Nacional de Garantías S.A. tiene como objetivo facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas turísticas a recursos financieros para mejorar su competitividad.</p>	<p>TECNOLOGICOS</p> <p>Con buscadores globales donde las personas pueden acceder a hoteles con solo un clic, buscadores como booking, trivago, tripadvisor, Despegar, Kayak, entre muchos otros.</p> <p>Facilidad de pago en el mismo parque con un PAC o un cajero automático de redebank</p> <p>La utilización de redes sociales como herramienta de divulgación, promoción o marketing</p> <p>El programa e fidelización como cliente recurrente.</p>
<p>ECOLOGICO</p> <p>Colombia obtuvo reconocimiento internacional con el primer puesto de los países que hay que conocer, y la subregión de Urabá atrae una cantidad interesante de turista que con el parque temático del banano se motivaran más para venir y visitar</p>	<p>LEGAL</p> <p>Las cargas tributarias Impositivas</p> <p>Ventajas tributarias para el sector turístico que nos toca como la ley de financiamiento 1943 de 2018, que ofrece incentivos que permiten impulsar la industria del turismo al reducir entre el 15 y 20 punto el impuesto de renta a quienes inviertan en la industria turística nacional, siendo el parque un sitio turístico por el hecho de ser temático</p>

Nota: Elaboración propia

Análisis de Las 5 Fuerzas de Porter

El mercado de las diversiones mecánicas desde un parque temático es un atractivo singular para hacer inversión, aunque se entiende que hay un sin número de barreras que no permiten visualizarla de forma fácil y dinámica; para participar activamente en la torta del mercado.

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Debido a los altos volúmenes de capital que se deben realizar en una inversión de este tipo, como lo es la construcción e un parque de inversiones temático, es bastante complejo aunque no imposible, pero hay factores que puede denegar esta posibilidad debido a la reducción de los ciclos de vida de los productos.

Siendo este una posición ganadora porque se es el primer parque temático en la zona lo que hace que se puede tener una ventaja posicional por apertura del mercado.

La rivalidad entre competidores

Este aspecto es fácil de direccional, ya que los parques que sería competencia no tienen atracciones mecánicas; sería el parque temático único en la zona lo que haría una competencia futura que se estaría estudiando en la medida que surja.

Poder de negociación con los proveedores

Los proveedores que nos permiten el trabajo son de una extensión fuerte y solida por consiguiente se puede considerar como garantizado el éxito de esta propuesta, ya que son solo los servicios adicionales que se proyectaran a ellos.

Poder de negociación con los compradores

Este producto tiene pocos servicios sustitutos, los servicios principales son muy atractivos, el único inconveniente natural es el precio, pero se piensa en la organización de planes para hacer atractivo el parque.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Siempre va a existir este factor, y se está a la expectativa por que si van a llegar es porque van a mostrar mejor alternativa con mejor tecnología y eso siempre se va a estar viendo

Entorno específico

La región de Urabá se destaca por su relevante sector agroindustrial, con una producción significativa de banano. El sector industrial en esta área se encuentra vinculado estrechamente con la agricultura y la exportación de productos derivados del banano. La creación de un parque temático del banano se alinea con esta base industrial, ofreciendo una diversificación que puede potenciar el atractivo turístico y contribuir al desarrollo económico local.

La propuesta del parque abarca múltiples sectores económicos, incluyendo el turismo, el entretenimiento, la hostelería y la venta de productos temáticos. Estas clasificaciones reflejan la versatilidad del proyecto para generar impactos económicos positivos en varios ámbitos, promoviendo una diversificación económica que puede mitigar riesgos asociados a la dependencia de un solo sector.

La estructura del sector industrial en Urabá presenta una base sólida en la producción agrícola, con empresas dedicadas a la exportación de banano. La incorporación de un parque temático del banano diversifica esta estructura al agregar un componente turístico y de

entretenimiento, generando nuevas oportunidades de empleo y atrayendo inversiones adicionales al área.

El mercado turístico en Urabá tiene el potencial de expandirse con la introducción del parque temático del banano. Se espera que este proyecto capte la atención tanto de turistas locales como internacionales, contribuyendo así a la dinámica económica de la región. La estructura del mercado se verá influenciada por la capacidad del parque para diferenciarse y ofrecer experiencias únicas.

Aunque no existen directamente parques temáticos del banano en la región, la competencia indirecta proviene de otras atracciones turísticas y parques de diversión. La clave para el éxito será la diferenciación a través de la tematización única y la conexión cultural con el banano en Urabá.

Factores Clave del Éxito de la Empresa en el Sector:

Tematización Auténtica: La fidelidad a la historia y la cultura del banano en Urabá será fundamental.

Experiencia del Visitante: Asegurar atracciones emocionantes, servicios de calidad y una inmersión total en la temática.

Sostenibilidad: La incorporación de prácticas sostenibles fortalecerá la imagen y atractivo del parque.

Colaboración Local: Establecer alianzas con empresas locales para promover la economía regional.

Estudio de Mercado del proyecto

Análisis de Mercado:

Se puede definir como el proceso exhaustivo de compilación, evaluación e interpretación de datos relacionados con el mercado específico en este caso mercado de los parques de diversiones temático; con el fin de comprender mejor la dinámica, tendencia y las características propias; en apoyo a tomar medidas informadas y estrategias en relación con sus productos, servicio o estrategias comerciales.

Este análisis desarrolla algunas etapas claves a saber:

Identificación del mercado Objetivo:

Según (Rivera, 2012) define este “El público objetivo o target group o es el segmento o segmentos de mercado a alcanzar con la acción publicitaria. La empresa no se dirige siempre al consumidor final. Sus Target son:

- Internos (asalariados, accionistas...)
- Institucionales (prensa, banqueros proveedores, escuelas ...)
- Comerciales (clientes, distribuidores, Prescriptores...)

El público objetivo seleccionado condicionará la definición del mensaje y el diseño del anuncio.

El mensaje debe adaptarse al público objetivo al que se dirige (Rivera, 2012, p. 388)

Portafolio de servicios

Bienvenidos a la experiencia única que ofrece BANAPARQ S.A.S. Zomag, donde la magia del entretenimiento se fusiona con la riqueza cultural de la región de Urabá. Este portafolio de servicios es un viaje cautivador que presenta no solo un parque temático, sino una

puerta abierta a la historia vibrante del banano, la belleza natural de Urabá y las emociones que solo un parque de diversiones temático puede brindar.

BANAPARQ S.A.S. Zomag se enorgullece de ser más que un simple parque de diversiones; es una celebración de la rica herencia bananera de Urabá. Nuestra tematización auténtica, atracciones emocionantes y eventos culturales sumergirán a nuestros visitantes en una experiencia única, donde cada rincón cuenta la historia apasionante del banano y su impacto en la región.

Tabla 2 *Portafolio de Servicios*

Atracción Mecánica	Característica	Precio
Entrada al Parque	Ingreso al parque	\$4.000
BANA- rápidos	Aguas Turbulentas	\$10.000
BANA- Cars	Carrera en la pista de CARS	\$15.000
BANA botes chocones	Botes Chocones en aguas	\$15.000
BANA Rusa	Montaña Rusa Extrema.	\$20.000
Sendero de BANANA	Simulación de una finca bananera	\$10.000
BANA TOBOGAN	Una piscina con tobogán recto y con curvas	\$10.000
Mini Bana chocones	Carritos chocones pequeños	\$10.000
BANA zona Extrema	Juegos extremos	\$15.000

Fuente: Elaboración propia

Productos

Denominación Del Servicio

El producto insigne del parque temático BANAPARQ es el servicio anticipado, exclusivo que ofrece el parque temático para ayudar a los visitantes a evitar las filas largas en las atracciones más populares. Permite a los visitantes reservar un horario específico para subir a una atracción sin tener que esperar en la fila regular. Los visitantes pueden reservar sus pases con anticipación, a través de la aplicación móvil del parque o en quioscos designados dentro del parque.

Las principales atracciones que se ofrecería el parque temático BANAPARQ y que se pueden considerar como las más interesantes.

BANARÁPIDOS: Se compone de un recorrido de aguas turbulentas que transportara a amigos y grupo familiares por aguas cálidas, acompañadas de lluvias de agua y remolinos, permitiendo un esparcimiento de adrenalina, pero segura y de momentos llenos de sonrisas, el recorrido seria aproximadamente entre 400 y 500 metros

Ilustración 2 *Foto de un recorrido en RAPIDOS*



Tomado de: Fincas Eje Cafetero

BANA KARS: La atracción permite que en los grupos de amigos o familiares se compita por ganar la carrera por una pista que se pondrá a prueba las habilidades de una manera segura

Ilustración 3 Atracción Kars del Parque del Café

par



Tomado de: Parque del Café.

Bana botes chocones: Una atracción divertida y acuática que permite darte un baño mientras diriges el bote hacia tu compañero y chocarlo en un lago donde adicional recibes disparos de agua desde los costados del lago.

Ilustración 4 *Botes chocones*



Tomado de: Parque del Café.

Bana Rusa: Esta montaña rusa extrema permitirá ver la belleza de los cultivos de banano mientras asciendes de manera vertical a más de 30 metros para luego sumergirse en una libre caída con giros y remolinos de 360° de manera rápida que llevaran tu adrenalina a un nivel

Ilustración 5 *BANA Rusa*



Tomado de: TecnoXplora

Mini Bana chocones: Atracción infantil diseñada con adorables carritos chocones pequeños, permitiendo a los niños conducir de una manera segura y tener un pequeño choque, generando emociones, diversión y sonrisas en esta aventura que es la favorita de los grandes pero que en este caso los pequeños tendrán la oportunidad de experimentarla

Ilustración 6 *Mini BANA chocones*

Bana zona Extrema: este Juego para adultos es el ideal para familias y grupo de amigos, con varios retos permite sacar a flote esa agilidad, habilidad y fuerza combinada de adrenalina pura, garantizando una experiencia única entre los que hagan uso de esta atracción que sin duda alguna será la favorita de los adultos.

Ilustración 7 Bana Zona Extrema***Análisis de la competencia***

En el tema de la competencia se conoce que en la subregión de Urabá tenemos dos parques de recreación y pertenecen a cajas de compensación familiar, no cuentan con atracciones mecánicas.

Parque de los encuentros – Comfenalco

Esta sede cuenta con todo el equipamiento necesario para un día en familia o con los amigos. Nuestros usuarios pueden acceder a servicios y espacios como:

- Ingreso a zonas húmedas como piscinas, sauna y turco; además de actividades deportivas en las piscinas.
- Actividades de recreación y prácticas deportivas en nuestros escenarios.



- Actividades deportivas a través de cursos, clases o semilleros de diferentes disciplinas.

En esta sede también tendrás a tu disposición los siguientes espacios:

- Piscina para adultos
- Piscina para niños
- Zona de juegos
- Zona de picnic
- Cancha múltiple
- Restaurante
- Auditorio
- Cancha sintética futbol 8
- Cancha de voley playa
- Kioscos

Ilustración 8 Parque los Encuentros- Apartadó

Tomado de: Comfenalco Antioquia, Parque de los Encuentros Comfenalco Antioquia.

Parque Zungo

Parque Zungo, biodiversidad y diversión en Urabá

A ocho kilómetros de la cabecera municipal de Apartadó, en el Urabá Antioqueño, podrás encontrar el Parque Comfama Zungo, cubierto por la suave brisa del mar Caribe. Su clima cálido brinda la posibilidad de sonreír, compartir, vivir, conocer y experimentar. El Parque Zungo es, además, un lugar exploratorio, con senderos naturales para observar los diferentes tipos de fauna y flora presentes, y también un espacio para el avistamiento de aves. La visita a nuestra Parque significa una multiplicidad de posibilidades de encuentros: con los otros, con los amigos, con la familia y con múltiples historias.

Ilustración 9 *Parque Zungo - Apartadó*



Tomado de: Comfama, Parque Zungo, biodiversidad y diversión en Urabá.

Metodología

Tipo de estudio

Estudio Desarrollado Tipo Mixto, de alcance descriptivo para el Parque Temático BANAPARQ S.A.S. Zomag en la Región de Urabá se centra en proporcionar una estructura clara y detallada para la planificación, implementación y evaluación de la propuesta. Este enfoque busca analizar de manera exhaustiva los aspectos clave relacionados con la creación y operación del parque temático, utilizando métodos descriptivos para obtener una comprensión profunda de los diferentes elementos involucrados.

Población. La población se puede considerar que es la totalidad de donde se puede aplicar y realizar la investigación.

La población objeto de estudio del estudio está conformada por las personas con edades entre 20 y 64 en la región de Urabá, en total 359.590 estudio socio económico CCU 2020 según el DANE

La muestra es solo una parte del todo que es el objeto de investigación.

Para determinar la muestra se aplicó la siguiente fórmula, tomada de (Aguilar, 2005, p .5)

$$n = \frac{NZ^2 pq}{d^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

N = Total población.

Z = Nivel de confianza.

e = Margen de error.

p = Porcentaje de éxitos.

q = Porcentaje de fracasos.

DATOS

N 359.590

Z 1,96

P 50,00%

Q 50,00%

e 10%

$$n = \frac{359.590 * 1,96^2 * 0.5 * 0.5}{10\%^2 (359.590 - 1) + 1,96^2 * 0.5 * 0.5} = 96$$

Método de Muestreo:

Considerando que el muestreo es una técnica para seleccionar individuos o un subconjunto de la población con el fin de realizar inferencias estadísticas y estimar las características de la población, se optó por aplicar el muestreo probabilístico. Esta técnica permite establecer criterios de selección de manera más precisa.

Se diseñaron una serie de preguntas destinadas a fortalecer cada variable de este estudio. Posteriormente, se llevó a cabo un muestreo aleatorio entre los habitantes de la subregión de Urabá, específicamente en los municipios entre Chigorodó y Necoclí.

El objetivo de este análisis de encuesta es proporcionar una visión detallada de las opiniones y necesidades de los futuros visitantes de nuestro parque de diversiones. La información recopilada no solo nos ayudará a tomar decisiones informadas en la planificación y diseño del parque, sino que también nos permitirá personalizar la experiencia del visitante, ofreciendo una oferta que se ajuste a sus deseos y expectativas.

A lo largo de este análisis, exploraremos las respuestas a una serie de preguntas clave relacionadas con la ubicación, las atracciones, los servicios y otros aspectos cruciales del parque. La metodología inductiva nos permitirá identificar patrones y tendencias emergentes en las respuestas de los encuestados, mientras que el enfoque descriptivo garantizará la documentación precisa de cada detalle.

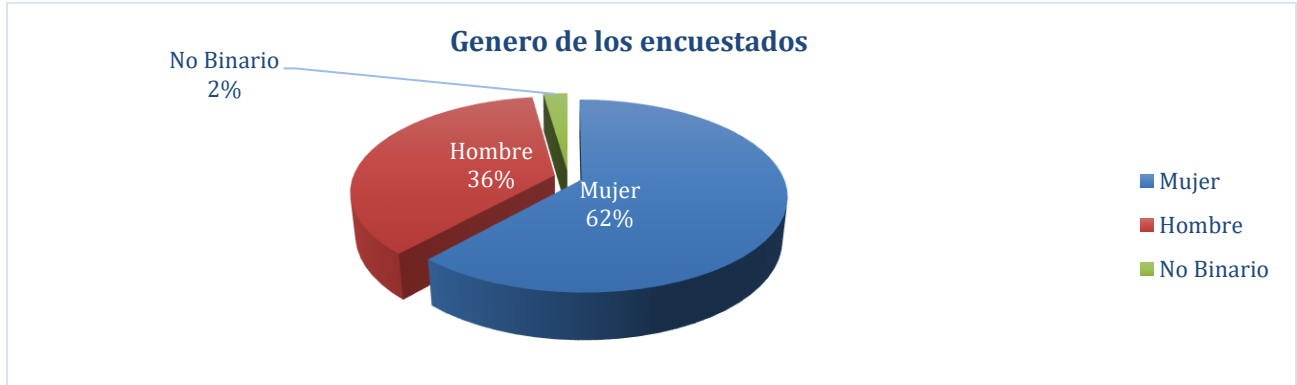
Conforme profundicemos en este análisis de encuesta, nos sumergiremos en las valiosas percepciones de nuestros posibles visitantes, desglosando sus preferencias y expectativas. Esto servirá como una base sólida para la toma de decisiones en la creación de un parque de



diversiones que ofrezca una experiencia inolvidable y satisfactoria para todos aquellos que nos elijan su destino de entretenimiento preferido.

Resultados De La Encuesta

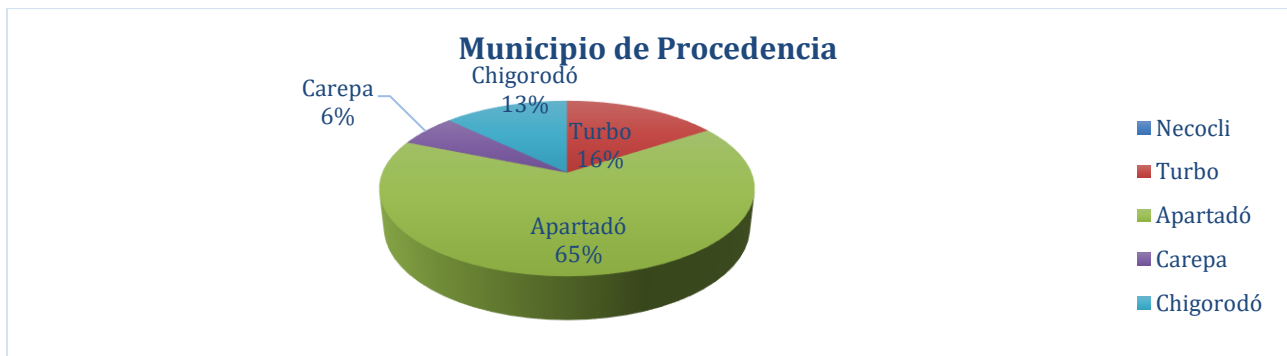
Ilustración 10 *Genero de Encuestados*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 10 refleja la distribución demográfica con relación al género. Se observa que el 62% corresponde a mujeres, el 36% a hombres, y el género no binario representa tan solo el 2%.

Ilustración 11 Municipio de Residencia



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

En la Ilustración 11 se presenta el lugar de origen o residencia de los encuestados. Se destaca que el 65% proviene del municipio de Apartadó, seguido por un 16% que reside en el municipio de Turbo. Además, un 13% indicó ser residente del municipio de Chigorodó, y un 6% procede del municipio de Carepa.

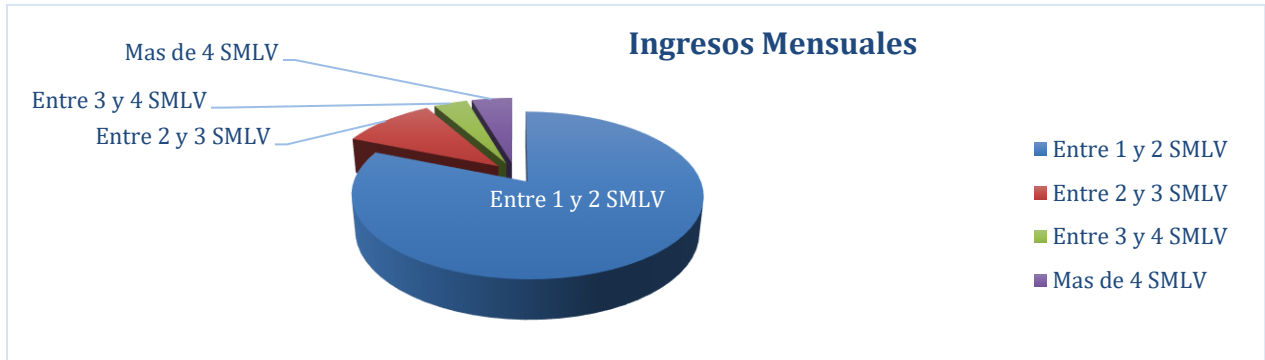
Ilustración 12 Rango de Edad



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 12 refleja que la distribución poblacional por edad está dada, 71% están entre los 18 y 30 años, 26% entre los 31 y 43 años, 2% entre los 44 y 57 años y un 1% es de más de 57 años.

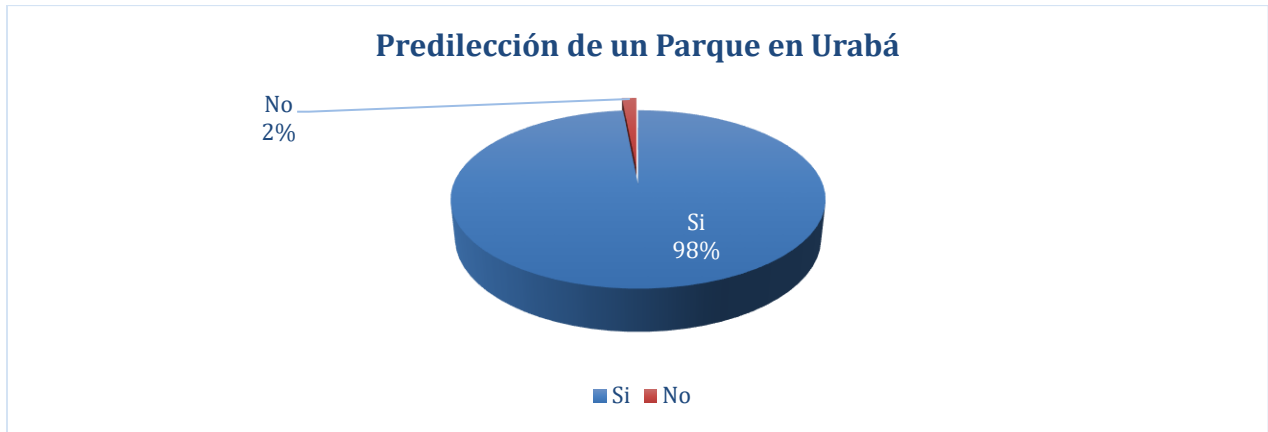
Ilustración 13 Ingresos Mensuales



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 13 muestra que la distribución poblacional según el nivel de ingresos está dada, un 81% tiene ingresos entre 1 y 2 SMLV, el 11% entre 2 y 3 SMLV 4% entre 3 y 4 SMLV y un 4% con ingresos de más de 4 SMLV.

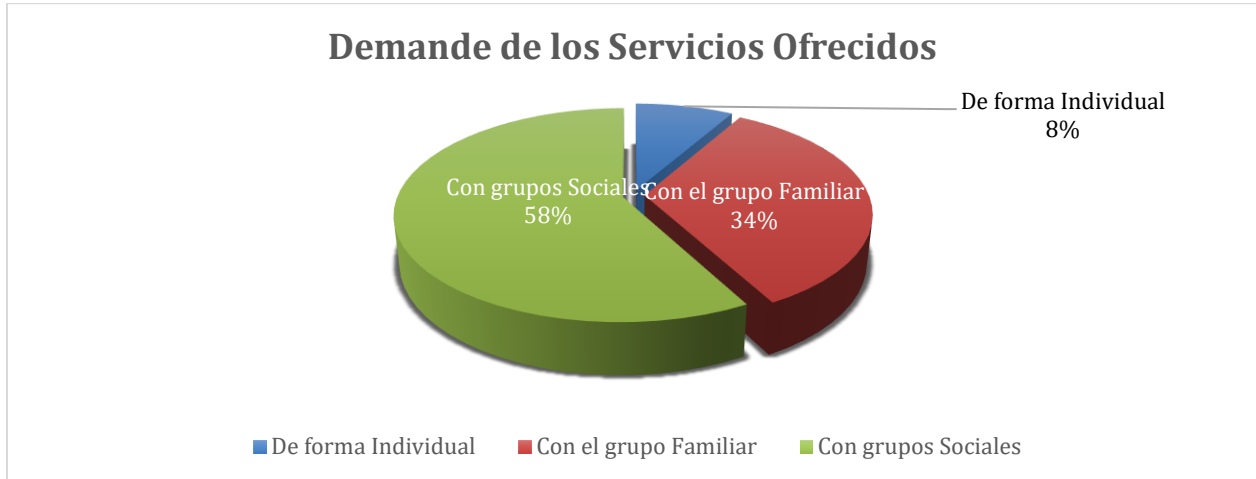
Ilustración 14 *Predilección por un parque en Urabá*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La Ilustración 14 refleja el 98% de los encuestados les gustaría que existiera un parque de atracciones mecánicas en la subregión de Urabá y el 2% considera que no.

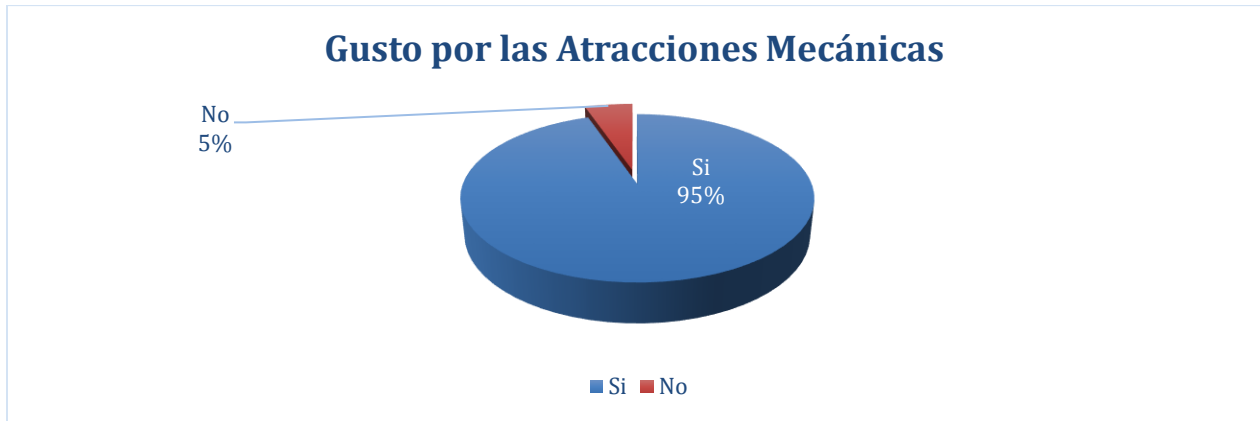
Ilustración 15 *Demanda de los servicios Ofrecidos*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 15 permite analizar que en cuanto a la proyección de la demanda de los servicios ofrecidos las personas indican que en 8% lo harían de forma individual un 34% en grupos sociales y en un 58% en grupos familiares.

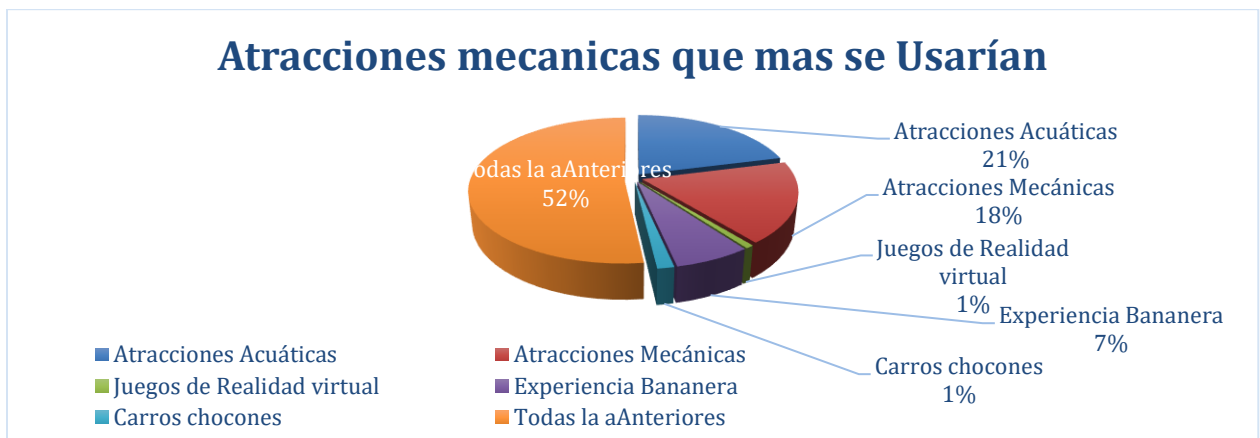
Ilustración 16 *Gusto por las Atracciones Mecánicas*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

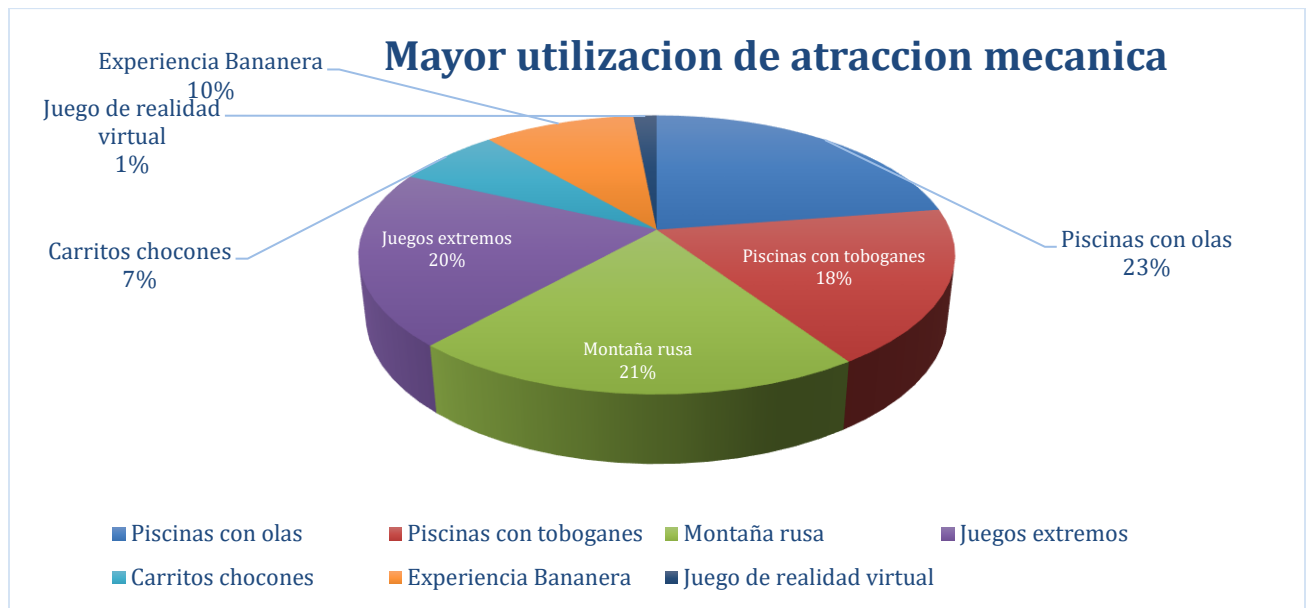
La ilustración 16 refleja que al 95% de las personas encuestadas les gustan las atracciones mecánicas y al 5% no.

Ilustración 17 *Atracciones mecánicas que más se Usarían*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

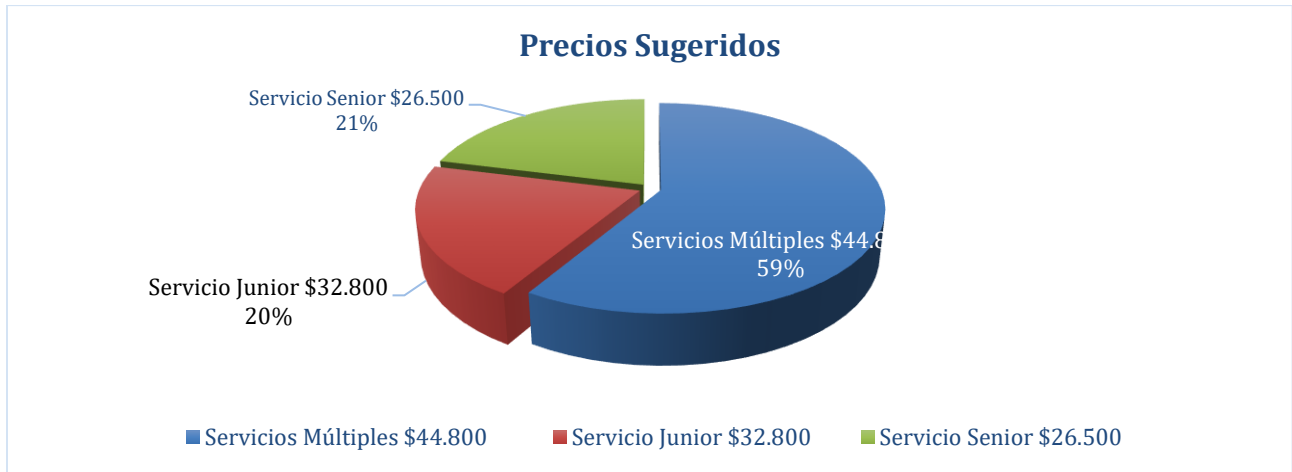
La ilustración 17 muestra la intención de demanda según las atracciones mecánicas; el 1% le gustarían los carros chocones al igual que los juegos de realidad virtual, el 18% las atracciones mecánicas, el 21% las atracciones mecánicas y el 52% nos responden que todas las anteriores.

Ilustración 18 *Mayor Utilización de las Atracciones del parque*

Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 18 permite analizar la atracción mecánica que puede ser más utilizada, dado que el 22,6% se inclina más por la piscina con olas, el 20,3% los juegos extremos, seguido de la montaña rusa con un 21,1%, las piscinas con toboganes con un 18%, la experiencia bananera el 9,8%, los carritos chocones el 6,8% y por último los juegos de realidad virtual.

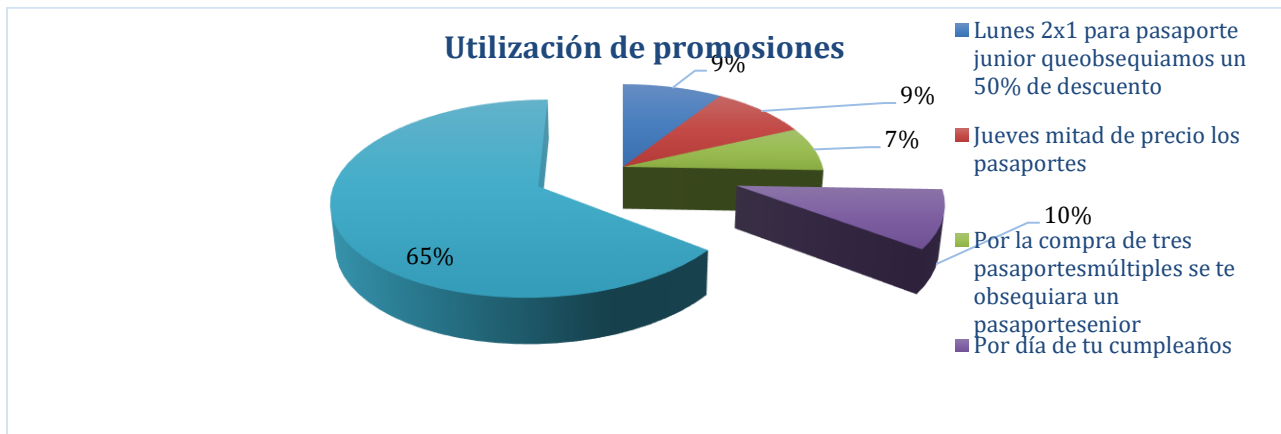
Ilustración 19 Precios Sugeridos más atractivos



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

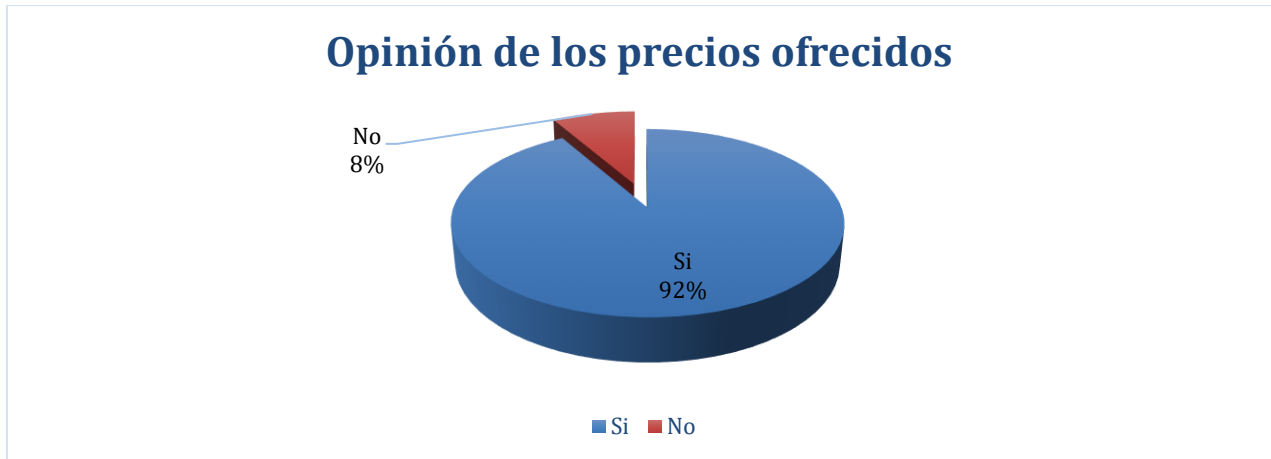
En la ilustración 19 refleja el comportamiento de la demanda con respecto al precio de las atracciones por los planes sugeridos con un 58;6% los servicios múltiples, el 21,1% el Plan o servicio Senior y el 20,3% el plan o servicio Junior.

Ilustración 20 Utilización de promociones



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 20 las preferencias en las promociones ofrecidas están dada el 7% que por la compra de tres pasaportes múltiples recibe uno senior, le siguen jueves a mitad de precio y lunes 2 x 1 ambas con un 9% y es atractivo para un 64,7% todas las promociones.

Ilustración 21 *Opinión de los Precios Ofrecidos*

Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

Ilustración 21 muestra en cuanto a la opinión de los precios establecidos para los servicios el 91,7% considera que esta bien y el 8,3% considera que los precios no están acordes a los servicios ofrecidos.

Ilustración 22 *Pago de valor adicional*

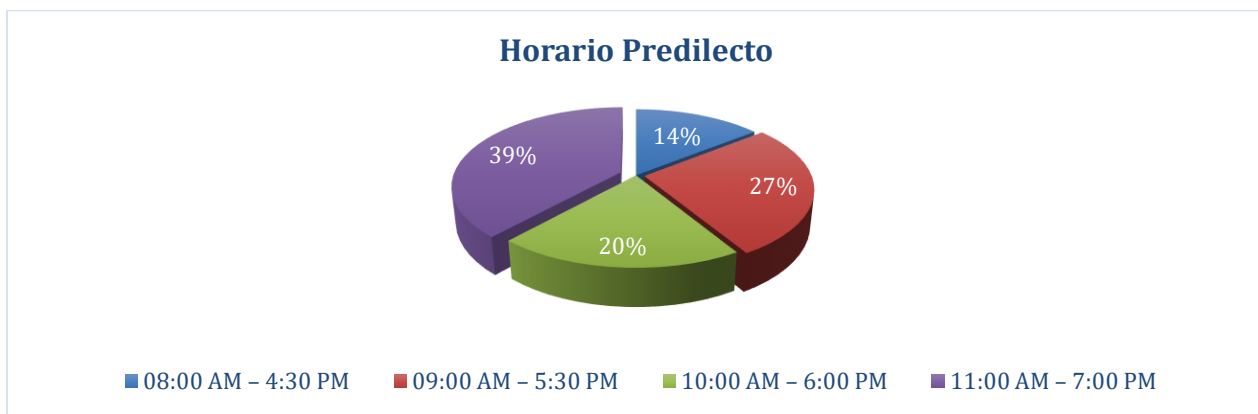
Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 22 revela la intención de los potenciales usuarios en cuanto a la posibilidad de hacer un pago adicional al plan obtenido sobre el plan junior, a lo cual el 63% tendría intención de hacerlo y el 37% no.

Ilustración 23 Consideración de pago adicional

Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

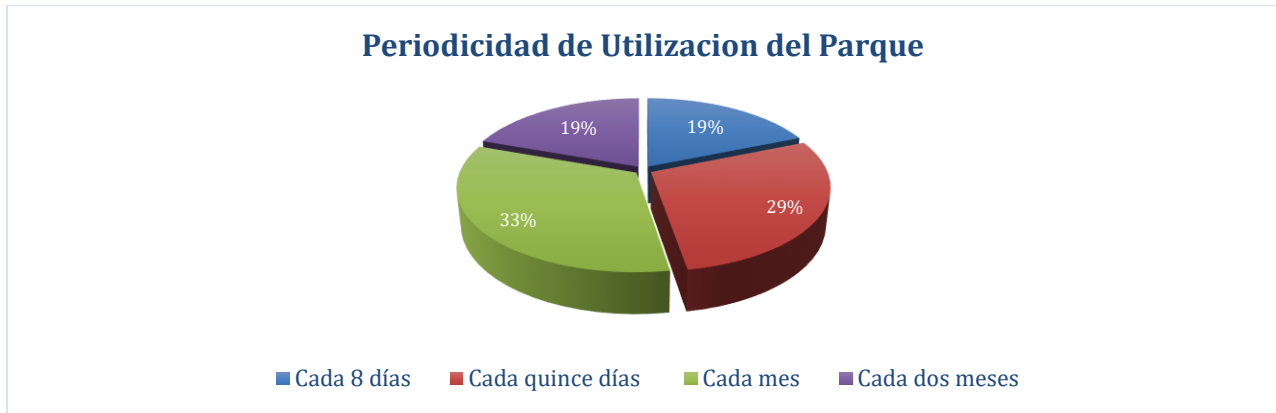
La ilustración 23 muestra el deseo de hacer un pago adicional estando en las instalaciones del parque en cuanto a la utilización de otros servicios no tenidos en cuenta en el paquete comprado con un 54,1% dice si y un 45,9% no está de acuerdo en pagar un valor adicional para acceder a más atracciones en el parque.

Ilustración 24 Horario Predilecto

Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La Ilustración 22 refleja la expectativa de horario para la visita al parque, un 38,3% le gusta le horario de 11:00 AM hasta las 7:00 PM, un 27,1% de 09:00 AM – 5:30 PM, que el 20% de 10:00 AM hasta las 6:00 PM y un 14% el horario de 08:00 AM – 4:30 PM

Ilustración 25 Periodicidad de utilización del Parque



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 25 refleja la periodicidad de visita al parque de diversiones, el 33% lo haría cada mes, el 28% cada 15 días, el 19% cada dos meses y 19% cada 8 días.

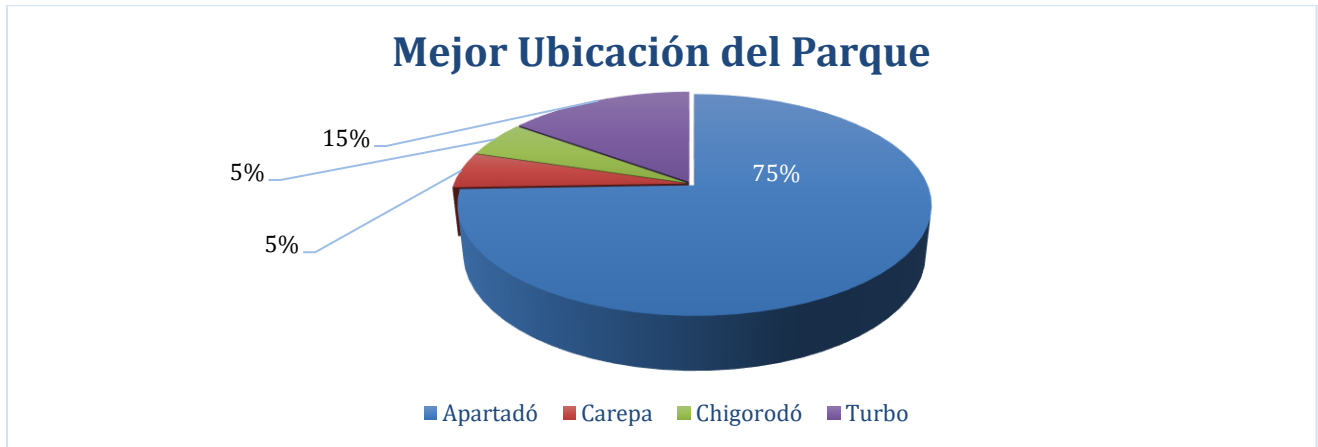
Ilustración 26 Análisis de los parques actuales



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 26 nos muestra el grado de satisfacción frente a los parques que existen en l Subregión de Urabá esta dado que el 43% considera que no son suficientes, el 47% considera que se pueden mejorar y el 10% considera que son suficientes.

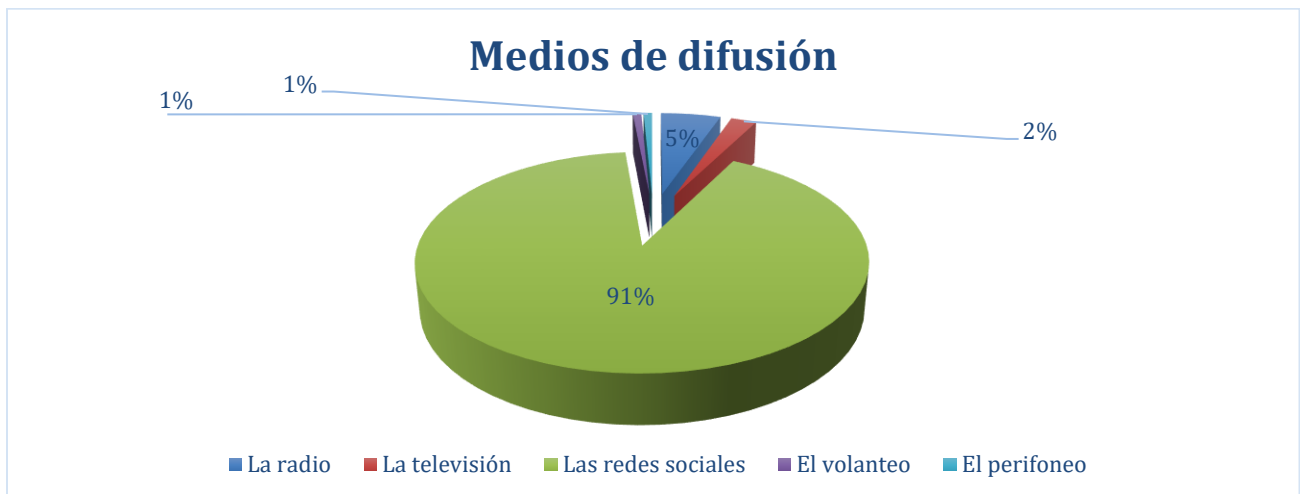
Ilustración 27 *Mejor Ubicación del Parque*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 27 muestra la preferencia en la ubicación del parque de diversiones temático en la subregión de Urabá, con el 75% considera que debe ser el Municipio de Apartadó, el 15% en el municipio de Turbo, 5% en el municipio de Chigorodó y 5% en el municipio de Carepa.

Ilustración 28 *Medios de difusión*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 28 muestra que el 91% de los usuarios potenciales en cuanto a medios de comunicación para informarse prefieren las redes sociales.

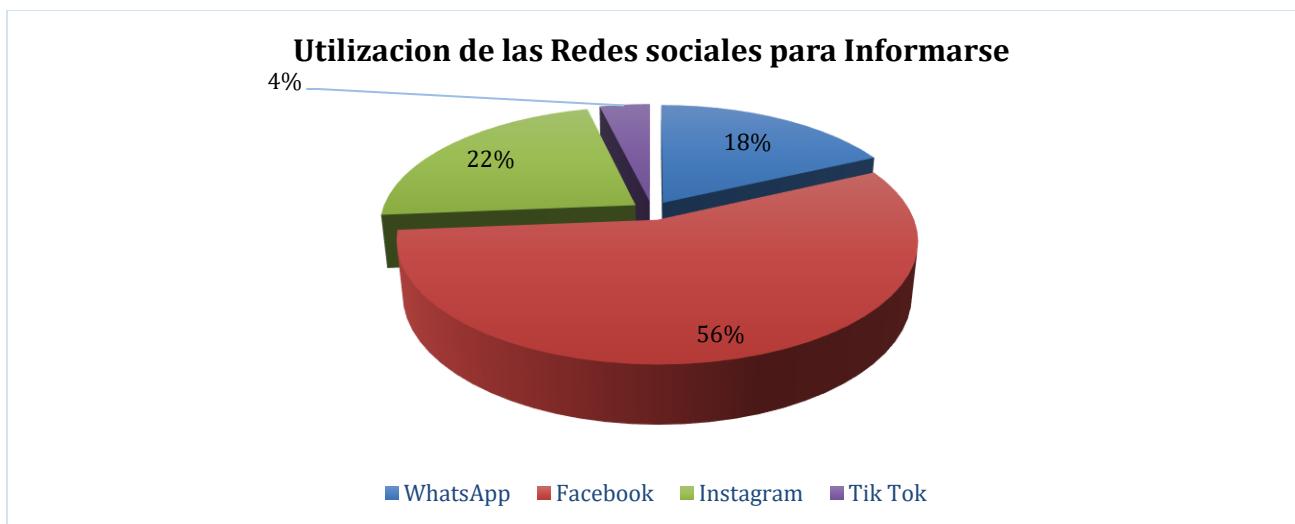
Ilustración 29 *Atractivo turístico a la región*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 29 refleja que el 100% considerarían el parque de diversiones como un atractivo turístico para la subregión de Urabá

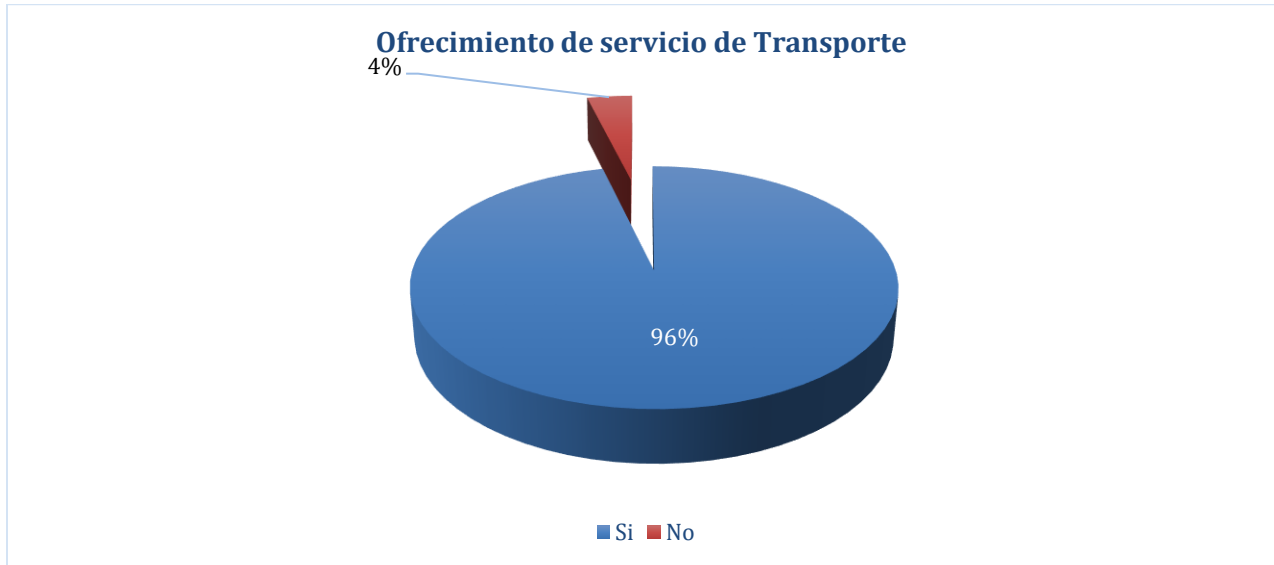
Ilustración 30 *Utilización de Redes Sociales para recibir información*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 21 refleja la preferencia en la utilización de las redes sociales reflejando que con más prelación es el Facebook con el 56%, seguida de Instagram con el 22%, WhatsApp con el 18% y el Tik Tok con el 4%.

Ilustración 31 *Ofrecimiento de Transporte*



Nota. Elaborado en base a los resultados obtenidos en la encuesta

La ilustración 31 muestra la intención de hacer un pago de transporte desde el centro de Apartadó hasta el parque, estando de acuerdo un 96% de los encuestados en realizar un pago adicional.

Estrategia de Gestión de Mercado

En el competitivo escenario del entretenimiento y el turismo, la diferenciación y la conexión emocional con los visitantes son fundamentales. BANAPARQ S.A.S. Zomag no solo es un parque de diversiones temático, es una experiencia inmersiva que celebra la historia del banano y la vibrante cultura de la región de Urabá. Para destacar en este entorno dinámico, es esencial no solo ofrecer servicios excepcionales sino también implementar estrategias de mercado inteligentes y adaptativas.

El éxito de nuestras estrategias de mercado comienza con una comprensión profunda de nuestro público objetivo. Desde los aventureros intrépidos hasta las familias en busca de diversión y los turistas que buscan autenticidad cultural, cada segmento tiene necesidades y expectativas únicas. Nuestras estrategias se personalizan para satisfacer estas variadas demandas, asegurando que cada interacción con BANAPARQ sea relevante y significativa.

Precio

Considerando los resultados obtenidos en la encuesta realizada en la zona de Urabá, se recomiendan las siguientes estrategias en cuanto a las variables del producto, precio, plaza y promociones así:

Estrategias de precio: se puede considerar para el parque diferentes opciones a saber

- a. Ofertas de paquetes:** ofrecer paquetes que incluyan la entrada al parque y otros servicios, como un refrigerio o souvenirs temático, puede ser una buena opción para atraer a los visitantes y aumentar los ingresos.

- ❖ **Descuentos:** brindar descuentos en la entrada al parque en ciertos días o para ciertos grupos de personas, como estudiantes o personas mayores, puede ser una buena forma de atraer a más visitantes.
- ❖ **Ofertas de temporada baja:** promover descuentos en la entrada al parque durante la temporada baja.
- ❖ **Invertir en marketing:** utilizar buenas imágenes en el sitio web y en las redes sociales, contratar empleados amables y realizar campañas publicitarias efectivas pueden aumentar la visibilidad del parque y atraer a más visitantes (Team, 2023)

Estrategias de producto: en cuanto al tema de las estrategias del producto se debe considera temas muy relevantes como lo es la combinación entre educación y diversión por consiguiente podemos pensar en:

- ❖ **Charlas y eventos educativos:** Según (Gonzalez, 2019) Para cumplir con estas estrategias se desarrollarán charlas en el parque y en las comunidades por medio del personal a cargo del parque, donde se presupuestarán estas actividades y se controlarán gastos y uso de recursos. El parque temático del banano puede ofrecer charlas y eventos educativos para los visitantes, donde se les enseñe sobre el cultivo del banano y la historia de la región.
- ❖ **Aprendizaje y diversión:** el parque temático del banano puede ofrecer a los visitantes la oportunidad de aprender sobre el cultivo del banano y la historia de la región, mientras disfrutan de las atracciones y actividades divertidas.

Estrategias de plaza: al considerar este tipo de estrategia se debe considerar algunas alianzas a tener en cuenta:

- ❖ **Alianzas con empresas locales:** establecer alianzas con empresas locales, como hoteles y restaurantes, puede ser una buena forma de atraer a más visitantes y aumentar la satisfacción de estos (Gonzalez, 2019) p29
- ❖ **Promoción en línea:** utilizar las redes sociales y el sitio web del parque para promocionar las atracciones y actividades del parque puede aumentar la visibilidad y atraer a más visitantes
- ❖ **Eventos especiales:** organizar eventos especiales, como conciertos o festivales, puede atraer a más visitantes y aumentar la satisfacción de estos

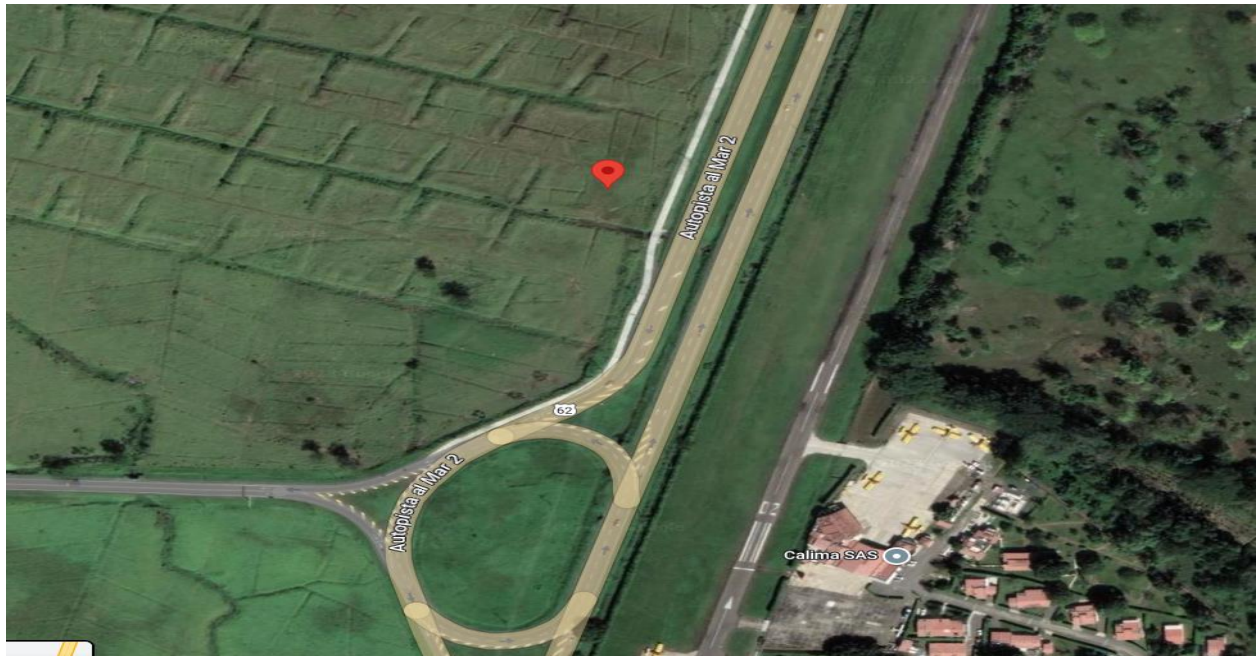
Estudio técnico del proyecto

Macro Localización

El parque temático BANAPARQ se encuentra en las coordenadas geográficas exactas (latitud y longitud) R9M3+889 Apartadó, Antioquia

El parque temático del Banano “BANAPARQ” está ubicado en el municipio de Apartadó, en la Departamento de Antioquia, Colombia. Apartadó es una ciudad ubicada en la región noroeste de Colombia, en la subregión de Urabá, cerca de la costa atlántica. La ciudad está rodeada de una rica diversidad de paisajes que incluyen áreas urbanas, zonas agrícolas, montañas y está relativamente cerca del mar.

La ubicación estratégica de Apartadó en la zona lo convierte en un punto accesible conveniente para visitantes de muchos lugares nacionales y extranjeros que quieran disfrutar de este increíble lugar como lo es Parque Temático del Banano “BANAPARQ”.



Fuente: xxxxxx

Micro Localización

El parque Temático del Banano “BANAPARQ” se encuentra ubicado en la dirección R9M3+889 en el municipio de Apartadó, Antioquia, Colombia. Más específicamente, a la salida para el municipio de Carepa antes de llegar en lo que se conoce como el Rompoy de Kalima se sitúa en un sector de la ciudad que ofrece fácil acceso a los residentes locales y visitantes, ya que se encuentra cerca de las principales vías de transporte y servicios.

La micro localización del parque en esta dirección específica lo coloca en proximidad a áreas comerciales, residenciales y de recreación, lo que lo convierte en un lugar de entretenimiento accesible para la comunidad y los turistas que deseen disfrutar de las atracciones del parque Temático BANAPARQ en esta área de Apartadó.

También, es importante considerar que para el parque temático del Banano en Urabá BANAPARQ S.A.S. ZOMAG, se deben considerar varios aspectos.

En primer lugar, es importante analizar la importancia socioeconómica del cultivo de banano en la región. Según un estudio publicado, el Urabá colombiano es una región predominantemente agropecuaria regida por el cultivo de banano, el cual es un motor socioeconómico muy importante para la subregión y un generador de empleo y divisas para el país (Arrotta y Flórez, 2021)

La producción de banano es fundamental en la economía de la región de Urabá, y es necesario que sea más competitiva técnica y financieramente

Además, se debe analizar el impacto socioeconómico de la agroindustria bananera en la región en los últimos 20 años. También se pueden incluir aspectos técnicos como el análisis

productivo del banano en la región y su relación con la precipitación. El estudio técnico debe abarcar aspectos como la producción, la comercialización, la infraestructura necesaria, el impacto en el medio ambiente, entre otros.

Para la construcción del parque se desarrollará de acuerdo con el presupuesto proyectado en la siguiente tabla.

Tabla 3 presupuesto proyectado construcción del parque.

Concepto	Área	Valor unitario	Valor Total
Construcción área Administrativa	67,6	\$ 945.000,00	\$ 63.882.000,00
Senderos Peatonales	4125	\$ 67.500,00	\$ 278.437.500,00
Parqueaderos	1255	\$ 72.300,00	\$ 90.736.500,00
Construcción Cascada de descanso	201	\$ 955.000,00	\$ 191.955.000,00
Baños Públicos 4 baterías	202	\$ 1.085.000,00	\$ 219.170.000,00
Delimitación del Terrenos del Parque	945	\$ 202.500,00	\$ 191.362.500,00
Construcción área de enfermería	53	\$ 525.000,00	\$ 27.825.000,00
Plazoleta de comidas y restaurantes	625	\$ 150.000,00	\$ 93.750.000,00
Zonas verdes o jardines	12324	\$ 14.150,00	\$ 174.384.600,00
Banquetas de compartir	40	\$ 135.000,00	\$ 5.400.000,00
Parque infantil	492		\$ 214.785.000,00
6 casetas Familiares	161	\$ 410.000,00	\$ 66.010.000,00
Tobogán	1		\$ 255.000.000,00
construcción zona Húmeda y de playa	1		\$ 50.000.000,00
Pista de carros chocones	625	\$ 69.000,00	\$ 43.125.000,00
Cancha de Voleibol Playa	600	\$ 400.000,00	\$ 240.000.000,00
Cancha Polideportiva	1030	\$ 75.000,00	\$ 77.250.000,00
Piscina	1		325.000.000,00
Carrusel Pavimentado	270	\$ 70.000,00	\$ 18.900.000,00
Total, Construcción e implementación			\$ 2.626.973.100,00

Consideraciones Generales:

Seguridad: Todas las atracciones deben cumplir con normas de seguridad y regulaciones locales. Uso de sistemas de frenado, cinturones de seguridad y medidas de emergencia.

Accesibilidad: Diseño accesible para personas con discapacidades. Señalización clara y rutas accesibles para visitantes.

Mantenimiento: Programa de mantenimiento regular para garantizar el correcto funcionamiento. Capacitación del personal en procedimientos de seguridad y mantenimiento.

Tecnología: Integración de tecnología moderna para mejorar la experiencia (sensores, sistemas de audio, etc.). Uso de sistemas de control centralizados para monitoreo y operación.

Estética: Diseño estético y temático acorde con la imagen del parque. Uso de colores y elementos visuales atractivos.

Además de barreras y sistemas de control de acceso duraderos, estructuras resistentes al agua, material inflable de calidad. Piscina amplia con zonas de entrada y salida. Carros cocones seguros, pista de conducción bien construida, para los Botes chocones robustos, sistema de choque seguro. Con piscina con espacio suficiente para la navegación y choques. En el tema de la Montaña Rusa Extrema, vías resistentes, sistemas de seguridad avanzados.

Las consideraciones para los Sendero de BANANA (Simulación de una Finca Bananera), réplicas realistas, senderos seguros.

Para el Tobogán de agua seguro, piscina adecuada. Y en la Zona Extrema (Juegos Extremos): Estructuras seguras, equipos de protección.

El parque temático del Banano BANAPARQ se ofrecerán servicios en las diferentes atracciones mecánicas en busca de la diversión, se desarrollarán como se discrimina en la siguiente descripción para cada servicio, que se aplica a todas las atracciones mecánicas a saber:

Descripción del proceso productivo

Ilustración 32 Mapa de proceso productivo



Fuente: Elaboración propia

Inicio del Proceso: Los visitantes ingresan a la entrada principal del parque.

Control de Acceso: Los visitantes pasan por controles de acceso para garantizar que tengan boletos válidos. Verificación de requisitos de seguridad y restricciones.

Ingreso al Parque: Los visitantes ingresan al parque y tienen acceso a todas las atracciones.

Selección de Atracciones: Los visitantes eligen las atracciones que desean experimentar.

Información sobre características y precios disponibles en mapas del parque.

Pago por Atracción o pasaporte: Los visitantes pagan el precio correspondiente a la atracción que han seleccionado.

Fila de Espera: Los visitantes se unen a la fila de espera para la atracción.

Se pueden proporcionar entretenimientos o información sobre la atracción mientras esperan.

Embarque: Los visitantes suben a la atracción siguiendo las indicaciones del personal. Se realizan comprobaciones finales de seguridad antes del inicio.

Operación de la Atracción: La atracción se pone en marcha y ofrece la experiencia planificada. Personal de operaciones supervisa continuamente la seguridad y el disfrute.

Descenso/Desembarque: La atracción llega a su fin y los visitantes desembarcan de manera segura. Se pueden proporcionar áreas para fotos o recuerdos después de la atracción.

Área de Descanso/Recreo: Después de la atracción, los visitantes pueden dirigirse a áreas de descanso o disfrutar de otras instalaciones cercanas.

Repetición o Nueva Selección: Los visitantes pueden optar por repetir la misma atracción o seleccionar otra para experimentar.

Exploración Continua: Los visitantes continúan explorando otras áreas del parque temático.

Salida del Área de Atracciones: Los visitantes se dirigen hacia las salidas del parque al final de su visita.

Fin del Proceso: El ciclo se repite para diferentes visitantes a lo largo del día.

Ilustración 33 Distribución del Parque



Fuente: elaboración propia

Logotipo

Ilustración 34 Logotipo BANAPARQ



Fuente: Elaboración propia

Nuestro Slogan

Ilustración 35 Slogan BANAPARQ

“Vive tu **BANAVENTURA** y disfruta
sin parar”

Fuente: Elaboración Propia

Estudio Organizacional Del Proyecto

Plataforma estratégica

Misión

Brindamos a los habitantes y visitantes de la zona de Urabá, un lugar agradable con un toque mágico para crear recuerdos memorables a través de una infraestructura de calidad con la mejor tecnología y un talento humano idóneo.

Visión

Ser el parque temático número uno en la zona de Urabá brindando un servicio de excelente calidad y con las mejores atracciones, cumpliendo con el objetivo de resaltar la magia del sector bananero como nuestra temática principal.

Principios corporativos

- Servicio: Para parque temático de diversiones, sus clientes son la prioridad, por tanto, nos esmeramos por ofrecer un servicio de alta calidad, que genere satisfacción en nuestros usuarios.

- ❖ Responsabilidad: Para el logro de nuestros objetivos, es fundamental el cumplimiento de las normas, funciones y tareas que nos competen y para ello contamos con un personal idóneo, comprometido con el desarrollo de sus labores y la prestación de un servicio eficiente.



- ❖ Trabajo en equipo: Unimos talentos y esfuerzos para el logro de los objetivos organizacionales, sumando experiencia, conocimientos y habilidades para obtener resultados positivos.

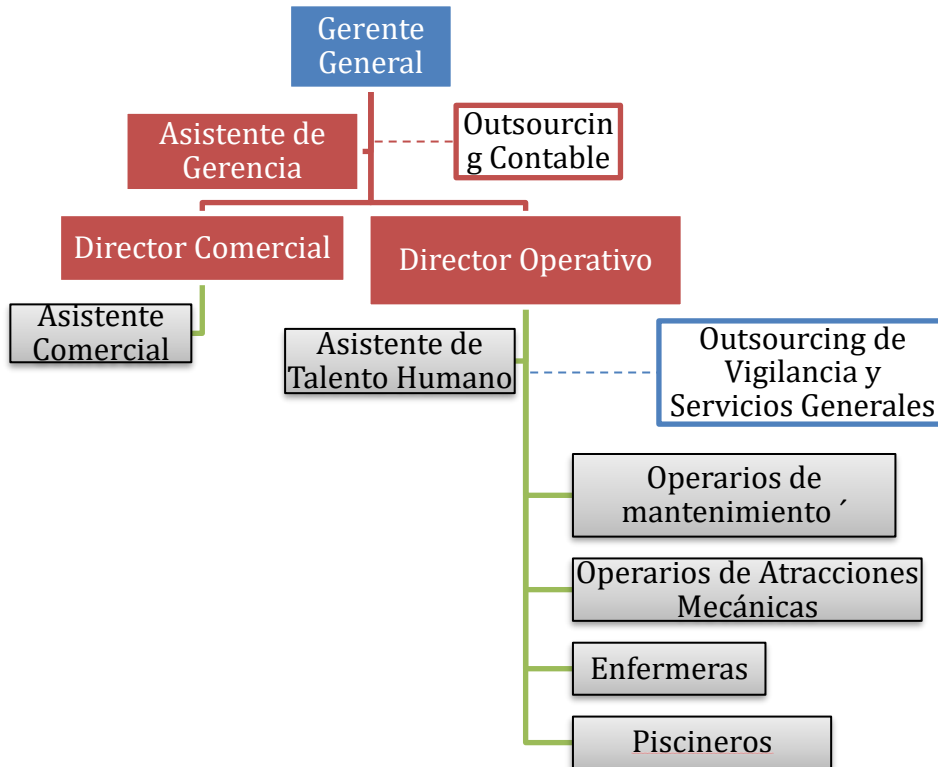
- ❖ Respeto: Promovemos permanentemente relaciones humanas cordiales, respetuosas y armoniosas con nuestros usuarios, proveedores, y equipo de trabajo.

- ❖ Amabilidad: Tener un trato afectuoso hacia los usuarios, proveedores, y empleados de una manera respetuosa.

Estructura organizacional

Ilustración 36 Organigrama BANAPARQ

Organigrama



Nota. Elaboración propia – Organigrama de BANAPARQ

División por áreas temáticas:

Cada área temática dentro del parque puede tener su propio equipo de gestión, encargado de las operaciones específicas y la experiencia del visitante en esa área en particular. Estos equipos pueden incluir gerentes de área, supervisores de atracciones, personal de entretenimiento y personal de atención al cliente.



Departamentos de apoyo:

Mantenimiento: responsable del mantenimiento y reparación de las atracciones, instalaciones y equipos del parque temático.

Seguridad: Encargado de garantizar la seguridad de los visitantes y el personal, así como de implementar y hacer cumplir los procedimientos de seguridad.

Servicio al Cliente: Responsable de brindar asistencia y atención al cliente, manejar consultas, quejas y sugerencias, y garantizar una experiencia positiva para los visitantes.

Tecnología de la Información: Encargado del desarrollo y mantenimiento de la infraestructura tecnológica, sistemas informáticos, redes y seguridad de datos del parque temático.



Mapa de funciones

Nombre del Cargo Gerente General

Cargos bajo su Supervisión: Gerente Financiero, directores coordinadores y secretaria

Funciones Dirigir, controlar, organizar y planear todos los recursos de la empresa, contratar las diferentes dependencias de la empresa, realizar las evaluaciones periódicas y representar a la empresa cuando sea necesario

Perfil

Experiencia laboral preferiblemente en entidades bancarias, comerciales, cooperativas o de servicios, desempeñando funciones relacionadas con la planificación, organización y coordinación de las estrategias de mercadeo y ventas, identificación de oportunidades de negocio, desarrollo de productos y servicios financieros. El cargo requiere experiencia en la coordinación y liderazgo de equipos de trabajo.

Nombre del Cargo Asistente de Gerencia

Cargo del jefe Inmediato Gerente

Funciones es la responsable de recepción y distribuir la correspondencia de la gerencia y atención a las entrevistas de personal.

Perfil

Estudiante Tecnólogo en programas administrativos, Experiencia laboral preferiblemente en entidades comerciales o de servicios, desempeñando funciones relacionadas a la oferta y venta de servicios, mercadeo, identificación de oportunidades de negocios.

Nombre del Cargo Director comercial

Cargo del jefe Inmediato Gerente General

Cargos bajo se supervisión: Asesores comerciales



Funciones Controlar la operación y prestación del servicio de las sedes a cargo, con el objetivo de garantizar los resultados en términos de vinculación y mantenimiento de asociados, metas de colocación para todas las líneas de crédito, metas de recuperación de cartera.

El director Comercial Nacional es responsable de generar e implementar estrategias comerciales encaminadas al cumplimiento los objetivos estratégicos de la organización.

Perfil

Experiencia laboral preferiblemente en entidades bancarias, comerciales, cooperativas o de servicios, desempeñando funciones relacionadas con diseño e implementación de estrategias comerciales y de mercadeo, identificación de oportunidades de negocio, desarrollo de productos y servicios financieros, gestión de cartera. El cargo requiere experiencia en la coordinación de equipos de trabajo.

Nombre del Cargo Auxiliar comercial

Cargo del jefe Inmediato director comercial

Funciones Brindar asesoría a los clientes en cuanto a la oferta de productos y servicios de la organización, el trámite para las solicitudes de crédito y en general llevar a cabo la prestación del servicio en la sede comercial para garantizar el cumplimiento en las metas de colocación y la satisfacción de los clientes

Perfil

Experiencia relacionada con el cargo a desempeñar, hábitos y habilidades comerciales, desempeño de funciones relacionadas con la implementación de estrategias comerciales y de venta.

Nombre del Cargo Asistente de Talento Humano

Cargo del jefe Inmediato Gerente General

Funciones Apoyar los diferentes procesos de Gestión Humana, desde la contratación de personal hasta su retiro y asegurar la información consignada del mismo para garantizar la eficacia de la acusación, el pago de la nómina mensual y las novedades relacionadas con la misma, así como la recepción solicitudes presentadas por las diferentes áreas

Perfil

Experiencia laboral desempeñando funciones de liquidación de: nómina, contratos, prestaciones sociales, vacaciones, cesantías, entre otras y elaborando las conciliaciones de cuentas respectivas. El cargo también requiere experiencia apoyando procesos de selección, vinculación y retiro de personal.

Nombre del Cargo Operario de Atracciones

Cargo del jefe Inmediato Gerente General

Funciones Operar maquinaria, Mantener maquinaria en condiciones óptimas para su funcionamiento, realizando para ello las actividades de mantenimiento menores pertinentes, que aseguren funcionamiento, limpieza y su utilización.

Llevar a cabo instrucciones diarias de jefe directo y/o jefe de taller, o plan de trabajo por períodos mayores de tiempo que se lleven a cabo de manera oportuna y eficaz

Perfil

Estudiante tecnólogo (Formación Técnica) conocimientos de acuerdo con el requerimiento y cursos especiales relacionadas con la función de operario

Nombre del Cargo Auxiliares de enfermería

Funciones brindar a los usuarios del parque los primeros auxilios necesarios que se lleguen a necesitar.

Nombre del Cargo Piscinero



Funciones: Encargado de que las piscinas estén siempre limpias para el uso continuo.

Estudio administrativo y legal.

Marco legal

LEY 1225 DE 2008 EL CONGRESO DE LA REPUBLICA

La presente ley tiene por objeto regular la intervención de las autoridades públicas del orden nacional, distrital y municipal, en cuanto a los requisitos mínimos que deben cumplir para el funcionamiento, instalación, operación, uso y explotación, de los Parques de Diversiones, parques acuáticos, temáticos, ecológicos, centros interactivos, zoológicos y acuarios públicos o privados, las Atracciones o Dispositivos de Entretenimiento, como también las conocidas ciudades de hierro de atracciones mecánicas en todo el territorio nacional, para los ya existentes como para los nuevos, en función de la protección de la vida humana, el medio ambiente y la calidad de las instalaciones.

Ministerio de ambiente, vivienda y desarrollo territorial resolución 2734 de 29 de diciembre de 2010

Por la cual se adoptan los requisitos y evidencias de contribución al desarrollo sostenible del país y se establece el procedimiento para la aprobación nacional de proyectos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero que optan al Mecanismo de Desarrollo Limpio – MDL y se dictan otras disposiciones”

Adicionalmente en materia regulatoria nacional, encontramos que Colombia aprobó la CMNUCC, mediante la expedición de la Ley 164 de 1994. A partir de ese momento se inicia un proceso de validación y regulación que aún está vigente. En el año 2000 aprobó el Protocolo de Kioto mediante la Ley 629 de 2000, en el año 2001, se publica la Primera Comunicación Nacional de Colombia ante al CMNUCC.

Para el año 2002, el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial y el Departamento Nacional de Planeación, elaboraron los Lineamientos de Política de Cambio Climático, que esbozan las principales estrategias para la mitigación del cambio climático en el marco de la CMNUCC, del Protocolo de Kioto y de la Primera Comunicación Nacional sobre Cambio Climático.

En el año 2003 se expide el CONPES 3242 “Estrategia Nacional para la Venta de Servicios ambientales de Mitigación de Cambio Climático”, el cual complementó el trabajo ya adelantado y generó los lineamientos esenciales para la introducción de los proyectos MDL dentro de las medidas de mitigación en el contexto nacional. A partir de 2010, se empieza a trabajar en cuatro estrategias para atacar la problemática del cambio climático, las cuales quedaron plasmadas en el Plan Nacional de Desarrollo.

“Prosperidad para todos” (N, 2010-2014): El Plan Nacional de Adaptación al Cambio Climático – PNACC,

La Estrategia Colombiana de Desarrollo Bajo en Carbono – ECDBC

La Estrategia Nacional para la Reducción de las Emisiones debidas a la Deforestación y la Degradación Forestal en los Países en Desarrollo; y la Función de la Conservación, la Gestión Sostenible de los Bosques y el Aumento de las Reservas Forestales de Carbono en los Países en Desarrollo – ENREDD-; y la Estrategia de Protección Financiera ante desastres.

En julio de 2011, se aprueba el documento de política CONPES 3700: Estrategia institucional para la articulación de políticas y acciones en materia de cambio climático en Colombia. El objetivo de este documento es facilitar y fomentar la formulación e implementación de las políticas, planes, programas, incentivos, proyectos y; En Colombia, el

fenómeno de los parques temáticos ha tomado fuerza a través de los años y cada vez son más en el territorio nacional.

El primer parque que tuvo Colombia fue el Parque Nacional Natural Cueva de los Guácharos, el cual fue inaugurado el 9 de noviembre de 1960.

Desde ese entonces el país ha inaugurado varios parques temáticos a lo largo del territorio nacional. Actualmente existen alrededor de 400 de ellos.⁸ Algunos de ellos son: Divercity Zooparque Los Caimanes Ecoparque Chinauta Catedral de Sal Panaca Quindío Jardín botánico Parque Nacional del Café Panaca Sabana Maloka Parque Mundo Aventura Parque Nacional de Chicamocha Salitre Mágico Parque Recreativo Piscilago Parque Explora Parque las Chimeneas Parque y Zoológico Jaime Duque Parque Temático 1900 Multiparque Creativo Parque Temático Las Malocas Cici Aquapark Zoológico de Barranquilla Parque Temático Los Ocarros Ciudad Reptilia Zoológico Santacruz.

Los parques temáticos hacen parte del sector turístico en la categoría de turismo natural, pues allí se encuentra el agroturismo, ecoturismo, agro ecoturismo y parques temáticos.

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

En consecuencia, los centros de entretenimiento y parques temáticos se vuelven una fuente generadora de empleo, principalmente en las temporadas altas, ya que se requiere de más personal de servicios para atender a la demanda en estas épocas del año; los colaboradores de los parques se incrementan en un 50 y 100%, y la mayoría son jóvenes entre 18 y 25 años.

El Parque Nacional de la Cultura Agropecuaria - Panaca es uno de los más importantes de Colombia, y uno de los mayores generadores de empleo, puesto que cuenta con varias sedes:

Panaca Quindío, Panaca Sabana y Panaca Costa Rica (inaugurado por Álvaro Uribe y Óscar Arias Sánchez, presidentes de Colombia y Costa Rica respectivamente, en ese entonces). (Ariza, et al., 2011)

Los productos y servicios que ofrecen los parques temáticos en Colombia son variados ya que dependen de la temática y de las instalaciones; sin embargo, observando el portafolio de productos y servicios de los principales parques temáticos del país se pueden encontrar algunos en común, como recorrido por senderos ecológicos, actividades recreativas al aire, talleres educativos, servicio de comidas (restaurantes de comida típica, rápida, etc.), alojamiento (hotel, cabañas, zona para camping, etc.), actividades con animales, tienda de recuerdos, atracciones, deportes como kayak o rappel (parques ecológicos), piscinas y cascadas naturales (parques ecológicos), deportes varios como bolos o tejo, bar y discotecas (los que ofrecen hospedaje), entre otros. (Ariza, et al., 2011)

Licencias, permisos e impuestos: Cumplir con las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación, y destinación expedida para la autoridad competente, cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales, según el caso, mantener la matrícula mercantil vigente en la cámara de comercio de la respectiva jurisdicción.

Impuestos: la obligación de pagar impuestos, las leyes tributarias pueden ser complicadas y confusas, por lo tanto, hay que ser responsable por aquellas que aplican al negocio. (Ariza, et al., 2011)

Al diseñar un parque temático del Banano para la zona de Urabá e indagando e indagando comercialmente la mejor alternativa de asociación como una sociedad por acciones simplificada (S.A.S.) y con el deseo de acceder a los beneficios tributarios por parte del gobierno nacional además nos acoplamos a una Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado (Zomac).

cumpliendo los siguientes requisitos ante la Cámara de Comercio de Urabá. Teniendo en cuenta que un parque de diversiones tipo temático es un destino de entretenimiento que está basado en nuestro caso en el BANANO. Para el registro ante la Cámara de Comercio de Urabá se debe:

- Debemos conformar una sociedad a través del contrato unilateral constitutivo de SAS, basados en los lineamientos de la Ley 1258 de 2008. Firmado y contenido ante notario, hacer el registro mercantil
- Realizar el pago del impuesto de Registro en la Oficina de renta Departamentales.
- Diligenciar los formularios de Registro Único Empresarial (RUE), formato para asignación del NIT y realizar la inscripción en el RUT.
- Realizar el pago correspondiente en la Cámara de Comercio de Urabá.
- Solicitar y pagar la expedición del certificado de existencia t representación legal
- Inscribir los libros de actas de asamblea y accionistas.

Entonces con la figura jurídica seleccionada queda de la siguiente manera:

Parque temático del Banano BANAPARQ S.A.S. ZOMAC

Aspecto laboral

En lo concerniente a la relación laboral y prestacional de los empleados, la Licorera establecerá sus políticas conforme a lo estipulado en el Código Sustantivo del Trabajo (Decreto 2363 de 1950), un compendio normativo que abarca más de 400 artículos, rigiendo las interacciones laborales en el país.

La fundamentación de estas políticas se apoyará en distintos artículos del código, entre los cuales destaca el artículo 306, el cual establece la obligatoriedad de pagar al empleado la



prima de servicios, equivalente a 15 días de salario en junio y diciembre, o de manera proporcional al tiempo laborado. Asimismo, el artículo 249 consagra el derecho del trabajador a recibir 30 días de salario por cada año laborado, o de manera proporcional, en concepto de auxilio de cesantías. Adicionalmente, se establece la obligación de pagar un 12% anual de valor de los intereses causados al 31 de diciembre y garantizar que los empleados gocen anualmente de 15 días de vacaciones remuneradas, según se detalla en el artículo 190 del mismo código.

Por otra parte, es esencial comprender el artículo 128 del estatuto, que señala los pagos que no constituyen salario, pero pueden estar presentes en la relación laboral, de acuerdo con lo estipulado por Gerencie en 2023.

En relación con los aspectos salariales, el Decreto 2613 del 28 de diciembre de 2022 fija el salario mínimo para el año 2023 en \$1.160.000 y el auxilio de transporte en \$140.606 mensuales, según la información proporcionada por la Función Pública en 2022.

En términos de aportes parafiscales, la Ley 590 de 2000, artículo 43, establece disposiciones específicas respecto a los aportes destinados al ICBF, SENA y caja de compensación familiar. Estas incluyen un descuento del 75% en el primer año, 50% en el segundo año y 25% en el tercer año, según lo estipulado por la legislación vigente.



Comportamiento Histórico de la demanda de mercado

El comportamiento de la demanda para BANAPARQ S.A.S. Zomag en la Región de Urabá se caracteriza por una combinación única de factores que reflejan las preferencias, necesidades y tendencias de los diferentes segmentos de mercado. La demanda en este contexto está influenciada por varios elementos clave:

La demanda está impulsada por la búsqueda de una experiencia temática excepcional. Los visitantes buscan no solo entretenimiento, sino también una inmersión en la rica historia del banano y la cultura única de Urabá.

Los diferentes grupos demográficos contribuyen a la demanda de manera distinta. Familias buscan diversión para todas las edades, aventureros buscan emociones intensas, mientras que turistas desean autenticidad cultural. La estrategia de BANAPARQ debe adaptarse para satisfacer estas variadas expectativas.

Es importante denotar que la región de Urabá no cuenta con un histórico de Demanda de los servicios de parques de Diversiones Temáticos, como el que se pretende desarrollar en este proyecto, por consiguiente, nos convertimos en los primeros en hacer este tipo de propuesta

Proyección de la demanda

En cuanto a las tendencias de los parques temáticos y de atracciones se enfatiza la importancia de construir una red de socios cercana para generar más ingresos. Esto podría ser relevante para un parque temático bananero, ya que podría estar relacionado con actividades comerciales relacionadas con la producción y venta de banano.

Datos

Población: 359.590

Criterios de segmentación

Factor demográfico 100% hombres mujeres y niños

Socio Económico a todos los estratos económicos

Demanda Potencial: está dada por la siguiente formula

$$Q = n * p * q$$

Donde, Q: Demanda Potencial

n: número de compradores posibles para el mismo tipo de producto o servicio en un determinado mercado (% de Aceptación)

p: Precio promedio del servicio en el mercado (precio)

q: Cantidad promedio per cápita en el mercado (frecuencia)

Población. La población se puede considerar que es la totalidad de donde se puede aplicar y realizar la investigación.

La población objeto de estudio del estudio está conformada por las personas con edades entre 20 y 64 en la región de Urabá, en total 359.590 estudio socio económico CCU 2020 según el DANE



La muestra es solo una parte del todo que es el objeto de investigación.

Para determinar la muestra se aplicó la siguiente formula, tomada de (Aguilar, 2005, p.5)

El mercado potencial total de la población	359.590
Menos el 8 % que dice no utilizar el parque	330.823
La frecuencia anual está dada por el 33%	109172

De este total aplicamos los porcentajes por cada uno de los pasaportes que tenemos a saber; se lo aplicamos al pasaporte Junior 20% (21.834), pasaporte Senior 21% (22.926) y el pasaporte múltiple 59% (64.411).



Estudio económico del proyecto

Presupuesto de inversiones

El tema financiero es bastante complejo, evidenciamos los costos de a inversión inicial y demás componentes en el tema de construcción de las instalaciones y la consecución del terreno donde se va a desarrollar el proyecto, se espera el cálculo y proyección del Valor presente Neto, la Tasa Interna de Retorno y proyección de recuperación del capital inicial.

Inversión Inicial



Balance de Apertura

Tabla 4 Inversión Inicial

Balance de Apertura o de Inversión Inicial	
BANAPARQ S.A.S. ZOMAG 2023	
Activos corrientes	
Disponible	1.555.306.240
Inversiones temporales	
Deudores (cuentas por cobrar)	
Inventarios	423.116.667
Otros activos	
Total, activo corriente	1.978.422.907
Activos de largo plazo	
Muebles y enseres	5.880.000
Maquinaria y equipo	-
Vehículos	-
Terrenos	7.000.000.000
Edificaciones	-
Equipo de computación	11.000.000
Depreciación acumulada	-
Software	4.500.000
Amortización acumulada	-
Total, activos no corrientes	7.021.380.000
Total, activos	8.999.802.907
Pasivos corrientes	
Proveedores	-
Impuesto por pagar	
Obligaciones financieras corrientes	1.184.257.389
Total, pasivos corrientes	1.184.257.389
Pasivos no corrientes	
Obligaciones financieras no corrientes	7.715.545.517
Total, pasivos no corrientes	7.715.545.517
Total, pasivos	8.899.802.907
Patrimonio	
Capital	100.000.000
Reserva Legal	-
Utilidades retenidas	-
Utilidad del periodo	-
Total, patrimonio	100.000.000
Total, pasivo y patrimonio	8.999.802.907

Fuente: Elaboración Propia

Se puede destacar que esta empresa muestra una estructura solida en su inversión inicial, un proyecto ambicioso, debido a la fuerte suma de capital que se debe hacer, las proyecciones son importantes debido a que nos muestra que se puede realizar como lo demostraremos a continuación.

Tabla 5 Mercado potencial

Tasa de crecimiento Poblacional		0,00786878
Año	Cantidad de Clientes	
Año 2023	330.823	
Año 2024	333.426	
Año 2025	336.050	
Año 2026	338.694	
Año 2027	341.359	

Nota. Elaboración propia cálculo de la tasa de crecimiento en los 5 años

Teniendo en cuenta la tasa de crecimiento poblacional y la frecuencia anual del 33%, muestra que

La muestra calculada con un 92% de la población finita y aplicando la frecuencia anual del 33% de esta tenemos que el cálculo de los ingresos esta dado por:

Tabla 6 Cálculo de la Demanda Potencial

Intención % por compra del Pasaporte tomando el 92% de la población finita de	Población estimada del total	Frecuencia Anual seria del 33%	Precio	Total, por Atracción Mes
Pasaporte Junior 20%	84.824,00	27.992	26.500	578.609.077,20
Pasaporte Senior 21%	89.065,20	29.392	32.800	964.0641.724,80
Pasaporte Múltiples 59%	250.230,80	82.576	44.800	3.699.412.147,20

Fuente: Elaboración propia



Cantidad De Demandantes

$$Q = (1 + t)^n$$

Donde:

Q = Cantidad de demandantes

t = Tasa de Crecimiento Poblacional

La tasa de crecimiento poblacional proyectada está calculada a partir de los datos históricos de Departamento Nacional de Estadísticas DANE, los habitantes del municipio de Apartadó para el año 2022 fue de 129.245 habitantes de los cuales 66.362 mujeres (51.3%) y 62.883 hombres (48.7%) y para el 2023 es de 130.362 habitantes de los cuales 67.051 mujeres (51.4%) y 63.311 hombres (48.6%).

$$\text{Diferencia Poblacional Apartadó} = 130.362 - 129.245 = 1017$$

$$\text{Tasa de Crecimiento poblacional calculada} = \frac{1.017}{129.245} = 0,00786878$$

Tasa de crecimiento poblacional en Colombia 2023 **1,08%**

Tasa de crecimiento poblacional en Apartadó 2023 **0,00786878**

Inversión Fijas

Un componente crucial en el establecimiento y desarrollo de cualquier empresa representa la cantidad de recursos financieros que los fundadores o inversionistas aportan para poner en marcha las operaciones. Este desembolso inicial abarca una diversidad de aspectos, desde la adquisición de activos tangibles hasta la financiación de los primeros pasos operativos y la gestión de posibles contingencias financieras.

La magnitud y composición de la inversión inicial varían según la naturaleza de la empresa, su industria, y los objetivos estratégicos a corto y largo plazo. Este elemento fundamental desempeña un papel determinante en la estructura financiera inicial de la empresa y establece las bases para su crecimiento y sostenibilidad futura. En este contexto, examinaremos la inversión inicial de BANAPARQ S.A.S. ZOMAG en el año 2023, desentrañando los componentes que conforman esta inversión y evaluando su impacto en la posición financiera de la empresa en sus primeros momentos de actividad.

Tabla 7 Inversión en el lote o terreno

Compra del Terreno			
Concepto	Mts2	Vlr M2	Subtotal
Precio de adquisición del Lote de 24537 m2	24.882	200.000,00	4.976.400.000,00
Gastos legales y de escrituración 0,54%			26.872.560,00
Total, Inversión compra de lote			5.003.272.560,00

Nota: Elaboración propia con datos consultados en el medio

Tabla 8 Estudios técnicos

Estudio Financiero y técnico	
Estudio Financiero	250.163.628,00
Estudio Técnico	450.294.530,40
Total, Estudio técnico y financiero	700.458.158,40

Tabla 9 Construcciones e Implementación del Parque

Construcción e implementación del parque Temático			
Concepto	Área	Valor unitario	Valor Total
Construcción área Administrativa	67,6	\$ 945.000,00	\$ 63.882.000,00
Senderos Peatonales	4125	\$ 67.500,00	\$ 278.437.500,00
Parqueaderos	1255	\$ 72.300,00	\$ 90.736.500,00
Construcción Cascada de descanso	201	\$ 955.000,00	\$ 191.955.000,00
Baños Públicos 4 baterías	202	\$ 1.085.000,00	\$ 219.170.000,00
Delimitación del Terrenos del Parque	945	\$ 202.500,00	\$ 191.362.500,00
Construcción área de enfermería	53	\$ 525.000,00	\$ 27.825.000,00
Plazoleta de comidas y restaurantes	625	\$ 150.000,00	\$ 93.750.000,00
Zonas verdes o jardines	12324	\$ 14.150,00	\$ 174.384.600,00
Banquetas de compartir	40	\$ 135.000,00	\$ 5.400.000,00
Parque infantil	492		\$ 214.785.000,00
6 casetas Familiares	161	\$ 410.000,00	\$ 66.010.000,00
Tobogán	1		\$ 255.000.000,00
Construcción zona Húmeda y de playa	1		\$ 50.000.000,00
Pista de carros chocones	625	\$ 69.000,00	\$ 43.125.000,00
Cancha de Vóley Playa	600	\$ 400.000,00	\$ 240.000.000,00
Cancha Polideportiva	1030	\$ 75.000,00	\$ 77.250.000,00
Piscina	1		325.000.000,00
Carrusel Pavimentado	270	\$ 70.000,00	\$ 18.900.000,00
Total, Construcción e implementos			\$ 2.626.973.100,00

Nota. Proyección de construcciones de las instalaciones del parque

Los insumos, entendidos como los materiales y recursos esenciales para el adecuado desarrollo de un servicio, representan una piedra angular en la planificación estratégica de cualquier empresa. Es imperativo tener una comprensión exhaustiva del panorama completo de

inversiones necesarias, considerando detenidamente los equipos y herramientas que desempeñarán un papel fundamental en la ejecución de las diversas actividades.

Este análisis detallado de los insumos no solo abarca la identificación y adquisición de los componentes físicos requeridos, sino que también implica evaluar su eficiencia, durabilidad y su impacto directo en la calidad y eficacia de los servicios ofrecidos.

Al tener claridad sobre la totalidad de los insumos necesarios, una empresa no solo optimiza sus operaciones, sino que también establece una base sólida para el cumplimiento de sus objetivos a corto y largo plazo. En el caso específico de BANAPARQ S.A.S. ZOMAG, examinaremos con detalle los insumos críticos que constituyen parte integral de su inversión inicial en el año 2023, comprendiendo cómo estos contribuyen al éxito y desarrollo sostenible de sus operaciones.

Tabla 10 Inversión en Muebles y enseres

Mesa Auxiliar	600.000
Sillas ergonómicas	1.400.000
Televisor	580.000
Estantería	700.000
Escritorios	1.000.000
Sala de Espera	800.000
Sala de Espera	800.000
Total	5.880.000

Nota. Proyección con costos reales de servicio de mantenimiento

La tabla 9 se realiza la proyección en muebles y enseres por \$5.880.000.

Costos de Producción o Fabricación

En el complejo entramado empresarial, los costos de producción emergen como un elemento fundamental que moldea la viabilidad y la eficiencia operativa de cualquier empresa.

Estos costos, que abarcan una diversidad de aspectos desde la adquisición de materias primas hasta la mano de obra y la maquinaria necesaria, constituyen el corazón mismo de la maquinaria económica de una organización.

Entender y gestionar de manera eficaz los costos de producción no solo es esencial para la maximización de beneficios, sino que también juega un papel decisivo en la capacidad de la empresa para competir en un mercado dinámico y exigente.

En esta exploración detallada de los costos de producción, examinaremos las diversas categorías que componen este aspecto vital de la gestión empresarial, evaluando su impacto en la rentabilidad, la calidad del producto y la capacidad de la empresa para adaptarse a las fluctuaciones del mercado.

Desde la adquisición de insumos hasta la entrega del producto final, los costos de producción no solo son números en una hoja de cálculo, sino cimientos sobre los cuales se construye el éxito a largo plazo de una organización.

Tabla 11 *Proyección de plan Operativo*

COSTOS VARIABLES		2023	2024	2025	2026	2027
FACTOR INCREMENTO COSTO VBLE		6,50%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
Pasaporte Junior	Cantidades	24.000	26.400	31.680	41.184	57.658
	Costo unitario	9.500	9.975	10.474	10.997	11.547
		228.000.000	263.340.000	331.808.400	452.918.466	665.790.145
Pasaporte Senior	Cantidades	25.000	27.500	33.000	42.900	60.060
	Costo unitario	10.500	11.025	11.576	12.155	12.763
		262.500.000	303.187.500	382.016.250	521.452.181	766.534.706
Pasaporte Múltiples	Cantidades	68.000	74.800	89.760	116.688	163.363
	Costo unitario	14.500	15.225	15.986	16.786	17.625
		986.000.000	1.138.830.000	1.434.925.800	1.958.673.717	2.879.250.364
Entrada al Parque	Cantidades	115.000	126.500	151.800	197.340	276.276
	Costo unitario	1.500	1.575	1.654	1.736	1.823
		172.500.000	199.237.500	251.039.250	342.668.576	503.722.807

Nota. Descripción de los costos de los servicios ofrecidos

Esta información nos proporciona una visión detallada de los costos totales asociados con las materias primas esenciales para la elaboración de nuestros servicios.

Además, nos permite proyectar la cantidad de servicios que planeamos atender en un periodo específico, lo que facilita el cumplimiento de nuestros objetivos y la maximización de las ganancias. En cuanto a la proyección del Índice de Precios al Consumidor (IPC) para el año 2022, basada en datos del DANE, se tiene en cuenta una variación del 13,12% para diciembre de 2022.

Respecto a las protecciones financieras, se determinó, por parte de las investigadoras, una tasa del 10% para el primer año, seguida de un incremento sostenido hasta alcanzar el 15% en el año 2025, manteniéndose constante hasta el 2027. Este análisis exhaustivo no solo establece una base sólida para la gestión financiera, sino que también se convierte en una herramienta

estratégica para la toma de decisiones informadas en el dinámico entorno económico en el que operamos.

Tabla 12 *Proyección del Costo de servicios públicos*

FACTOR INCREMENTO COSTOS FIJOS	Valor mes	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	
Gastos de Mantenimiento	11.000.000	132.000.000	145.200.000	159.720.000	175.692.000	193.261.200
Servicios Públicos	40.000.000	480.000.000	528.000.000	580.800.000	638.880.000	702.768.000
Internet	1.130.000	13.560.000	14.916.000	16.407.600	18.048.360	19.853.196
TOTAL, COSTOS FIJOS	52.130.000	625.560.000	688.116.000	756.927.600	832.620.360	915.882.396

Nota. Proyección de los costos fijos a Utilizar

Las tablas 12 muestra una proyección real de los costos fijos a realizar en la ejecución del proyecto.

Tabla 13 *Gastos Operativos*

FACTOR INCREMENTO GASTOS OPER.	Valor mes	6,50%	5,00%	5,00%	8,76%	8,76%
Outsourcing Contable	9.000.000	108.000.000	113.400.000	119.070.000	125.023.500	131.274.675
	400.000.000	400.000.000				
	16.000.000	192.000.000	201.600.000	211.680.000	230.223.168	250.390.718
	200.000.000	200.000.000				
	1.000.000	12.000.000	12.600.000	13.230.000	14.388.948	15.649.420
	626.000.000	912.000.000	327.600.000	343.980.000	369.635.616	397.314.812
		3.694.667	3.694.667	3.694.667	528.000	528.000
		1.500.000	1.500.000	1.500.000	0	0
Gasto por impuestos		12.746.240	62.455.244	75.439.329	106.380.493	174.025.945
Gasto por publicidad		5.000.000	5.524.000	6.007.902	6.534.195	7.106.590
Gasto por salarios						
TOTAL, GASTOS OPERATIVOS		934.940.907	400.773.911	430.621.898	483.078.304	578.975.347

Nota. Descripción de los gastos operativos

El factor de crecimiento de los gastos operativos representa el porcentaje de aumento mensual en los gastos operativos. En tu caso, los incrementos varían cada mes, partiendo de un 6.50% y aumentando progresivamente hasta alcanzar un 8.76%

En términos generales tenemos una proyección detallada de los gastos operativos mensuales de la empresa, considerando diferentes factores de incremento y estructuras de costos variadas. Es importante tener en cuenta estos datos al realizar análisis financieros y tomar decisiones estratégicas.

Gastos Administrativos o de administración

En el complejo entramado empresarial, los gastos administrativos se erigen como una parte integral de la estructura financiera de una organización, desempeñando un papel crucial en su funcionamiento diario y en la consecución de sus metas a largo plazo. Estos gastos encapsulan una variedad de costos necesarios para la gestión y supervisión efectiva de las operaciones comerciales, abarcando desde salarios del personal administrativo hasta los costos asociados con tecnologías de información, instalaciones y servicios generales.

Una comprensión clara y eficiente de estos gastos no solo es vital para la sostenibilidad operativa de una empresa, sino que también constituye un componente esencial en la formulación de estrategias financieras robustas. En esta exploración detallada de los gastos administrativos, examinaremos la diversidad de categorías que conforman esta área de costos, analizando cómo estos gastos no solo respaldan la gestión interna de la empresa, sino que también contribuyen al logro de sus objetivos comerciales a largo plazo.

Tabla 14 Salario Administrativos a 5 años

FACTOR INCREMENTO SALARIOS	Valor mes		10,48%	8,76%	8,76%	8,76%
Gerente General	5.500.000	66.000.000	72.916.800	79.304.312	86.251.369	93.806.989
Asesora corporativa	2.000.000	24.000.000	26.515.200	28.837.932	31.364.134	34.111.632
Operarios (2)	3.600.000	43.200.000	47.727.360	51.908.277	56.455.442	61.400.938
Prestaciones mensuales 56%	6.216.000	74.592.000	82.409.242	89.628.291	97.479.729	106.018.954
TOTAL, NOMINA		207.792.000	229.568.602	249.678.811	271.550.675	295.338.514

Nota. Descripción de los sueldos y prestaciones sociales proyectadas

En la tabla 14, se evidencia el gasto de nómina con respecto a los salarios del personal que se va a utilizar para el buen desarrollo del proyecto.

La nómina mensual proyectada para el desarrollo exitoso es de \$11.100.000, se proyecta un 56%, teniendo en cuenta que se debe tener una proyección de otro personal, pero cuando el proyecto ya esté en marcha y se tengan superados los ingresos proyectados.

Gastos de Comercialización

Con respecto a los gastos de mercadeo inicialmente, se desarrolla inicialmente con un volanteo proyectado anualmente de \$5.000.000; proyectado a cinco años relacionado en la tabla 14.

Tabla 15 Costos de las Estrategias de Mercadeo

ESTRATEGIAS DE MERCADEO	2023	2024	2025	2026	2027
Estrategia (Volantes)	5.000.000	5.524.000	6.007.902	6.534.195	7.106.590

Nota. Tabla de costo de las estrategias de mercadeo proyectada a 5 años



Costos de Depreciación y Amortización

El proceso de financiación delineado para este escenario se presenta como una estrategia integral para adquirir recursos económicos con el fin de respaldar las operaciones y objetivos financieros de la empresa. El valor del préstamo asciende a 8.899.802.907, estableciendo las bases financieras necesarias para abordar inversiones, gastos operativos y proyectos estratégicos a lo largo del tiempo.

El plazo de reembolso se extiende a 60 meses, permitiendo una distribución razonable de los pagos a lo largo del tiempo. Este período ofrece flexibilidad y adaptabilidad para que la empresa pueda gestionar sus flujos de efectivo de manera eficiente, mitigando posibles presiones financieras.

La tasa de interés, fijada en 1,566%, determina el costo financiero asociado al préstamo. Este factor es crucial para calcular los pagos mensuales y evaluar el impacto total del financiamiento en el desempeño financiero a largo plazo de la empresa.

La cuota mensual establecida en 229.856.248 refleja el compromiso financiero regular que la empresa asumirá durante el período de reembolso. Esta cuota abarca tanto el capital principal como los intereses, contribuyendo a una gestión efectiva de la deuda y asegurando la sostenibilidad financiera.



Tabla 16 Plan de Amortización Crédito

PLAN DE AMORTIZACIÓN				
VALOR PRESTAMO	8.899.802.907			
PLAZO	60			
TASA	0			
CUOTA MES	229.856.248			
CUOTA	INICIAL	INTERES	CAPITAL	SALDO
1	8.899.802.907	139.382.813	90.473.435	8.809.329.472
2	8.809.329.472	137.965.878	91.890.370	8.717.439.102
3	8.717.439.102	136.526.752	93.329.496	8.624.109.606
4	8.624.109.606	135.065.087	94.791.160	8.529.318.446
5	8.529.318.446	133.580.531	96.275.717	8.433.042.729
6	8.433.042.729	132.072.725	97.783.523	8.335.259.206
7	8.335.259.206	130.541.304	99.314.944	8.235.944.262
8	8.235.944.262	128.985.899	100.870.349	8.135.073.913
9	8.135.073.913	127.406.134	102.450.113	8.032.623.800
10	8.032.623.800	125.801.629	104.054.619	7.928.569.181
11	7.928.569.181	124.171.994	105.684.253	7.822.884.928
12	7.822.884.928	122.516.838	107.339.410	7.715.545.517
año 1		1.574.017.583	1.184.257.389	
13	7.715.545.517	120.835.759	109.020.489	7.606.525.029
14	7.606.525.029	119.128.352	110.727.895	7.495.797.133
15	7.495.797.133	117.394.205	112.462.042	7.383.335.091
16	7.383.335.091	115.632.899	114.223.348	7.269.111.742
17	7.269.111.742	113.844.009	116.012.239	7.153.099.504
18	7.153.099.504	112.027.102	117.829.145	7.035.270.358
19	7.035.270.358	110.181.740	119.674.507	6.915.595.851
20	6.915.595.851	108.307.478	121.548.770	6.794.047.081
21	6.794.047.081	106.403.861	123.452.386	6.670.594.694
22	6.670.594.694	104.470.432	125.385.816	6.545.208.878
23	6.545.208.878	102.506.722	127.349.525	6.417.859.353
24	6.417.859.353	100.512.258	129.343.989	6.288.515.363
Año 2		1.331.244.819	1.427.030.154	
25	6.288.515.363	98.486.559	131.369.689	6.157.145.674
26	6.157.145.674	96.429.134	133.427.114	6.023.718.560
27	6.023.718.560	94.339.487	135.516.761	5.888.201.799
28	5.888.201.799	92.217.113	137.639.135	5.750.562.664
29	5.750.562.664	90.061.500	139.794.748	5.610.767.917

30	5.610.767.917	87.872.127	141.984.120	5.468.783.797
31	5.468.783.797	85.648.466	144.207.781	5.324.576.015
32	5.324.576.015	83.389.980	146.466.268	5.178.109.747
33	5.178.109.747	81.096.122	148.760.126	5.029.349.621
34	5.029.349.621	78.766.340	151.089.908	4.878.259.713
35	4.878.259.713	76.400.070	153.456.178	4.724.803.535
36	4.724.803.535	73.996.741	155.859.507	4.568.944.028
Año 3		1.038.703.637	1.719.571.336	
37	4.568.944.028	71.555.772	158.300.475	4.410.643.553
38	4.410.643.553	69.076.575	160.779.672	4.249.863.880
39	4.249.863.880	66.558.551	163.297.697	4.086.566.183
40	4.086.566.183	64.001.090	165.855.157	3.920.711.026
41	3.920.711.026	61.403.577	168.452.671	3.752.258.355
42	3.752.258.355	58.765.383	171.090.865	3.581.167.490
43	3.581.167.490	56.085.871	173.770.377	3.407.397.113
44	3.407.397.113	53.364.395	176.491.853	3.230.905.260
45	3.230.905.260	50.600.296	179.255.951	3.051.649.309
46	3.051.649.309	47.792.908	182.063.339	2.869.585.969
47	2.869.585.969	44.941.553	184.914.695	2.684.671.275
48	2.684.671.275	42.045.542	187.810.706	2.496.860.569
Año 4		686.191.513	2.072.083.459	
49	2.496.860.569	39.104.175	190.752.073	2.306.108.496
50	2.306.108.496	36.116.742	193.739.505	2.112.368.990
51	2.112.368.990	33.082.523	196.773.725	1.915.595.265
52	1.915.595.265	30.000.783	199.855.465	1.715.739.801
53	1.715.739.801	26.870.779	202.985.468	1.512.754.332
54	1.512.754.332	23.691.755	206.164.492	1.306.589.840
55	1.306.589.840	20.462.944	209.393.304	1.097.196.536
56	1.097.196.536	17.183.565	212.672.683	884.523.853
57	884.523.853	13.852.826	216.003.422	668.520.432
58	668.520.432	10.469.924	219.386.324	449.134.108
59	449.134.108	7.034.041	222.822.207	226.311.901
60	226.311.901	3.544.347	226.311.901	0
Año 5		261.414.404	2.496.860.569	

Nota. Proyección del plan de amortización a 5 años

Depreciación de los Activos

El análisis de la depreciación de los activos es esencial para comprender el impacto financiero y contable de la disminución del valor de los bienes a lo largo del tiempo. La

depreciación es el reconocimiento gradual de la pérdida de valor de un activo a medida que se utiliza para generar ingresos

Tabla 17 Depreciación Muebles, Enceres y Equipos de Oficina

MUEBLES, ENSERES Y EQ. OFICINA			
Mesa Auxiliar	600.000	Vida útil años	10
Sillas ergonómicas	1.400.000	Vr. Salvamento	600.000
Televisor	580.000	Dep. Anual	528.000
Estantería	700.000		
Escritorios	1.000.000		
Sala de Espera	800.000		
Sala de Espera	800.000		
Total	5.880.000		

Nota. Tabla de depreciación de muebles, enseres y equipos de oficina

Tabla 18 Depreciación de Equipos de cómputo y Software

EQUIPO DE COMPUTO			
Equipo de cómputo (3)	9.000.000	Vida útil años	3
Impresoras	2.000.000	Vr. Salvamento	1.500.000
Total	11.000.000	Dep. Anual	3.166.667
SOFTWARE			
Activo 1	4.500.000	Vida útil años	3
Total	4.500.000	Amortización	1.500.000

Nota. Tabla de depreciación equipos de cómputo y software

Presupuesto de Ingresos

Ventas Proyectadas

El análisis de las ventas esperadas constituye un elemento crucial en la planificación estratégica de cualquier empresa, sirviendo como un indicador clave para evaluar su crecimiento proyectado y su capacidad para adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado.

En este contexto, los factores determinantes como el incremento en unidades vendidas y la variación de precios desempeñan un papel esencial. Los datos reflejados en los factores de

crecimiento unitario del 10,00% al 40,00% y el aumento de precios del 10,00% al 40,00%

revelan una perspectiva detallada sobre las proyecciones de ventas para los próximos cinco años.

Este análisis no solo contempla el volumen de unidades vendidas, sino también cómo los cambios en los precios pueden influir directamente en los ingresos totales. Proyectando una evolución significativa en los ingresos, desde los 5.077.400.000 hasta los 29.304.344.894 durante el periodo de cinco años.

	2023	2024	2025	2026	2027
FACTOR CRECIMIENTO UND		10,00%	20,00%	30,00%	40,00%
FACTOR INCREMENTO PRECIOS		10,00%	20,00%	30,00%	40,00%
Pasaporte Junior					
Cantidades	24000	26400	31680	41184	57657,6
Precio unit.	26.500	29.150	34.980	45.474	63.664
	636.000.000	769.560.000	1.108.166.400	1.872.801.216	3.670.690.383
Pasaporte Senior					
Cantidades	25000	27500	33000	42900	60060
Precio unit.	32.800	36.080	43.296	56.285	78.799
	820.000.000	992.200.000	1.428.768.000	2.414.617.920	4.732.651.123
Pasaporte Múltiples					
Cantidades	68000	74800	89760	116688	163363,2
Precio unit.	44.800	49.280	59.136	76.877	107.628
	3.046.400.000	3.686.144.000	5.308.047.360	8.970.600.038	17.582.376.075
Entrada al Parque					
Cantidades	115000	126500	151800	197340	276276
Precio unit.	5.000	5.500	6.600	8.580	12.012
	575.000.000	695.750.000	1.001.880.000	1.693.177.200	3.318.627.312
Total, ingresos	5.077.400.000	6.143.654.000	8.846.861.760	14.951.196.374	29.304.344.894

Nota. Proyección de ventas esperadas

En la consolidación de los incrementos proyectados de los egresos a los que se enfrenta este proyecto son:

Tabla 19 Egresos Proyectados

	EGRESOS				
	2023	2024	2025	2026	2027
Costos variables	1.649.000.000	1.904.595.000	2.399.789.700	3.275.712.941	4.815.298.023
Costos fijos	625.560.000	688.116.000	756.927.600	832.620.360	915.882.396



Gastos de Mantenimiento	132.000.000	145.200.000	159.720.000	175.692.000	193.261.200
Servicios Públicos	480.000.000	528.000.000	580.800.000	638.880.000	702.768.000
Internet	13.560.000	14.916.000	16.407.600	18.048.360	19.853.196
TOTAL, COSTOS	2.274.560.000	2.592.711.000	3.156.717.300	4.108.333.301	5.731.180.419
Gastos operativos	829.396.240	289.829.244	314.007.232	363.676.804	453.322.672
Estudio técnico	400.000.000	-	-	-	-
Outsourcing Vigilancia	192.000.000	201.600.000	211.680.000	230.223.168	250.390.718
estudio financiero	200.000.000	-	-	-	-
Outsourcing Marketing	12.000.000	12.600.000	13.230.000	14.388.948	15.649.420
Gasto por depreciación	6.150.000	6.150.000	6.150.000	6.150.000	6.150.000
Gasto por amortización	1.500.000	1.500.000	1.500.000	-	-
Gasto por impuestos	12.746.240	62.455.244	75.439.329	106.380.493	174.025.945
Gasto por publicidad	5.000.000	5.524.000	6.007.902	6.534.195	7.106.590
Gastos financieros	1.574.017.583	1.331.244.819	1.038.703.637	686.191.513	261.414.404
Total, gastos	2.403.413.823	1.621.074.063	1.352.710.869	1.049.868.317	714.737.076
Total, egresos	4.677.973.823	4.213.785.063	4.509.428.169	5.158.201.618	6.445.917.495

Nota. Proyección de Egresos

Estado de Resultado

En el Estado de Resultados, se despliega una panorámica financiera exhaustiva, delineando la trayectoria proyectada para los próximos cinco años. Este documento no solo revela el devenir de las cuentas de ingresos y egresos, sino que también arroja luz sobre la rentabilidad intrínseca del proyecto desde su primer año de operación, constituyendo una herramienta indispensable para la evaluación financiera, este estado proporciona una visión detallada de la salud económica del proyecto, destacando de manera particular el incremento progresivo de las utilidades a lo largo del periodo proyectado.

Este análisis detallado permite no solo entender la dinámica financiera a nivel superficial, sino también sumergirse en los pormenores de cada cuenta, identificando tendencias,

oportunidades y desafíos que puedan surgir durante el ciclo operativo del proyecto. Al examinar las cuentas de ingresos, se puede apreciar la evolución de los ingresos generados, mientras que las cuentas de egresos revelan los costos y gastos asociados a la operación.

La proyección de cinco años no solo representa una ventana al futuro financiero de la empresa, sino que también sirve como indicador crucial para la toma de decisiones estratégicas. La utilidad creciente reflejada en este estado no solo sugiere la viabilidad del proyecto, sino que también ofrece una base sólida para la planificación financiera y la formulación de estrategias encaminadas a maximizar los rendimientos y mitigar riesgos potenciales.

Tabla 20 Estado de Resultado Proyectado

Concepto	ESTADO DE RESULTADOS				
	2.023	2.024	2.025	2.026	2.027
Ventas	5.077.400.000	6.143.654.000	8.846.861.760	14.951.196.374	29.304.344.894
Costos	2.274.560.000	2.592.711.000	3.156.717.300	4.108.333.301	5.731.180.419
Utilidad Bruta	2.802.840.000	3.550.943.000	5.690.144.460	10.842.863.074	23.573.164.475
Gastos operativos	829.396.240	289.829.244	314.007.232	363.676.804	453.322.672
Utilidad antes impuestos e intereses	1.973.443.760	3.261.113.756	5.376.137.228	10.479.186.270	23.119.841.803
Gastos financieros	1.574.017.583	1.331.244.819	1.038.703.637	686.191.513	261.414.404
Ingresos financieros	-	545.288.544	964.576.211	2.225.304.391	5.954.975.997
Utilidad antes de impuestos	399.426.177	2.475.157.482	5.302.009.802	12.018.299.147	28.813.403.396
Impuestos	131.810.638	816.801.969	1.749.663.235	3.966.038.719	9.508.423.121
Utilidad neta	267.615.538	1.658.355.513	3.552.346.567	8.052.260.429	19.304.980.275

Nota. Proyección del Estado de Resultados

Flujo de Caja

La gestión efectiva del flujo de caja es un pilar fundamental en el éxito financiero de cualquier empresa. Este proceso, que implica el seguimiento detallado de los ingresos y egresos de efectivo durante un periodo específico, es esencial para mantener la liquidez, realizar inversiones estratégicas y garantizar la operatividad continua del negocio.

En esta exploración del flujo de caja, nos sumergiremos en la corriente financiera que fluye a través de la organización, examinando cómo las actividades operativas, de inversión y de financiamiento se entrelazan para formar el tejido financiero de la empresa. El flujo de caja no solo es un indicador de la salud financiera actual, sino que también actúa como una brújula que guía las decisiones empresariales, permitiendo una planificación financiera precisa y la anticipación de posibles desafíos.

A medida que examinamos este flujo vital de recursos, exploraremos cómo las estrategias de gestión de efectivo, la inversión en activos y las decisiones de financiamiento interactúan para respaldar el crecimiento sostenible y la estabilidad financiera. En última instancia, el análisis del flujo de caja no solo es un ejercicio contable, sino una herramienta estratégica que capacita a las empresas para navegar hábilmente por las complejidades financieras y tomar decisiones informadas que impulsen el éxito a largo plazo.

Tabla 21 Flujo de caja

Concepto	FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO				
	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	5.077.400.000	6.143.654.000	8.846.861.760	14.951.196.374	29.304.344.894
Costos	2.274.560.000	2.592.711.000	3.156.717.300	4.108.333.301	5.731.180.419
Gastos operativos	829.396.240	289.829.244	314.007.232	363.676.804	453.322.672
Utilidad operativa	1.973.443.760	3.261.113.756	5.376.137.228	10.479.186.270	23.119.841.803
Impuesto de renta operativo	651.236.441	1.076.167.539	1.774.125.285	3.458.131.469	7.629.547.795
Beneficio fiscal financiero	519.425.803	259.365.571	24.462.051	507.907.250	1.878.875.326
Utilidad operativa despues de impuestos	1.841.633.122	2.444.311.787	3.626.473.994	6.513.147.551	13.611.418.682
Depreciación y amortización	5.194.667	5.194.667	5.194.667	528.000	528.000
Flujo de caja bruto operativo	1.846.827.788	2.449.506.454	3.631.668.660	6.513.675.551	13.611.946.682

Nota: Proyección del flujo de caja

Proyección de la Valor presente Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

El análisis de la TIR (Tasa Interna de Retorno) y la VAN (Valor Actual Neto) proporciona información esencial para evaluar la viabilidad financiera de un proyecto. Estos indicadores financieros permiten a los inversionistas y tomadores de decisiones comprender la rentabilidad y la eficiencia de una inversión a lo largo del tiempo.

La TIR del proyecto, que se establece en un 36%, representa la tasa de rendimiento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo del proyecto con la inversión inicial. En otras palabras, es la tasa a la cual la inversión inicial se recupera y el proyecto genera rendimientos. Un TIR del 36% sugiere que el proyecto supera la tasa de descuento requerida, lo que indica un nivel saludable de rentabilidad. Cuanto mayor sea la TIR, más atractivo será el proyecto desde el punto de vista financiero.

El VPN del proyecto, calculado en 4.176.611.733 unidades monetarias, es una medida del valor presente de los flujos de efectivo netos generados por el proyecto. Un VPN positivo

indica que los flujos de efectivo futuros del proyecto superan la inversión inicial, lo que lo hace financieramente atractivo. En este caso, un VPN de 4.176.611.733 indica un valor significativo, sugiriendo que el proyecto tiene un impacto financiero positivo y genera valor para los inversionistas.

Rentabilidad:

La TIR del 36% supera las tasas de rendimiento típicas, sugiriendo que el proyecto tiene un rendimiento robusto.

El VPN positivo de \$4.176.611.733 respalda la generación de valor económico a lo largo del tiempo.

Decisiones de Inversión:

Ambos indicadores sugieren que el proyecto es financieramente atractivo y puede considerarse como una inversión sólida.

Riesgos y Consideraciones:

Aunque la TIR y el VPN son positivos, es esencial considerar otros factores como riesgos operativos, cambios en las condiciones del mercado y la sensibilidad del proyecto a cambios en las tasas de descuento.

Tabla 22 VPN y TIR proyectadas

VPN	4.176.611.733
TIR	36%

Nota. Proyección de la VAN y la TIR

Tabla 23 Balance General

BALANCE GENERAL						
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Activos corrientes						
Disponible	1.555.306.240	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
Inversiones temporales		1.198.436.361	2.119.947.716	4.890.778.881	13.087.859.334	35.438.891.443
Deudores (cuentas por cobrar)		-	-	-	-	-
Inventarios	423.116.667	-	-	-	-	-
Otros activos						
Total, activo corriente	1.978.422.907	1.198.786.361	2.120.297.716	4.891.128.881	13.088.209.334	35.439.241.443
Activos de largo plazo						
Muebles y enseres	5.880.000	5.880.000	5.880.000	5.880.000	5.880.000	5.880.000
Maquinaria y equipo	-	-	-	-	-	-
Vehículos	-	-	-	-	-	-
Terrenos	7.000.000.000	7.000.000.000	7.000.000.000	7.000.000.000	7.000.000.000	7.000.000.000
Edificaciones	-	-	-	-	-	-
Equipo de computación	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000	11.000.000
Depreciación acumulada	-	3.694.667	7.389.333	11.084.000	11.612.000	12.140.000
Software	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
Amortización acumulada	-	1.500.000	3.000.000	4.500.000	4.500.000	4.500.000
Total, activos no corrientes	7.021.380.000	7.016.185.333	7.010.990.667	7.005.796.000	7.005.268.000	7.004.740.000
Total, activos	8.999.802.907	8.214.971.694	9.131.288.383	11.896.924.881	20.093.477.334	42.443.981.443
Pasivos corrientes						
Proveedores	-	-	-	-	-	-
Impuesto por pagar		131.810.638	816.801.969	1.749.663.235	3.966.038.719	9.508.423.121
Obligaciones financieras corrientes	1.184.257.389	1.427.030.154	1.719.571.336	2.072.083.459	2.496.860.569	-
Total, pasivos corrientes	1.184.257.389	1.558.840.792	2.536.373.304	3.821.746.694	6.462.899.287	9.508.423.121
Pasivos no corrientes						
Obligaciones financieras no corrientes	7.715.545.517	6.288.515.363	4.568.944.028	2.496.860.569	-	-
Total, pasivos no corrientes	7.715.545.517	6.288.515.363	4.568.944.028	2.496.860.569	-	-
Total, pasivos	8.899.802.907	7.847.356.156	7.105.317.332	6.318.607.263	6.462.899.287	9.508.423.121
Patrimonio						
Capital	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Reserva Legal	-	-	26.761.554	192.597.105	547.831.762	1.353.057.805
Utilidades retenidas	-	-	240.853.984	1.733.373.946	4.930.485.857	12.177.520.242
Utilidad del periodo	-	267.615.538	1.658.355.513	3.552.346.567	8.052.260.429	19.304.980.275
Total, patrimonio	100.000.000	367.615.538	2.025.971.051	5.578.317.618	13.630.578.047	32.935.558.323
Total, pasivo y patrimonio	8.999.802.907	8.214.971.694	9.131.288.383	11.896.924.881	20.093.477.334	42.443.981.443

Elaboración propia



Como se observa se tiene que el presente proyecto presenta una Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada del 36%; el Valor Presente Neto (VAN) estimada para los 5 años es de \$4.176.611.733 con estos resultados se puede demostrar la viabilidad del proyecto, que, aunque es una inversión muy alta, su flujo de caja responde considerablemente a los retos por la utilización de las atracciones mecánicas.

Haciendo un incremento moderado en las ventas de acuerdo con la tasa de crecimiento poblacional de Apartadó para el 2023, que es del idealizando un desarrollo turístico para la región con el parque temático BANAPARQ S.A.S. ZOMAG

Revisión de Riesgos

La identificación, evaluación y gestión de riesgos son procesos fundamentales en la planificación y ejecución de cualquier proyecto. Para el desarrollo del proyecto de BANAPARQ S.A.S. Zomag en la Región de Urabá, se ha llevado a cabo una revisión exhaustiva de los posibles riesgos, seguida de un mapeo detallado para comprender su probabilidad e impacto. A continuación, se presenta un resumen de estos elementos críticos.

En el riesgo financiero, se puede hablar de los cambios económicos, las tasas de cambio fluctuantes y los costos imprevistos que pueden afectar lo presupuestado.

Entre los riesgos operativos se enfocan a los problemas que se puedan presentar en la cadena de suministro, fallas técnicas o interrupciones inesperadas pueden afectar la operación del parque.

Por otro lado, está el riesgo de marketing, frente a los posibles fallos en las estrategias de marketing o percepciones negativas que pueden afectar la afluencia de los visitantes.

En cuanto a los riesgos de Seguridad y Salud, los diferentes incidentes de seguridad, accidentes o problemas de salud pública que puedan afectar la reputación del parque.



Mapeo de Riesgo

Tipo de riesgo	Causa del riesgo	Consecuencia del riesgo	Nivel del riesgo
Riesgos naturales	Tempestades, lluvias inundación	Afectación a las instalaciones del parque	Medio
Riesgos tecnológicos	Apagones o descargas eléctricas	Afectación en las atracciones mecánicas	Medio
Riesgos financieros	los cambios económicos, las tasas de cambio fluctuantes y los costos imprevistos que pueden afectar lo presupuestado	Reducción en las entradas al parque	Medio
Riesgos Operativos	los problemas por fallas técnicas o interrupciones inesperadas pueden afectar la operación del parque.	Afectaría directamente el deseo por estar visitar el parque	Alto
Riesgos Marketing	frente a los posibles fallos en las estrategias de marketing o percepciones negativas que pueden afectar la afluencia de los visitantes	Afectación en la imagen del parque	Medio

Conclusión.

Los resultados demuestran claramente la factibilidad del proyecto BANAPARQ S.A.S. Zomag. A pesar de la gran inversión inicial, la sólida respuesta del flujo de caja demuestra la capacidad del proyecto para superar los desafíos asociados a la inversión inicial

El panorama financiero sólido y prometedor para el presente proyecto. La Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada del 36% señala un rendimiento atractivo y sustancial que supera las tasas de rendimiento convencionales. Este indicador sugiere que la inversión inicial se recupera de manera eficiente, respaldando la rentabilidad del proyecto a lo largo del tiempo.

Además, el Valor Presente Neto (VAN) estimado para los próximos 5 años, ascendente a \$4.176.611.733, enfatiza la generación positiva de valor económico. Este resultado positivo indica que los flujos de efectivo netos del proyecto superan significativamente la inversión inicial, contribuyendo de manera considerable a la creación de riqueza.

Estas cifras favorables respaldan la viabilidad financiera del proyecto y sugieren que, desde el punto de vista de la rentabilidad y la generación de valor, la iniciativa es robusta y atractiva para potenciales inversionistas. Sin embargo, es esencial tener en cuenta que, a pesar de estos indicadores positivos, la toma de decisiones debe ser complementada con un análisis más amplio que considere factores adicionales como riesgos, condiciones del mercado y sensibilidad a cambios externos. En conjunto, estos resultados positivos refuerzan la perspectiva optimista respecto a la rentabilidad y el rendimiento financiero del proyecto a lo largo de su ciclo de vida.

La mejora continua de los indicadores financieros a lo largo de los años, en particular una TIR del 36% y un VAN a siete años \$4.176.611.733, sugiere un desempeño sostenible a largo plazo del proyecto.



En conjunto, estos resultados respaldan la fortaleza financiera y el desempeño de BANAPARQ S.A.S. Zomag no sólo pretende consolidarse como un atractivo parque temático en la región de Urava, sino también contribuir significativamente al desarrollo del turismo en la región.

Referencias

ACIS. (2023). El rol de los parques temáticos en la digitalización de la industria de la felicidad.

<https://acis.org.co/portal/content/el-rol-de-los-parques-tem%C3%A1ticos-en-la-digitalizaci%C3%B3n-de-la-industria-de-la-felicidad>

Alburquerque, F. (2003). Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local. Instituto de Economía y Geografía. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1-24.

https://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251476959.alburquerque_et_al_2003_teorias_y_practica_del_enfoque_de_desarrollo_local_0.pdf

Amaya González, F. (2019). *Estudio del plan técnico del modelo de negocios: Parque Pomarrosa* (Bachelor's thesis, Universidad Casa Grande. Facultad de Administración y Ciencias Políticas). <https://finmodelslab.com/es/blogs/sales-strategy/amusement-park-sales-profit-strategy>

Ariza, A., Melo, C., Morales, P., Rodríguez, L., Malaver, N., & Rivera, H. (2011). Parques temáticos en Colombia: construyendo empresas perdurables que acepten el desafío de subirse a la montaña de la turbulencia global. Borradores de Investigación: Serie documentos administración, ISSN, 0124-8219.

<http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/3330>

Arrotta Flórez, L. M., & Flórez-Méndez, J. (2021). La Fiesta del Banano en el Urabá Colombiano: Cultura Y Tradición. *Rivar (Santiago)*, 8(23), 171-182.

<http://dx.doi.org/10.35588/rivar.v8i23.4953>

Banco de la República de Colombia. (2023). Informe Mensual de Variables Externas.

Barco, D. A., & Salcedo Galindo, N. (2015). *Estudio de viabilidad para la creación de un parque temático divertilandia en la ciudad de Girardot.*

<https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/4709>

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2017). Principios de Finanzas Corporativas. McGraw-Hill Education.

Camino, J. R., & Rua, M. D. G. L. (2012). Dirección de Marketing. Fundamentos y aplicaciones.

Esic Editorial. [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xL1OrX6R-oIC&oi=fnd&pg=PA17&dq=Jaime+Rivera+Camino,+M.+D.+\(2012\).+Direcci%C3%B3n+de+Marketing.+Fundamentos+y+aplicaciones.&ots=cSzcWCRp3T&sig=KkKSq3IwzI2gkeoS465wjsMRs-w](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xL1OrX6R-oIC&oi=fnd&pg=PA17&dq=Jaime+Rivera+Camino,+M.+D.+(2012).+Direcci%C3%B3n+de+Marketing.+Fundamentos+y+aplicaciones.&ots=cSzcWCRp3T&sig=KkKSq3IwzI2gkeoS465wjsMRs-w)

Comfenalco Antioquia. (s. f). Parque de los Encuentros Comfenalco Antioquia.

<https://www.comfenalcoantioquia.com.co/personas/sedes/parque-de-los-encuentros>

Comfama. (2020). Parques Comfama: Parque Zungo, biodiversidad y diversión en Urabá

<https://www.comfama.com/cultura-y-ocio/parques/parque-zungo/>

Consejo Privado de Competitividad. (2023). Informe Nacional de Competitividad 2022-2023.

<https://compite.com.co/informe/informe-nacional-de-competitividad-2022-2023/>

Departamento Nacional de Planeación (DNP). (2023). Informe de rendición de cuentas 2022

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/GrupoPlaneacion/INFORME%20DE%20RENDICI%C3%93N%20DE%20CUENTAS%202022.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022). Índice de Precios al Consumidor. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). Empleo y Desocupación. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

Dessler, G. (2015). Administración de recursos humanos. Pearson Educación.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022). Índice de Precios al Consumidor. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>

Finmodelslab (2023). Estrategias para aumentar las ventas de sus parques de diversiones & Rentabilidad. <https://finmodelslab.com/es/blogs/sales-strategy/amusement-park-sales-profit-strategy>

Fincas Eje Cafetero. (s.f). Atracciones» Rápidos.

<http://www.fincasejecafetero.net/rapidos.php>

García Echevarría, S. (2020). *Introducción a la economía de la empresa*. Ediciones Díaz de Santos.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=nnXgDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR17&dq>=+Garcia,+S.+\(2020\).INTRODUCCI%C3%93N+A+LA+ECONOM%C3%8DA+DE+L+A+EMPRESA.&ots=STszkzU3BN&sig=G2KdaSXBj2Ie_EEMvR4dxCm-k1A](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=nnXgDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR17&dq>=+Garcia,+S.+(2020).INTRODUCCI%C3%93N+A+LA+ECONOM%C3%8DA+DE+L+A+EMPRESA.&ots=STszkzU3BN&sig=G2KdaSXBj2Ie_EEMvR4dxCm-k1A)

Garmendia, M. (2015). *Teoría de la Tematización en Parques de Atracciones*. . Editorial

Síntesis..

Garzón, F. R. (2005). El ocio, la fiesta, la diversión.

<https://www.uv.es/gibuv/Roger/Ocio.pdf>.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2019). Principios de administración financiera. Pearson

Educación.

Harbey, D. (2004). *El nuevo imperialismo*. Ediciones Akal.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=2LfhY75vap0C&oi=fnd&pg=PA7&dq=Harbey,+D.+\(2004\).+El+nuevo+imperialismo.+Ediciones+Akal.&ots=5qCtm_BsGG&sig=90rDphmUJdXRzMzzmg4RoBiYc1s](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=2LfhY75vap0C&oi=fnd&pg=PA7&dq=Harbey,+D.+(2004).+El+nuevo+imperialismo.+Ediciones+Akal.&ots=5qCtm_BsGG&sig=90rDphmUJdXRzMzzmg4RoBiYc1s)

Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt. (2022). Informe

Anual de Conservación Ambiental.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). Principios de Marketing. Pearson Educación.

Meza Orozco, J. d. J. (2017). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Ecoe Ediciones.

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=CK9JDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=Meza,+J.+d.+\(2017\).+Evaluaci%C3%B3n+Financiera+de+Proyectos.+&ots=79wfVDDUD5&sig=LMNd](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=CK9JDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=Meza,+J.+d.+(2017).+Evaluaci%C3%B3n+Financiera+de+Proyectos.+&ots=79wfVDDUD5&sig=LMNd)

McCarthy, E. J., & Perreault, W. D. (2000). Marketing básico: Un enfoque gerencial. McGraw-

Hill.

[d43TjLgBMyatFcA8-GLDh4g](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=d43TjLgBMyatFcA8-GLDh4g)

Melvin, S. P. (2016). The Legal Environment of Business: A Managerial and Regulatory Perspective. McGraw-Hill Education.

Ministerio de Educación Nacional (MEN). (2022). Informe de Gestión 2022.

https://www.mineducacion.gov.co/1780/articles-385377_recurso_23.pdf

Ministerio de Cultura. (2023). Informe de rendición de cuentas: Dirección de artes.

<https://www.mincultura.gov.co/ministerio/rendicion-de-cuentas/Documents/Informe%20de%20Rendici%C3%B3n%20de%20cuentas%20interna%202022.pdf>

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2023). Política de turismo sostenible: unidos por la naturaleza. [https://www.mincit.gov.co/minturismo/calidad-y-desarrollo-](https://www.mincit.gov.co/minturismo/calidad-y-desarrollo-sostenible/politicas-del-sector-turismo/politica-de-turismo-sostenible/politica-de-turismo-sostenible-9.aspx)

[sostenible/politicas-del-sector-turismo/politica-de-turismo-sostenible/politica-de-turismo-sostenible-9.aspx](https://www.mincit.gov.co/minturismo/calidad-y-desarrollo-sostenible/politicas-del-sector-turismo/politica-de-turismo-sostenible/politica-de-turismo-sostenible-9.aspx)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). Normativas de seguridad turística para la industria turística en Colombia.

<https://www.mincit.gov.co/normatividad/resoluciones/2023>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2023). Informe sobre Turismo Sostenible.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT). (2023). Informe sobre Marco Legal del Turismo en Colombia.

Ministerio de Cultura. (2023). Informe sobre Patrimonio Cultural.

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC). (2023). Informe Anual de Avances Tecnológicos.

Parques Nacionales Naturales de Colombia. (2021). Glosario.

<https://www.parquesnacionales.gov.co/portal/es/servicio-al-ciudadano/glosario/>

Parque del Café. (2021). Atracción: Karts Sencillos.

<https://parquedelcafe.co/atracciones/karts-sencillos/>

Parque del Café. (2021). Atracción: Botes Chocones.

<https://parquedelcafe.co/atracciones/botes-chocones/>

Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.

Prieto Herrera, J. E. (2013). *Investigación de Mercado*. Ecoe Ediciones.

Presidencia de la República. (2023). *Proyectos de desarrollo turístico en Colombia: Incentivos y apoyo financiero*.

Rodríguez, E. (2011). *Entonos invisibles (de la ciencia y la tecnología) -Parque de Diversiones*.

Saavedra .

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2012). *Administración*. Pearson Educación.

Reisberg, A. (2002). *Intellectual Property Rights and the EC Competition Rules*. Kluwer Law International.

Solarte Pasos, L. (2001). El análisis de Factibilidad

Schilling, M. A. (2018). Gestión de la innovación y desarrollo de productos. McGraw-Hill.

Slack, N., Chambers, S., & Johnston, R. (2010). Operaciones y procesos de producción. Pearson Educación.

<http://gyepro.univalle.edu.co/documentos/gestion/factibilidad.pdf>

Referencia: Kloppenborg, T. (2015). Contemporary Project Management. Cengage Learning.

Referencia: Wideman, R. M. (2018). Project & Program Risk Management: A Guide to Managing Project Risks and Opportunities. Project Management Institute.

Referencia: Turner, J. R., & Zolin, R. (2012). "Forecasting success on large projects: Developing reliable scales to predict multiple perspectives by multiple stakeholders over multiple time frames." Project Management Journal, 43(5), 87-99.

Referencia: Schwalbe, K. (2018). Information Technology Project Management. Cengage Learning.

Referencia: Kerzner, H. (2017). Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. John Wiley & Sons.

Referencia: Pinto, J. K., & Mantel, S. J. (2016). Project Management: Achieving Competitive Advantage. Pearson.

Referencia: Turner, J. R., & Zolin, R. (2012). "Forecasting success on large projects: Developing reliable scales to predict multiple perspectives by multiple stakeholders over multiple time frames." *Project Management Journal*, 43(5), 87-99.

Referencia: Schwalbe, K. (2018). *Information Technology Project Management*. Cengage Learning.

Téllez, J. (2023). *Perspectivas de la economía colombiana 2023-2024*.

<https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2023/02/Perspectivas-macro-Colombia-2023.pdf>

TecnoXplora. (2018). La ciencia de las montañas rusas: ¿por qué nos gustan tanto las sensaciones fuertes? https://www.lasexta.com/tecnologia-tecnoxplora/ciencia/divulgacion/ciencia-montanas-rusas-que-nos-gustan-tanto-sensaciones-fuertes_201807265b5a99720cf2ed1bb43e2de6.html

Universidad de los Andes (2021). ¿Cómo va la paz en Colombia?

<https://uniandes.edu.co/es/noticias/gobierno-y-politica/como-va-la-paz-en-colombia#:~:text=El%20acuerdo%20de%20paz%20cuenta,la%20Democracia%20de%20Los%20Andes.>

Vásquez – Forero, L. Y Vesga- Díaz, F. (2013). *Plan de negocios para la creación de un parque de diversiones extremas en Cartagena* [trabajo de grado], Universidad de Cartagena.

<https://hdl.handle.net/11227/2437>