

PLAN DE NEGOCIOS PROYECTO PARQUE TEMATICO ASOJUNCAL

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DEL HUILA – CORHUILA



NEIVA, HUILA

2023

Índice.

Índice.....	2
Introducción.....	6
1. Gestión Estratégica.....	6
1.1. Justificación.....	7
1.2. Objetivos Plan Estratégico.....	8
1.2.1. Objetivo general.....	8
1.2.2. Objetivos específicos.....	8
1.3. Plataforma estratégica.....	8
1.3.1. Objetivos del Parque Temático ASOJUNCAL.....	8
1.3.2. Objetivo general.....	8
1.3.3. Objetivos específicos.....	8
1.4. Misión y Visión.....	8
1.4.1. Misión.....	9
1.4.2. Visión.....	9
1.4.3. Objetivos estratégicos.....	9
1.4.4. Valores institucionales.....	9
1.5. Ejes estratégicos.....	10
1.6. Fase diagnóstica.....	11
1.6.1. Análisis DOFA.....	11
1.6.2. Variables de análisis internas.....	12
1.6.3. Fortalezas.....	12
1.6.4. Debilidades.....	12
1.6.5. Variables de análisis externas.....	12
1.6.6. Oportunidades.....	12
1.6.7. Amenazas.....	12
1.6.8. Análisis de Michael Porter.....	15
1.6.9. Aliados Estratégicos.....	21
2. Análisis de mercados.....	22
2.1. Pertinencia.....	22
2.2. Novedad.....	23

2.3.	Utilidad.....	23
2.4.	Objetivos.	23
2.4.1.	Objetivo General.	23
2.4.2.	Objetivos específicos.....	23
2.5.	Definición de la población.....	23
2.6.	Resultados de la investigación.....	24
2.7.	Conclusiones y recomendaciones.	35
2.7.1.	Principales resultados.....	35
2.7.2.	Recomendaciones.	37
3.	Desarrollo Operativo.	38
3.1.	Definición del estado futuro.....	38
3.2.	Definición de propósitos y metodologías.....	38
3.3.	Socialización de resultados.....	41
3.4.	Componente de Operación y Funcionamiento.	41
3.5.	Capacidad de carga.....	41
3.6.	Seguridad.....	42
3.7.	Horario.....	42
4.	Gestión del Personal.....	42
4.1.	Estructura interna, cargos y perfil del talento humano.	42
5.	Gestión Corporativa.....	45
5.1.	Plan de capacitación al personal.	45
6.3.	Estructura organizacional.	48
6.4.	Modelo administrativo.	48
6.5.	Funcionamiento de la organización.	49
6.	Gestión Legal.	49
6.1.1.	Naturaleza y tipología jurídica.....	49
6.1.2.	Objeto social.....	49
6.1.3.	Constituyentes.....	49
6.1.4.	Fundamento legal.....	49
6.1.5.	Régimen jurídico.....	49
6.1.6.	Negocios jurídicos con el Estado.	49
6.1.7.	Aportes.	50
6.1.8.	Procedimientos de creación.	50

6.1.9.	Contenido de los estatutos.....	50
6.1.10.	Control fiscal.....	50
6.1.11.	Control disciplinario.	50
7.	Gestión Financiera.....	50
7.1.1.	Sostenibilidad Financiera.....	50
7.1.2.	Caja inicial.....	50
7.1.3.	Valor del ticket.....	50
7.1.4.	Proyección de entradas anuales.....	50
7.1.5.	Ingresos.	50
7.1.5.1.	Corto plazo.	50
7.1.5.2.	Mediano Plazo y largo plazo.....	50
7.1.6.	Gastos.....	50
7.1.7.	Gastos de operación.....	50
7.1.8.	Gastos de comunicación.....	50
7.1.9.	Gastos de dirección.	51
7.1.10.	Gastos de gestión humana.	51
7.1.11.	Gastos de depreciación.	51
7.1.12.	Total, gasto de operación.	51
7.1.13.	Reinversión de excedentes.....	51
7.1.14.	Caja final.....	51
7.1.15.	Estrategia tarifaria para usuarios.....	51
7.1.16.	Flujo de caja consolidado.	51
7.1.17.	Estado de pérdidas y ganancias consolidado.	51
8.	Análisis de Riesgos.....	51
8.1.	ANTECEDENTES	51
8.2.	Aspectos Generales del Departamento del Huila	53
8.2.1.	Aspectos Geográficos	53
8.2.2.	Localización y Límites	54
8.2.3.	Índice Municipal de Riesgo de desastres ajustado por capacidades.....	54
8.3.	Gestión del Riesgo en el Plan Departamental de Desarrollo Huila CRECE 2020 -2023	55
8.4.	Análisis Departamental de Amenazas	55
8.4.1.	Caracterización de Escenarios de Amenazas a nivel departamental	55
8.4.2.	Escenario de riesgo por (actividad volcánica)	56

8.4.3.	Escenario de riesgo por fenómenos geomorfológicos (erosión y remoción en masa)	56
8.4.4.	Escenario de riesgo por fenómenos hidrometeorológicos (Inundaciones y Avenidas torrenciales).	56
8.4.5.	Escenario de riesgo por fenómeno (Sequías y desertificación)	57
8.4.6.	Escenario de riesgo por (Incendios forestales)	57
8.4.7.	Escenario de riesgo por (Transporte de hidrocarburos)	57
8.5.	Análisis de Registros Históricos	58
8.6.	Factores condicionantes.	61
8.7.	Análisis y evaluación del riesgo.	61
8.8.	Valoración del riesgo y formulación de medidas de mitigación y/o intervención.	62
8.8.1.	Valoración riesgo/amenaza Movimientos Sísmicos.	62
8.8.2.	Valoración riesgo/amenaza actividad volcánica.	63
8.8.3.	Valoración riesgo/amenaza Erosión y remoción en masa.	64
8.8.4.	Valoración riesgo/amenaza Inundaciones y avenidas torrenciales.	64
8.8.5.	Valoración riesgo/amenaza Incendios forestales.	65
8.9.	Aspectos generales zona Juncal (Palermo, Huila)	66
8.10.	Gestión del riesgo en el Plan Municipal de Gestión de Riesgo de Desastres de Palermo, 2018.	67
8.11.	Caracterización de escenarios a nivel municipal.	67
8.12.	Análisis de riesgos del Parque Temático ASOJUNCAL.	70

Introducción.

Alrededor del mundo existen una gran cantidad de parques temáticos que son símbolo de pertenencia y orgullo para la población, estos parques temáticos también significan desarrollo y prosperidad, pues son un pilar fundamental en la economía de las zonas y regiones en las que están ubicados. En Colombia, por ejemplo, se puede encontrar el Parque del Café y Panaca en el Quindío, la Fundación Parque Jaime Duque en Cundinamarca, la Hacienda Nápoles en Antioquia, entre otros. Estos parques son tradición del turismo nacional, recibiendo miles de turistas de todo Colombia como también, turistas internacionales.

Es por lo anterior que surge la necesidad de construir y posicionar un parque temático al norte del departamento del Huila, aprovechando un espacio único como lo es la laguna de El Juncal. El proyecto Parque Temático ASOJUNCAL nace de la pasión, asociatividad y sentido de pertenencia que busca transmitir y transferir la Asociación de Usuarios del Distrito de Adecuación de Tierras de Mediana Escala El Juncal a quienes visiten el parque temático, a la población del centro poblado El Juncal y a los huilenses en general.

En el desarrollo del presente documento se presentará la Gestión Estratégica del proyecto, un análisis exhaustivo de los mercados, Desarrollo Operativo, Gestión de Personal, Gestión Corporativa, Gestión Financiera, Gestión Legal y un respectivo Análisis de Riesgos que permitirán establecer estrategias para desarrollar el proyecto.

1. Gestión Estratégica.

La gestión estratégica es de vital importancia al momento de formular y gestionar un proyecto pues permite la planificación y organización de las estrategias necesarias para llevar a cabo el proyecto por parte de todos los miembros que conforman el equipo. La gestión estratégica permite tomar decisiones basadas en proyecciones a corto, mediano y largo plazo, articulando mediante la cooperación a las personas implicadas en el proyecto, también permite establecer metas y objetivos que definen una ruta de ejecución de actividades.

El presente ítem, denominado Gestión Estratégica da cumplimiento a la formulación de la propuesta estratégica, jurídica de sostenibilidad y de operaciones del Parque Temático ASOJUNCAL, buscando con ello contribuir al desarrollo satisfactorio del proyecto.

La Gestión Estratégica es un marco de referencia general que delimita la razón de ser, la estructura orgánica, el objeto social, la proyección, las estrategias, los programas y las

actividades del centro con el fin de optimizar el uso de sus recursos y así poder alcanzar sus metas y objetivos. En este ítem se diseñará un plan maestro de gestión con los siguientes componentes:

Componente de Planeación Estratégica: Que se concentra en el planteamiento de la misión, la visión y los valores institucionales, así como los objetivos, metas, estrategias y medidas que le permiten al Parque Temático emprender acciones coherentes con su razón de ser.

Componente Jurídico: Que describe y analiza las alternativas jurídicas para la constitución de un Parque Temático, y las ventajas y desventajas de cada una de ellas.

Componente de sostenibilidad económica: Presenta los aspectos financieros que deben considerarse para buscar la sostenibilidad del Parque Temático; incluye un análisis financiero detallado.

Componente de estructura organizacional: Brinda pautas para la estructura organizacional del Parque Temático y explicita el grupo humano necesario para poner en marcha las acciones definidas en la planeación estratégica.

Producto de la Gestión Estratégica:

Un (1) documento con el Plan maestro Gestión Estratégica.

1.1. Justificación.

La planeación estratégica, es una herramienta de gestión para el desarrollo organizacional; ya que proporciona la visión suficiente para poder tomar decisiones fundamentadas en conocimientos, que generen estrategias oportunas y eficaces que conlleven a definir el rumbo estratégico pertinente para lograr la permanencia en el mercado del Parque Temático, y de igual modo un mayor grado de satisfacción de visitantes y comunidad en general.

El proceso de planear permite prever y anticiparse a sucesos inesperados ya que la planeación se ocupa de los fines “qué debe hacerse” y de los medios “cómo debe hacerse” lo que da un sentido de dirección, facilita el control y reduce la incertidumbre del proyecto.

Al momento de planear se proyecta el camino para el cumplimiento de los objetivos y se establecen sistemas de control que permiten medir el desempeño real contra lo planeado en donde esta actividad busca direccionar el buen uso de los recursos para la sostenibilidad del Parque Temático.

Finalmente, el plan esboza objetivos estratégicos, los pilares fundamentales para el propósito del sentido de pertenencia, apropiación cultural y una serie de acciones tácticas que buscan lograr el liderazgo del Parque Temático en la región Surcolombiana.

1.2. Objetivos Plan Estratégico.

1.2.1. Objetivo general.

El objetivo general del Plan Estratégico del proyecto Parque Temático ASOJUNCAL es establecer una ruta clara y ordenada, formulada con planeación rigurosa que permita alcanzar las metas y los objetivos propuestos a mediano y largo plazo.

1.2.2. Objetivos específicos.

- Definir los objetivos generales y específicos del Parque Temático a partir de una plataforma estratégica.
- Definir la misión, visión y los valores corporativos del Parque Temático.
- Establecer los objetivos estratégicos del Parque Temático.
- Formulación de los ejes temáticos.
- Ejecutar una fase de diagnóstico.
- Definir las estrategias corporativas.

1.3. Plataforma estratégica.

1.3.1. Objetivos del Parque Temático ASOJUNCAL.

1.3.2. Objetivo general.

El objetivo general del Parque Temático ASOJUNCAL es brindar un servicio de alta calidad a sus usuarios mientras promueve el turismo, las actividades náuticas, avistamiento de aves, preservación de la naturaleza y el sentido de pertenencia por la región.

1.3.3. Objetivos específicos.

- Ser fuente de entretenimiento para la población y mantener vivo el interés de visitar el parque por parte de los usuarios a partir de las experiencias temáticas.
- Optimizar las operaciones en función de un aumento de la eficiencia operativa.
- Mantener a las líneas de negocio en análisis y evaluación constante para determinar fortalecimientos o apertura de nuevas líneas de negocio.

1.4. Misión y Visión.

1.4.1. Misión.

El parque temático ASOJUNCAL tiene como misión ser un pilar fundamental en el desarrollo del centro poblado El Juncal brindando bienestar al mismo tiempo que fomenta y promueve el sentido de pertenencia por la región y la asociatividad, teniendo como objetivo principal el desarrollo sostenible, el cuidado y la protección ambiental.

1.4.2. Visión.

Para el 2029, el Parque Temático ASOJUNCAL será reconocido como un producto turístico de alto valor a nivel nacional, liderando el sur de Colombia y siendo uno de los principales atractivos turísticos del departamento del Huila destacándose en función de unos componentes fortalecidos de carácter paisajístico, un entorno natural enriquecido, avistamiento de aves con la infraestructura requerida y espacios náuticos que se destacan por la adrenalina y la aventura.

1.4.3. Objetivos estratégicos.

- Posicionar al Parque Temático ASOJUNCAL como uno de los principales parques temáticos en el sur de Colombia.
- Posicionar al Parque Temático ASOJUNCAL como uno de los principales destinos turísticos del Huila y del sur de Colombia.

1.4.4. Valores institucionales.

Figura 1: Valores institucionales.



Fuente: Equipo formulador.

Responsabilidad: Corresponde al cumplimiento a cabalidad de las obligaciones y el máximo cuidado al detalle que se debe tener al tomar cualquier decisión debido al tamaño de las consecuencias que puede tener una mala decisión.

Respeto: Es la consideración y valoración especial que se tiene a alguien o a algo, al que se le reconoce valor social o especial (el medio ambiente, los colaboradores, la sociedad, los proveedores, la institucionalidad, los visitantes, etc.)

Asociatividad: Es la acción de realizar un trabajo conjunto a partir de la propia voluntad y del deseo de obtener beneficios comunes. Es de gran importancia para la zona y para ASOJUNCAL promover la asociatividad.

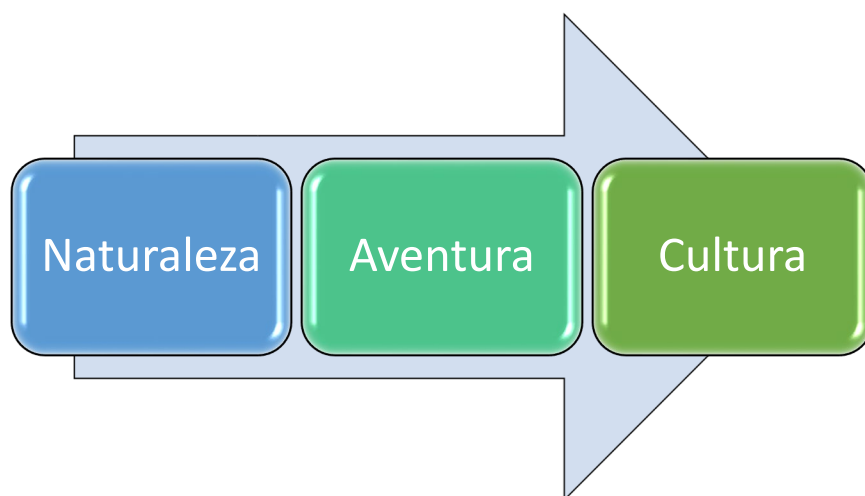
Pasión: Capacidad para contagiar a los demás fuerza, energía y entusiasmo con lo que hace y por su trabajo, Si el Parque Temático consigue transmitir a los equipos de trabajo y visitantes la pasión, ellos se sentirán así.

Sostenibilidad ambiental: La sostenibilidad ambiental se basa en desarrollar actividades económicas respetando y cuidando los recursos que ofrece el medio ambiente. Para el Parque Temático ASOJUNCAL es prioridad desarrollarse en medio de la naturaleza sin alterar el ecosistema y preservando siempre la naturaleza.

Pertenencia: La pertenencia es el sentimiento de identidad que desarrollan los individuos con la comunidad, zonas geográficas, cultura, dialectos, etc. El Parque Temático ASOJUNCAL busca generar el sentimiento de pertenencia con la región y que este, sea el motor para la apropiación social de los espacios que desencadenen el buen uso y cuidado de las instalaciones.

1.5. Ejes estratégicos.

Figura 2: Ejes estratégicos.



Fuente: Equipo formulador.

Eje estratégico uno: Naturaleza.

Este objetivo estratégico promueve el aprovechamiento del entorno natural para el desarrollo de las actividades del Parque desde una cultura de preservación, cuidado y respeto por el entorno natural. Dentro de este eje se desarrollarán todas las actividades de senderismo, avistamiento de aves, entre otras que tienen como sustento principal los espacios verdes que brinda la laguna y sus alrededores mientras que se promueve una cultura de preservación y cuidado de estos espacios con los usuarios y el personal del Parque. La esencia del Parque Temático ASOJUNCAL son sus espacios naturales.

Eje estratégico dos: Aventura.

Este eje estratégico contiene las actividades extremas y de recreación que ofertará el Parque. El eje estratégico de Aventura promoverá las actividades extremas y de recreación con una cultura de estricto cuidado y seguridad de los usuarios y del personal operativo mientras se desarrollan actividades competitivas y ocio. Uno de los objetivos de este eje estratégico es establecer una tradición de competencias náuticas que se realicen dentro del parque.

Eje estratégico tres: Cultura.

Desde este eje estratégico se promoverá la cultura huilense y la generación del sentido de pertenencia por la zona y la región. Este será un espacio de Huilensidad desde las tradiciones hasta la gastronomía. La cultura del departamento del Huila será el motor de este eje estratégico, despertando sentido de pertenencia en los locales y atracción en los foráneos.

1.6. Fase diagnóstica.

1.6.1. Análisis DOFA

El análisis DOFA permite conocer las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que posee el proyecto, identificando las variables internas y externas que tienen efecto directo sobre el desarrollo del proyecto. El objetivo del análisis DOFA es aprovechar las oportunidades apalancándose en las fortalezas existentes del proyecto con el fin de lograr superar las debilidades y contrarrestar o mitigar los efectos que pueden generar las amenazas del mercado. La utilidad del análisis DOFA permite establecer estrategias a partir del contexto identificado.

Al iniciar la formulación, se hace necesario realizar un análisis del mercado y el sector productivo en el que se desarrollará el proyecto. En su formulación se deben trabajar

aquellos aspectos que son relevantes y que encausarán el curso empresarial y permitirán que esta se mantenga en el mercado y logre un adecuado posicionamiento.

Se debe hacer un análisis individual de cada variable. Las fortalezas y las debilidades son internas de la organización, lo que permite darles tratamiento ya que se tiene influencia sobre ellas. Por otro lado, las oportunidades y las amenazas son variables que se consideran externas, no se les puede dar tratamiento ya que la organización no tiene influencia sobre ellas, por el contrario, debe reaccionar a las variaciones que estas generen, estas variables son conducidas por el entorno económico y competitivo del mercado.

1.6.2. Variables de análisis internas.

1.6.3. Fortalezas.

Son las capacidades especiales con que cuenta el Parque Temático, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, entre otras.

1.6.4. Debilidades.

Se consideran aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, entre las más importantes.

1.6.5. Variables de análisis externas.

1.6.6. Oportunidades.

Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa el Parque Temático, y que permiten obtener ventajas competitivas.

1.6.7. Amenazas.

Son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia del Centro de Ciencia.

Tabla 1. Análisis DOFA.

MATRIZ DOFA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	Posicionamiento en el mercado regional. Promoción del turismo, aventura y naturaleza. Oportunidad en el mercado del aviturismo Oportunidad en el mercado náutico.	Aumento de los precios de los insumos y mantenimiento. Contracción de la demanda. Tendencias desfavorables del mercado

	Generación de nuevas fuentes de empleo.	Agudización de los problemas de orden público. Cambios en la normatividad.
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
Ubicación estratégica. Recurso natural. Aliados al proyecto. Acceso a tecnologías y equipos en general. Autenticidad del proyecto. Equipo de trabajo capacitado pertinentemente con los roles asignados.	La ubicación estratégica , el recurso natural y el acceso a tecnologías y equipos en general permitirán dotar al Parque Temático de herramientas para aprovechar las oportunidades de promoción del turismo, aventura y naturaleza junto con las oportunidades de mercado que se encuentran en los sectores náuticos y de aviturismo. La autenticidad del proyecto le brinda al Parque Temático la herramienta para aprovechar la oportunidad de posicionarse en el mercado regional. Los aliados en el proyecto mediante el trabajo conjunto podrán permitirle al Parque Temático aprovechar la oportunidad de ser un importante generador de empleo.	El equipo de trabajo capacitado permitirá hacer frente a las amenazas de aumento de los precios de los insumos, contracción de la demanda y tendencias desfavorables del mercado a partir de la aplicación de estrategias económicas y administrativas que sean requeridas. Los aliados al proyecto permitirán hacer frente a las amenazas identificadas como la agudización de los problemas de orden publico en el caso de la policía y el ejército, también en la amenaza de cambios en la normatividad, en este caso el apoyo de las instituciones reguladoras será vital.
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
Competencia directa con Playa Juncal. Altos costos de inversión en infraestructura y tecnología. Baja oferta de personal capacitado en deportes náuticos.	Se proponen dos estrategias para manejar el tema de la competencia directa con Playa Juncal. La primera con un enfoque asociativo en el que se propone establecer relaciones comerciales con Comfamiliar del Huila,	Aplicando buenas estrategias comerciales para solventar la debilidad de la competencia directa con Playa Juncal se pueden aprovechar la oportunidad de posicionarse en el mercado regional.

Baja oferta de personal capacitado en aviturismo. Dificultad para recibir permisos de operación náutica	creando paquetes de consumo que incluyan ambos parques y la creación de un circuito turístico con visita a Playa Juncal y el Parque Temático ASOJUNCAL. El segundo enfoque es de competencia agresiva donde se propone una competencia de precios, la oferta de paquetes de consumo de mejor calidad junto con estrategias de marketing agresivas que busquen captar usuarios de Playa Juncal. Esta estrategia pondría en riesgo el estatus de aliado del proyecto de Comfamiliar del Huila. Los altos costos se mitigan a través de la participación en convocatorias públicas de proyectos con el objetivo de obtener fuentes de financiamiento que puedan hacer un aporte financiero importante. La baja oferta de personal capacitado se puede manejar con una estrategia de contratación de perfiles con cierto grado de capacitación y adicionalmente emplear un plan de capacitación del personal para alcanzar los niveles de capacitación esperados. La dificultad para conseguir los permisos necesarios para la operación del parque se puede mitigar a	Al mitigar los altos costos de inversión a partir de la estrategia de participación en convocatorias de financiamiento, se pueden tomar todas las oportunidades identificadas. Contratando y capacitando al personal de manera óptima, se pueden tomar todas las oportunidades identificadas. Realizando alianzas estratégicas se pueden mitigar las debilidades de conseguir los permisos de operación y de esta manera, se pueden tomar todas las oportunidades identificadas.
---	---	--

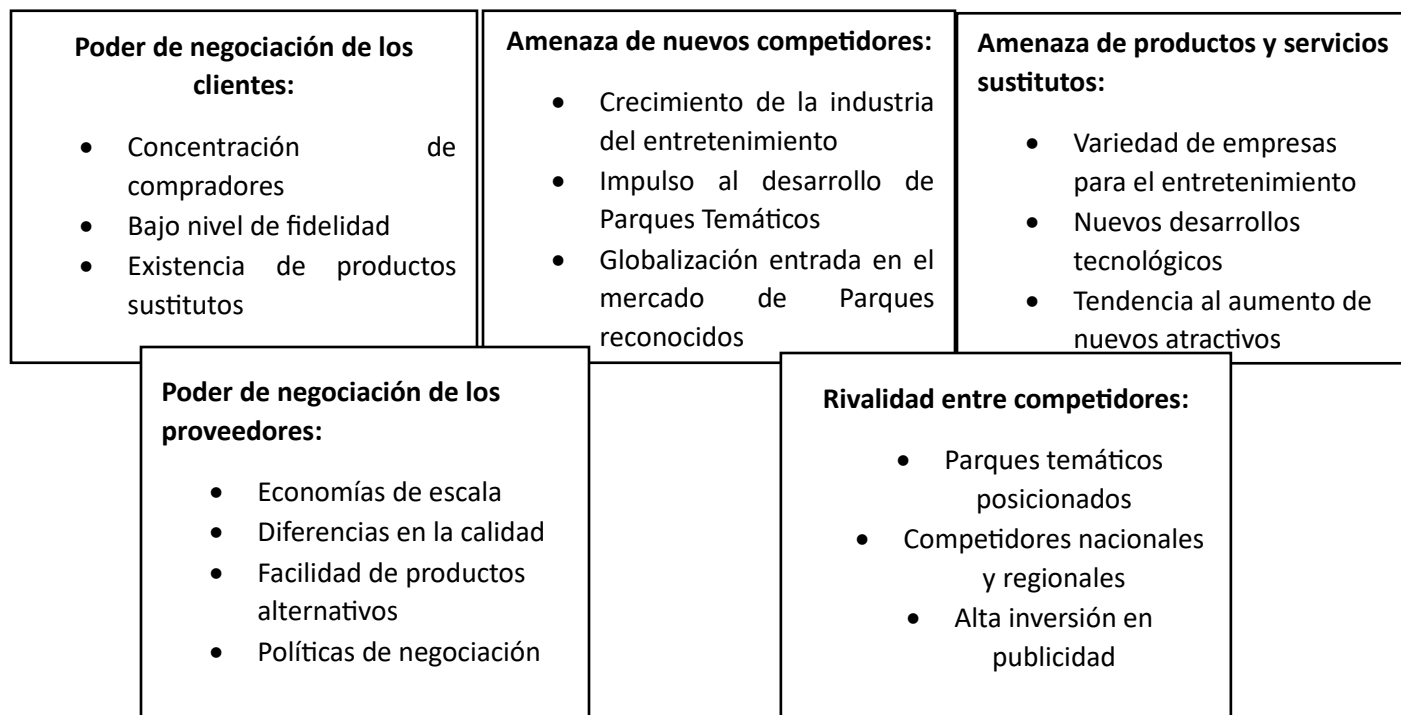
	partir de la alianza con entidades estratégicas que conozcan el proyecto y colaboren en la consecución de estos permisos.	
--	---	--

Fuente: Equipo formulador.

1.6.8. Análisis de Michael Porter.

Dentro de la implementación de una estrategia competitiva, se hace necesario aplicar la herramienta de gestión mediante el estudio del sector al que pertenece el Parque Temático ASOJUNCAL, realizando un análisis externo del parque considerando las cinco fuerzas en el sector, las cuales se mencionan continuación: 1) Rivalidad entre competidores; 2) Entrada de nuevos competidores; 3) Ingreso de productos sustitutos; 4) Poder de negociación de los proveedores y 5) Consumidores. Su objetivo consiste en diseñar estrategias que permitan potencializar las oportunidades y hacer frente a las amenazas. La calificación de esta herramienta nos dará información para evaluar la pertinencia del sector del ocio y el entretenimiento. A continuación, se presenta el diagrama de las cinco fuerzas.

Figura 3: Análisis de Michael Porter.



Fuente: Equipo formulador.

A continuación, se describe un análisis de las cinco fuerzas de Porter, distinguiendo los factores competitivos del Parque Temático ASOJUNCAL.

Tabla 2: Cinco fuerzas de Michael Porter.

5 fuerzas	Factores competitivos	Mu y baja	Baja	Neutra	Alta	Mu y alta	Escala
BARRERAS A LA ENTRADA	Economías de escala				1		Grande
	Diferenciación de producto					1	Elevado
	Identificación de marca				1		Grande
	Requerimientos de capital				1		Elevado
	Acceso a tecnología avanzada		1				Grande
	Factor legal y reconocimiento como Parque Temático				1		Elevado
	Acceso a canales de distribución				1		Restringido
BARRERAS DE SALIDA	Restricciones gubernamentales		1				Baja
	Costos fijos de salida	1					Baja
	Barreras emocionales				1		Baja
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	Número de competidores igualmente equilibrados				1		Grande
	Crecimiento de la industria relativo a industria del entretenimiento					1	Elevado

	Características del producto		1				Grande
	Diversidad de competidores				1		Elevado
	Compromisos estratégicos			1			Baja
PODER LOS COMPRADORES	Cantidad de compradores importantes					1	Elevado
	Disponibilidad de sustitutos en la industria del entretenimiento y el ocio				1		Elevado
	Rentabilidad de los compradores/cost o beneficio		1				Baja
	Contribución de la industria del entretenimiento y el ocio al costo total de los compradores		1				Baja
PODER DE LOS PROVEEDORES	Cantidad de proveedores importantes				1		Grande
	Diferenciación o costo de cambio de productos de proveedores					1	Elevado
	Amenaza de proveedores de integración hacia adelante				1		Baja
	Contribución de proveedores a calidad o servicio de productos de la industria		1				Baja
	Costo total de la industria contribuido por proveedores			1			Baja

DISPONIBILIDAD DE SUSTITUTOS	Disponibilidad de sustitutos cercanos	1					Baja
	Costos de cambio de usuarios	1					Baja
	Agresividad y rentabilidad de productor de sustitutos		1				Baja
	Precio – Valor de sustitutos				1		Baja
	Protección a la industria			1			Favorable
	Regulación de la industria				1		Favorable
	Consistencia de políticas				1		Favorable
	Ayuda a competidores		1				Baja

Fuente: Equipo formulador.

El sector de servicios del ocio y el entretenimiento es un sector que presenta un atractivo en materia de inversión ya que genera beneficios y ganancia tanto económicos como sociales que contribuyen al desarrollo de la economía local.

Generalmente la fuerza más poderosa de todas hace referencia a la rivalidad entre empresas que compiten directamente en una misma industria o segmento de mercado, ofreciendo el mismo tipo de producto. Una fuerte rivalidad entre competidores podría interpretarse como una gran cantidad de estrategias destinadas a superar a los demás, estrategias que buscan aprovechar toda muestra de debilidad en ellos, o reacciones inmediatas ante sus estrategias o implementaciones táctica dentro del mercado. La rivalidad entre competidores tiende a aumentar principalmente a medida que éstos aumentan en número y se van equiparando en tamaño y capacidad. Pero además de ello, la rivalidad entre competidores también suele aumentar cuando:

- La demanda por los productos de la industria disminuye.
- Existe poca diferenciación en los productos.
- Las reducciones de precios se hacen comunes.
- Los consumidores tienen la posibilidad de cambiar fácilmente de marcas.
- Los costos fijos son altos.
- El producto es perecedero.

A medida que la rivalidad entre competidores se hace más intensa, las ganancias de la industria disminuyen, haciendo que ésta se haga menos atractiva y que, por tanto,

disminuya el ingreso de nuevos competidores. Analizar la rivalidad entre competidores nos permite comparar nuestras ventajas competitivas con las de otras empresas rivales, y así formular estrategias que conformen el establecimiento de un proceso de mejora continua.

Algunos ejemplos de estas estrategias son:

- Aumentar la calidad de las temáticas, el servicio y las experiencias
- Reducir los precios.
- Dotar a los productos de nuevas tecnologías y características.
- Brindar nuevos servicios innovadores.
- Aumentar las promociones en ventas.

Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Hace referencia a la entrada potencial a la industria de empresas que producen o venden el mismo tipo de producto. Cuando las empresas pueden ingresar fácilmente a una industria, la intensidad de la competencia aumenta; sin embargo, ingresar a un mercado no suele ser algo sencillo debido a la existencia de barreras de entrada.

Algunos ejemplos de estas barreras de entradas son:

- La necesidad de lograr rápidamente economías de escala
- La necesidad de obtener tecnología y conocimiento especializado
- La falta de experiencia.
- Grandes necesidades de capital.
- Falta de canales adecuados de distribución

Pero a pesar de estas barreras, algunas veces las empresas logran ingresar fácilmente a una industria cuando cuentan con productos de una calidad superior al de los existentes y ofreciendo un servicio de calidad, precios cómodos y una estratégica publicidad donde permita llegar al público objetivo para atraer y retener turistas y visitantes mediante un adecuado manejo del portafolio de servicios.

Analizar la amenaza de entrada de nuevos competidores permite estar atentos a su ingreso, y así formular estrategias de bloqueo mediante el fortalecimiento de las barreras de entrada, para tener la oportunidad de hacer frente a los competidores que lleguen a entrar y marcar la diferencia con las estrategias diseñadas en el plan de mercadeo.

- Aumentar las atracciones lúdicas y experiencias temáticas.
- Experiencia segura que exceda la imaginación.
- Atractivos sensoriales como aromas, sonidos, música y visuales en diseño de gigantografía que brinden sensaciones al público.

- Ampliar los convenios con las diferentes empresas ofreciendo descuentos por volumen de visitantes.
- Aumentar los canales de ventas.
- Aumentar la publicidad con nuevas estrategias innovadoras (campaña en redes sociales)

Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

Hace referencia al ingreso potencial de empresas que producen o venden productos alternativos a los de la industria del ocio y el entretenimiento. Ejemplo de productos sustitutos como los centros comerciales, restaurantes, parques de diversiones, piscinas, teatros y cines, eventos culturales en el departamento del Huila, el municipio de Yaguará y el centro poblado El Juncal; que son competencia indirecta que podrían cambiar la decisión de comprar o de visita al Parque Temático ASOJUNCAL.

Los productos sustitutos suelen ingresar fácilmente a una industria cuando:

Los precios de los productos sustitutos son bajos o menores que los de los productos existentes; existe poca publicidad de productos existentes; hay poca lealtad en los consumidores; el costo de cambiar de un producto a otro sustituto es bajo para los consumidores. El análisis de la amenaza de ingreso de productos sustitutos nos permite formular estrategias destinadas a impedir el ingreso de empresas que ofrezcan servicios de entretenimiento y ocio familiar con menores costos y mejores atractivos.

En este sentido se implementa las siguientes acciones estratégicas para disminuir su impacto en el negocio, así:

- Aumentar la calidad de los productos.
- Reducir los precios.
- Aumentar los canales de ventas.
- Aumentar la publicidad.
- Aumentar las promociones en ventas.

Poder de negociación de los proveedores.

Esta variable corresponde a la presión que los proveedores pueden ejercer sobre el Parque Temático ASOJUNCAL, teniendo en cuenta que en su mayoría serán grandes compañías proveedores de tecnología que en determinada situación pueden aumentar considerablemente los precios y las condiciones de negociación.

Para el caso del Parque Temático ASOJUNCAL se establece esta variable como crítica ya que dentro de la demanda tecnológica la oferta es muy limitada y concentrada hay pocos vendedores de insumos tecnológicos que se requieren para la implementación tecnológica del Centro de Ciencia lo que permite que el proveedor tenga mayor influencia para establecer los precios y condiciones. Es importante considerar los siguientes aspectos:

- Realizar economía de escala.
- Negociar sin intermediarios.
- Realizar importación directa de la tecnología.
- Facilidad de productos alternativos.
- Definir políticas de negociación.

Poder de negociación de los consumidores.

Hace referencia al poder con que cuentan los consumidores o compradores de la industria del entretenimiento y el ocio para obtener buenos precios y condiciones comerciales, lo usual es que los compradores siempre tengan un mayor poder de negociación frente a los vendedores; sin embargo, este poder suele presentar diferentes grados dependiendo del mercado.

Por lo general, mientras menor cantidad de compradores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que, al no haber tanta demanda de productos, éstos pueden reclamar por precios más bajos y mejores condiciones.

Pero además de la cantidad de compradores que existan en la industria, el poder de negociación de éstos también tiende a aumentar cuando:

- No hay diferenciación en los productos del Parque Temático.
- Los visitantes compran entradas en volumen.
- Los visitantes pueden fácilmente cambiarse a competidoras o productos sustitutos.
- Los visitantes están bien informados acerca de los productos, precios y costos del Parque Temático.
- El Parque Temático enfrenta una reducción en la demanda.

El análisis del poder de negociación de los consumidores nos permite formular estrategias destinadas a reducir su poder de negociación, y así captar un mayor número de clientes y obtener una mayor lealtad de éstos.

Algunos ejemplos de estas estrategias son:

- Buscar una diferenciación en la experiencia de los visitantes.
- Ofrecer mayores servicios de postventa.
- Ofrecer mayores y mejores garantías.
- Aumentar las promociones de ventas.
- Aumentar la comunicación con el mercado.

1.6.9. Aliados Estratégicos.

Todos los proyectos de gran envergadura cuentan con un selecto grupo de aliados estratégicos que permiten mediante la consecución exitosa del proyecto mediante la cooperación y colaboración. El

proyecto Parque Temático ASOJUNCAL no es la excepción de necesitar aliados estratégicos para el desarrollo de este. El perfil de los aliados que debe tener el parque pasa por instituciones públicas que estén en la capacidad de aportar financieramente y en especie al proyecto, también aquellas que puedan aportar desde la gestión, por último, pero no menos importante, instituciones y organizaciones privadas interesadas en participar y hacer un aporte enriquecedor.

Tabla 3: Aliados estratégicos.

ALIADOS ESTRATÉGICOS	
1.	Gobernación del Huila.
2.	Secretaría de Desarrollo Económico y Turismo.
3.	Alcaldía de Palermo.
4.	Caja de Compensación del Huila – COMFAMILIAR.
5.	Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena – CAM.
6.	Agencias de viajes y turismo – AVT.
7.	Aliados privados.

Fuente: Equipo formulador.

2. Análisis de mercados.

Es de vital importancia conocer el mercado en el que espera incursionar el Parque Temático ASOJUNCAL, es por este motivo que se elaboró un Análisis de Mercados del cual se extraerá lo que se considera pertinente a incluir en este Plan de Negocios. De igual manera para efectos de profundización y conocimiento al detalle del Análisis de Mercados se hace la invitación a consultar el documento denominado ***“Estudio de mercado para la creación de un producto turístico sostenible en la Laguna El Juncal”*** elaborado por la Corporación Universitaria del Huila – CORHUILA – bajo la dirección del consultor Jaime Arenas Mosquera.

2.1. Pertinencia.

El Centro Poblado El Juncal, como destino turístico en el Departamento del Huila se ubica entre los tres primeros destinos en términos de recepción de visitantes debido al Parque Acuático Playa Juncal de la Caja de Compensación Familiar del Huila – COMFAMILIAR. De hecho, existe una excesiva concentración de la actividad económica entorno al turismo que genera en la zona la Caja de Compensación Familiar.

La pertinencia de esta investigación es evidente, ya que al identificar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades del ecoturismo sostenible en el Juncal, se logrará no solo tener un flujo de visitantes a nivel nacional e internacional, sino además, encaminará el Centro Poblado a la visibilidad internacional, lo cual, le exigirá mejorar sus procesos productivos, su infraestructura física, el cuidado de su patrimonio, la valorización de la mano de obra y por ende, hará parte de la construcción de un territorio con visión y con grandes potencialidades que de seguro le permitirá avanzar económicamente y mejorar la calidad de vida.

2.2. Novedad.

Un producto turístico sostenible desarrollado en la laguna El Juncal será una experiencia recreacional y deportiva nueva, que no se conoce en la región, pese a la existencia del Centro Recreacional de Playa Juncal; explorar y ampliar el sector turístico en la laguna y ofrecer alternativas más variadas y completas en la recreación y esparcimiento de todas las personas que visitan este lugar es muy pertinente, revivir los encuentros y los deportes náuticos será de gran expectativa para los turistas, inversionistas y la fuente para mejorar los ingresos de la comunidad al igual que la calidad de vida.

2.3. Utilidad.

Un producto turístico sostenible en la laguna El Juncal, permite alcanzar un desarrollo y beneficio para los habitantes del Centro Poblado El Juncal, a partir de una propuesta innovadora, mediante una transformación de la realidad social que eleve el nivel de competitividad del departamento mediante el desarrollo turístico, deportivo y recreativo en la zona. Su utilidad se ve representada en la iniciativa empresarial que puede generar empleo y reconocimiento de la zona para la atracción de turistas y visitantes.

2.4. Objetivos.

2.4.1. Objetivo General.

Realizar un Estudio de Mercado para conocer la opinión de la comunidad en general que justifiquen la creación de un producto turístico sostenible que integre la Laguna El Juncal y sus alrededores paisajísticos.

2.4.2. Objetivos específicos.

- Identificar los aspectos relevantes a considerar en la formulación del diseño conceptual y temático para la creación de un producto turístico sostenible integrado al entorno de la laguna El Juncal.
- Establecer un Mix de Marketing para la creación de un producto turístico sostenible integrado al entorno de la laguna El Juncal.
- Estimar que factores influyen en la decisión para visitar el producto turístico sostenible integrado al entorno de la laguna El Juncal.
- Determinar la demanda potencial y la oferta actual para un producto turístico sostenible integrado al entorno de la laguna El Juncal.

2.5. Definición de la población.

La población está compuesta por todas las personas, organizaciones y gestores que participan en las actividades turísticas en el Departamento del Huila, la población tiene la característica de ser estudiada, medida y cuantificada para efectos del análisis de la investigación.

Los criterios que dieron lugar a la determinación de la población estuvieron asociados a la necesidad de analizar grupos específicos o de interés que permitieron conformar la muestra

utilizada dentro de las diferentes etapas de aplicación de los instrumentos como fueron la encuesta, el focus group y el panel de expertos así:

Los criterios para definir la población a la cual se aplicó el método de encuesta correspondieron a:

Habitantes del Departamento del Huila y población en general

En la definición de la población para la aplicación del método de focus group se buscó trabajar con una muestra poblacional que respondiera a las siguientes características:

Lugareños residentes del Centro Poblado de El Juncal, asociados a ASOJUNCAL, amas de casa, estudiantes, profesores, deportistas, empresarios del sector turístico (gastronómico, hotelero y aventura).

Finalmente se definió la población para el panel de expertos teniendo en cuenta los siguientes criterios se buscaron personas que contaran con experiencia en el tema turístico y la creación de productos específicamente convocando expertos en deportes náuticos, turismo, promotores turísticos, académicos y empresarios.

2.6. Resultados de la investigación.

En el siguiente capítulo se dan a conocer los resultados que arrojaron las variables procedentes de los objetivos específicos. La información que se recolectó ha sido brindada por cada una de las personas seleccionadas que forman parte de los grupos de interés identificados en la definición de las muestras.

Seguidamente se describe lo que el gráfico representa para una mejor interpretación de los resultados, y se destacan los aspectos fundamentales que la empresa ASOJUNCAL debe considerar para la toma de decisiones que implica ofrecer un servicio innovador, que no cause o afecte de manera directa el medio ambiente, y sea accesible a todo tipo de cliente. La muestra inicial se estableció en 348 personas, logrando un muestreo con 353 personas que respondieron a la encuesta. Siguiendo el orden establecido para las variables se analizan e interpretan los siguientes resultados.

- La primera pregunta se planteó de la siguiente manera, “***¿Usted estaría de acuerdo en el desarrollo de actividades turísticas y recreativas en la Laguna El Juncal?***”. Obteniendo los siguientes resultados:

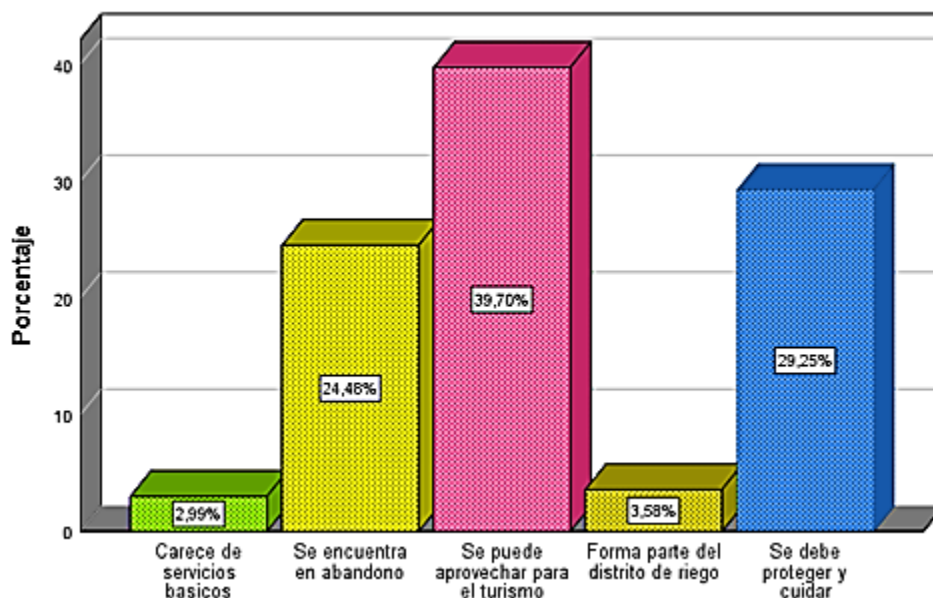
Un 94,9% que representan a 335 personas de la muestra están de acuerdo con el desarrollo de actividades turísticas y recreativas respetando el medio ambiente en la laguna El Juncal, el 5,1% que equivalen a 18 personas de la muestra manifestaron no estar de acuerdo con la realización de actividades turísticas y recreativas en la laguna El Juncal.

El comportamiento de los datos permite inferir que, con una labor de mercadeo, elaborada y diseñada para este tipo proyecto que se ubica en una zona no explotada como sector

turístico, lograría ser aceptada por cada una de las personas y turistas que visitan la laguna El Juncal, y permite suponer un apoyo futuro al proyecto a desarrollar por ASOJUNCAL.

- La segunda pregunta se planteó de la siguiente manera, “**¿Cuál es su percepción actual de la Laguna El Juncal?**”. Obteniendo los siguientes resultados:

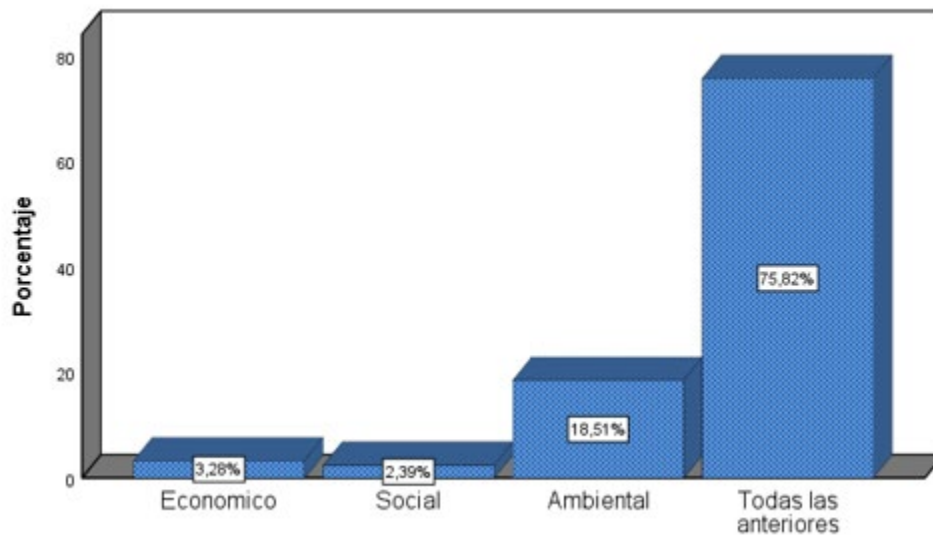
Figura 4. Percepción actual de la Laguna El Juncal.



En la gráfica se aprecia la percepción de las personas que conformaron la muestra y participaron del estudio frente a las condiciones en que se encuentra la laguna El Juncal en donde la mayoría de los encuestados el 39,7% (133 personas) manifestaron la laguna El Juncal se puede aprovechar para el turismo, el 29,3% (98 personas) declararon que la laguna se debe proteger y cuidar, el 24,5% (82 personas) expresaron que la laguna se encuentra en abandono, el 3,6% (12 personas) afirman que la laguna forma parte del distrito de riego y finalmente el 3% (10 personas) afirman que la laguna El Juncal carece de servicios básicos.

- La tercera pregunta se planteó de la siguiente manera, “**¿Cuál cree usted debe ser el factor más importante para desarrollar un proyecto turístico y recreativo en la Laguna El Juncal?**”. Obteniendo los siguientes resultados:

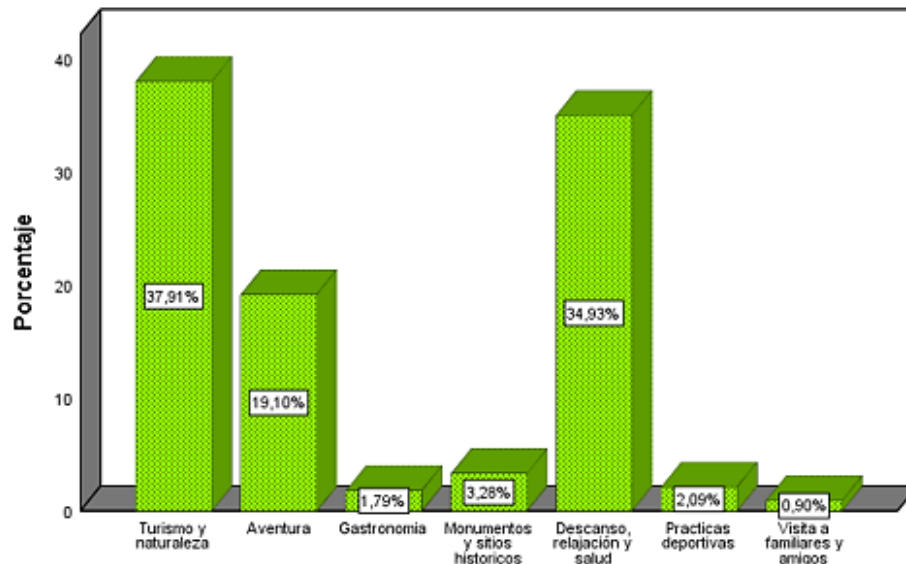
Figura 5: Factor más importante para un proyecto turístico en la Laguna El Juncal.



En la gráfica se puede apreciar que frente a la identificación de los factores más importantes para adelantar un proyecto turístico sostenible en la laguna El Juncal el 75,8% (254 personas) consideran que todos los anteriores son importantes (económico, social y ambiental), de igual manera el 18,5% (62 personas) consideran al factor ambiental, el 3,3% (11 personas) el económico y finalmente el 2,4% (8 personas) el social.

- La cuarta pregunta se planteó de la siguiente manera, ***“¿Cuál es el principal motivador a la hora de escoger un destino turístico para visitar?”***. Obteniendo los siguientes resultados:

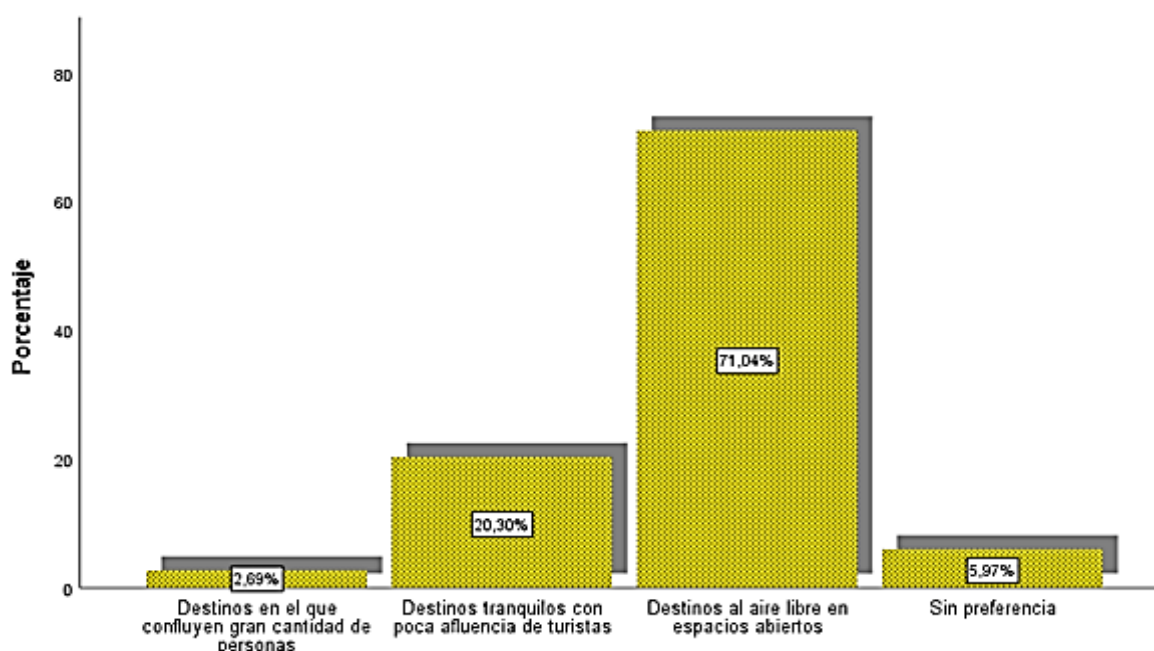
Figura 6: Motivo que impulsa escoger un destino turístico.



Los motivos que impulsan a las personas encuestadas a escoger un destino turístico corresponden a turismo y naturaleza el 37,9% (127 personas), descanso, relajación y salud el 34,9% (117 personas), turismo de aventura el 19,1% (64 personas), monumentos y sitios históricos el 3,3% (11 personas), prácticas deportivas el 2,1% (7 personas), gastronomía el 1,8% (6 personas) y el 0,9% (3 personas) visita a familiares y amigos. La tendencia en las personas encuestadas se inclina por la búsqueda de espacios de naturaleza que proporcionen descanso, relajación y salud que permita el contacto con el aire libre buscando el bienestar y el equilibrio emocional.

- La quinta pregunta se planteó de la siguiente manera, “**¿Cuándo usted visita un destino turístico prefiere?**”. Obteniendo los siguientes resultados:

Figura 7: Preferencia en destino turístico.



En la gráfica se aprecia la preferencia de los encuestados por los destinos turísticos al aire libre en espacios abiertos, encontrando que el 71% (238 personas) se inclinaron por esta tipología, entre tanto los destinos tranquilos con poca afluencia de turista participan con el 20,3% (68 personas), el 6% (20 personas) manifestaron no tener preferencia al respecto y el 2,7% (9 personas) prefieren destinos en el que confluyen gran cantidad de personas.

Esta tendencia de los participantes en la investigación corresponde al reflejo de los cuidados que implicó la pandemia, los cuales orientan la preferencia a elegir destinos alejados de las grandes ciudades, buscando la naturaleza y los espacios abiertos para disfrutar de experiencias más seguras que conectan con la naturaleza.

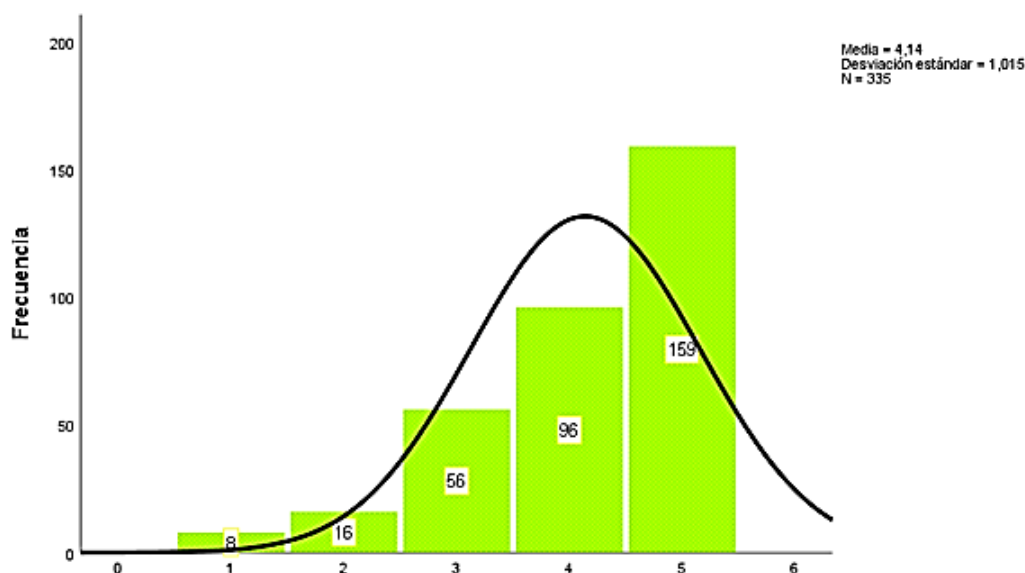
Dentro del estudio de investigación de mercados, se evaluaron 31 actividades que podrían ser implementadas en el diseño de un producto turístico sostenible para la laguna El Juncal, en la encuesta se estableció un orden de prioridad de 1 a 5, en donde se le pregunto al encuestado que mencionara lo que consideraba importante en un proyecto turístico y recreativo para la laguna El Juncal.

Para el desarrollo de la medición se estableció la siguiente escala así:

1= No debe incluirse en el proyecto 2= No es necesario 3= Importante mas no necesario 4= Importante 5= Muy importante.

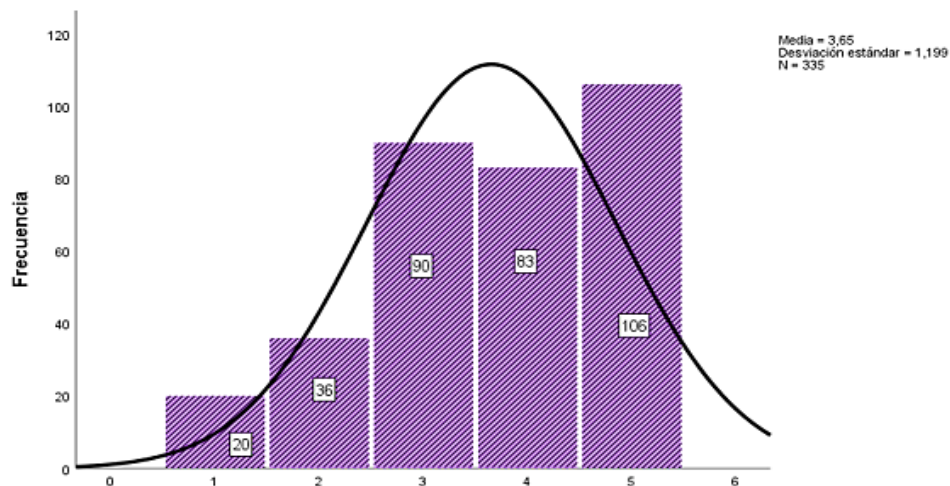
De estas 31 actividades se relacionarán en este documento las que se consideren más pertinentes, para mayor profundización de estos resultados nuevamente se invita a consultar el documento técnico anteriormente mencionado.

Figura 8: Puesto de salud y enfermería.



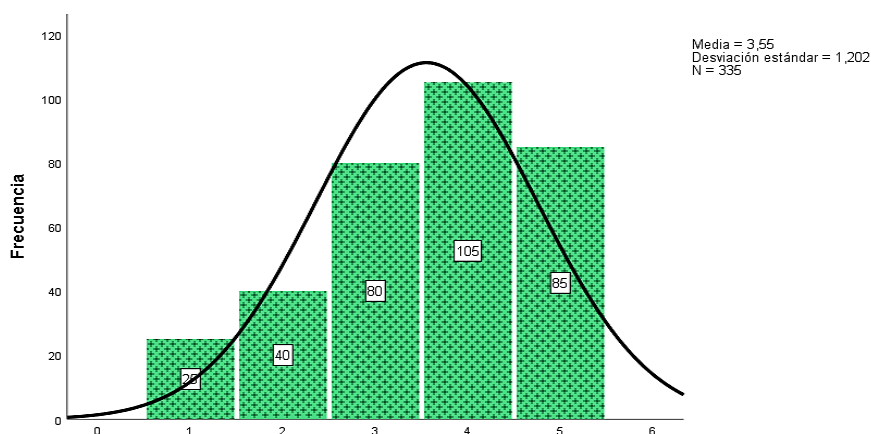
En la gráfica se presenta la evaluación de la variable puesto de salud y enfermería, apreciando que el 47,5% (159 personas) consideraron a esta variable como muy importante y la calificaron con 5, de igual forma el 28,7% (96 personas) consideraron que es importante contar con un puesto de salud y enfermería. Finalmente, la media de la variable se ubicó 4,14 con una desviación estándar de 1,05.

Figura 9: Zona Wifi y puntos de recarga eléctrica.



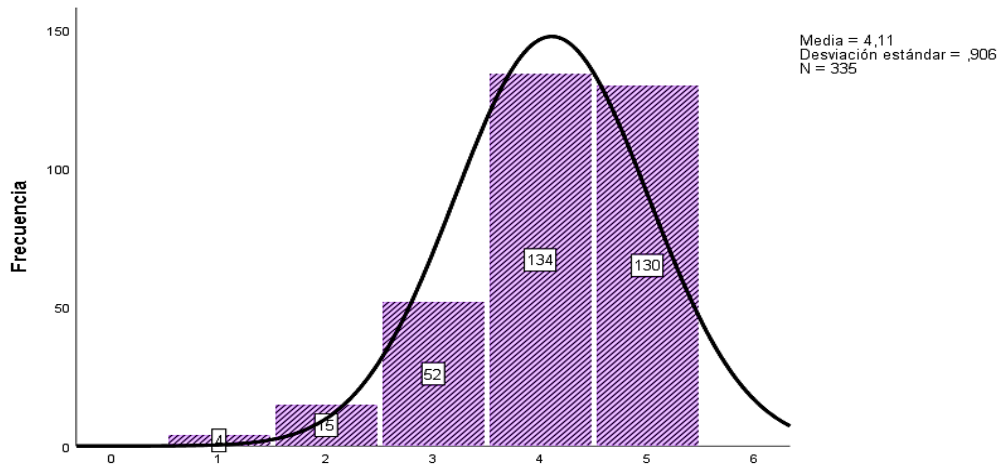
En la gráfica se aprecia la percepción de los encuestados frente a la variable de zona Wifi y puntos de recarga eléctrica, encontrando que el 31,6% (106 personas) afirmaron que es muy importante contar con este tipo de zona en el producto turístico, el 24,8% (83 personas) consideran que es importante, el 26,9% (90 personas) afirman que esta zona es importante mas no necesaria, el 10,7% (36 personas) dicen que no es necesario y finalmente el 6% (20 personas) manifestaron que no debe incluirse en la implementación del proyecto turístico. La media para esta variable se ubicó en 3,65 con una desviación estándar del 1,199.

Figura 10: Pesca deportiva.



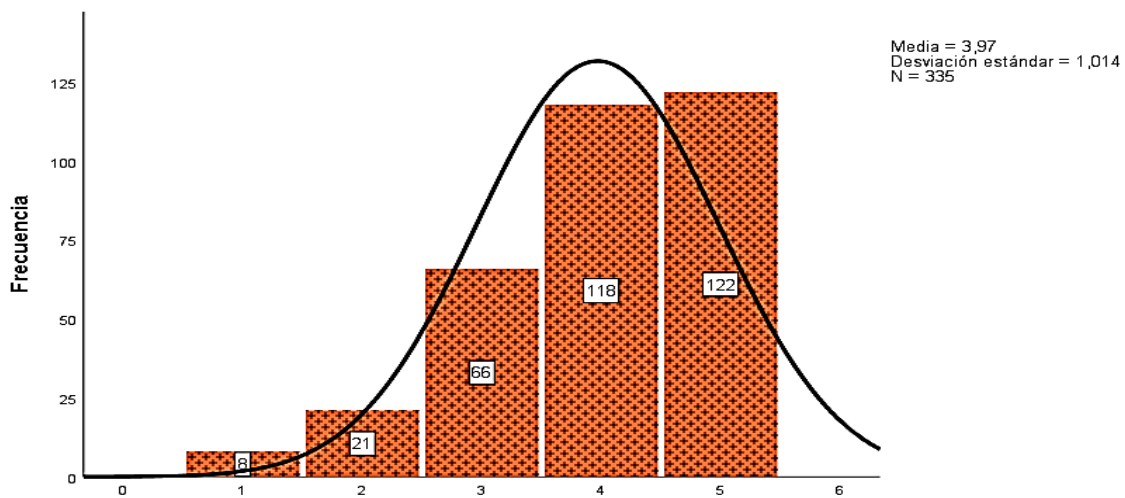
La variable correspondiente a pesca deportiva es considerada muy importante por el 25,4% (85 personas), como importante por el 31,3% (105 personas), mientras el 23,9% (80 personas) declaran que es importante mas no necesaria, el 11,9% (40 personas) sostienen que no es necesario y el 7,5% (25 personas) afirman que no debe incluirse en el proyecto turístico. La media para esta variable se ubica en 3,55 con una desviación estándar de 1,202.

Figura 11: Senderismo.



El senderismo cuenta con una aceptación de importante por el 40% (134 personas), de muy importante por el 38,8% (130 personas), se identifica un grupo correspondiente al 15,5% (52 personas) que consideran el senderismo como importante mas no necesario, el 4,5% (15 personas) consideraron que no es necesario y el 1,2% (4 personas) contemplaron que no se debe incluir en el proyecto. La media se ubica en 4,11, con una desviación estándar del 0,906.

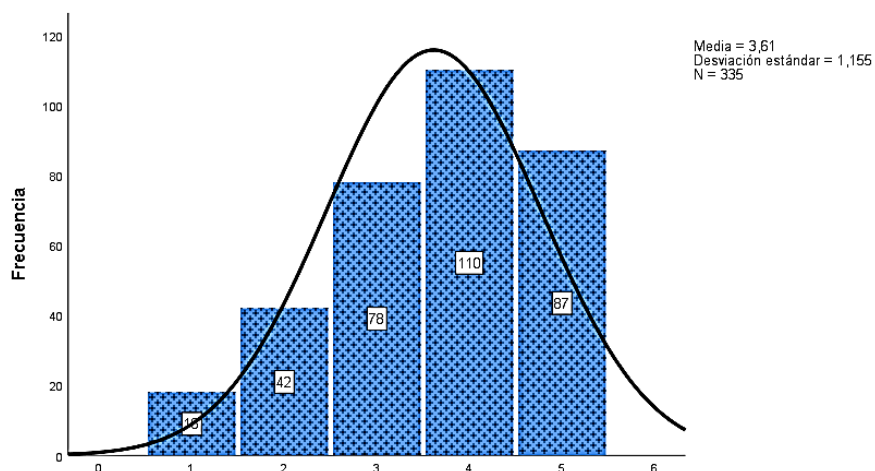
Figura 12: Avistamiento de aves.



En la gráfica se evidencia la importancia frente a la variable de avistamiento de aves, encontrando que el 36,6% (122 personas) consideran esta actividad como muy importante en el desarrollo del proyecto, el 35,2% (118 personas) afirmaron que es importante, un 19,7% (66 personas) afirman que es importante mas no necesario, el 6,3% (21 personas) consideran que no es necesario y el 2,4% (8 personas) manifestaron que no debe incluirse

en el proyecto. La media para esta variable se ubica en 3,97 con una desviación estándar del 1,014.

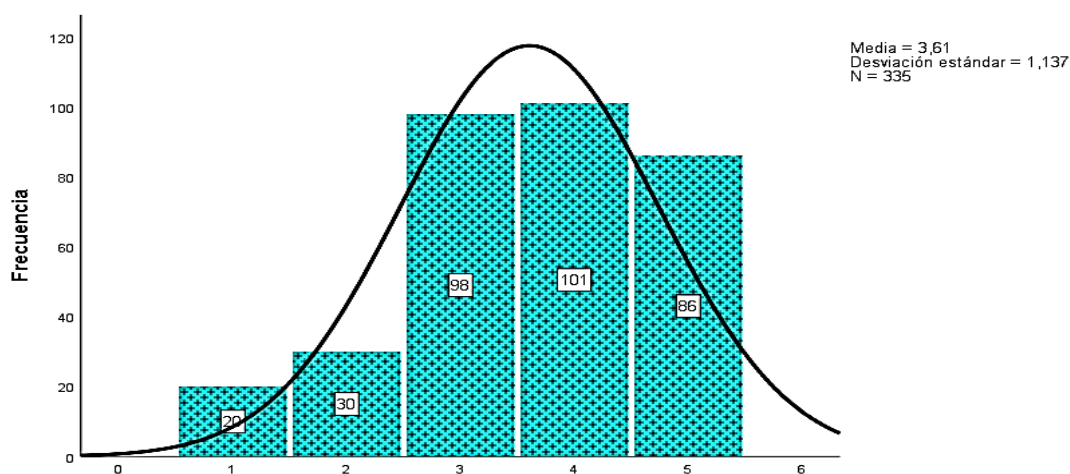
Figura 13: Ciclo montañismo.



El ciclo montañismo es una actividad que es considerada como importante por el 32,8% (110 personas), muy importante para el 26% (87 personas), el 23,3% (78 personas) consideran que es importante mas no necesario, el 12,5% (42 personas) afirmaron que no es necesario y el 5,4% (18 personas) concluyen que esta variable no debe incluirse en el proyecto.

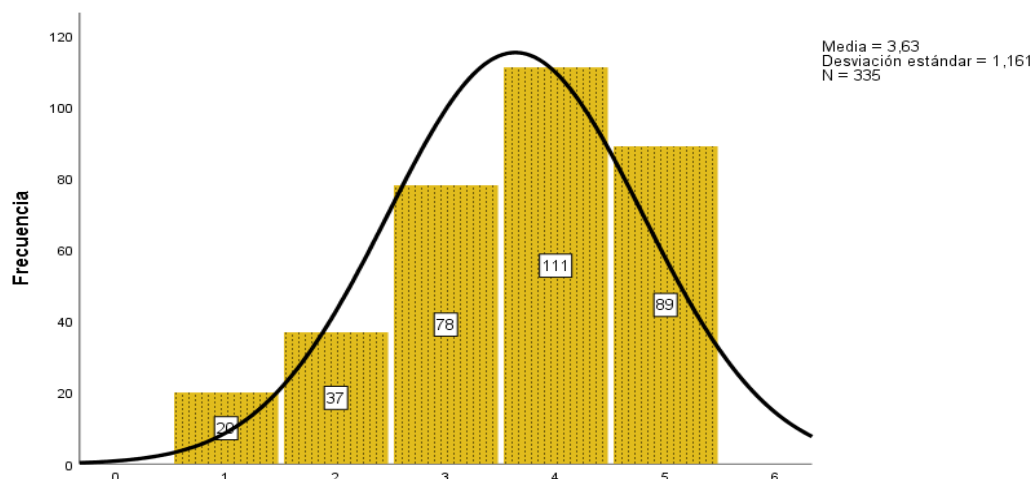
La media para ciclo montañismo se ubicó en 3,61 con una desviación estándar del 1,155.

Figura 14: Navegación a vela.



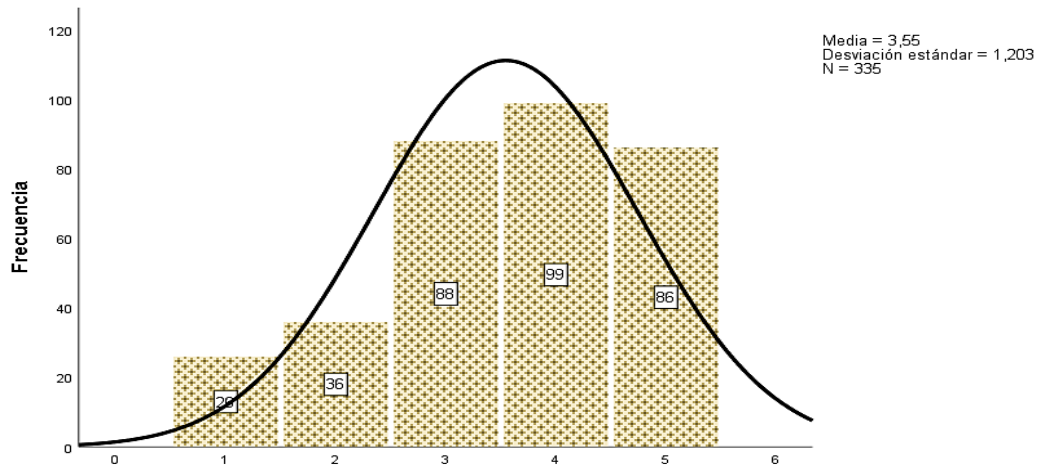
En la gráfica se aprecia que el 30,1% (101 personas) afirmaron que la variable de navegación a vela es importante para el proyecto turístico, entretanto el 29,3% (98 personas) consideran que es importante mas no necesario para el proyecto, el 25,7% (86 personas) manifestaron que la navegación a vela es muy importante para el proyecto, el 9% (30 personas) indican que no es necesario y finalmente el 6% (20 personas) dicen que no debe incluirse en el proyecto. La media para esta variable es de 3,61 con una desviación estándar de 1,137.

Figura 15: Kayak.



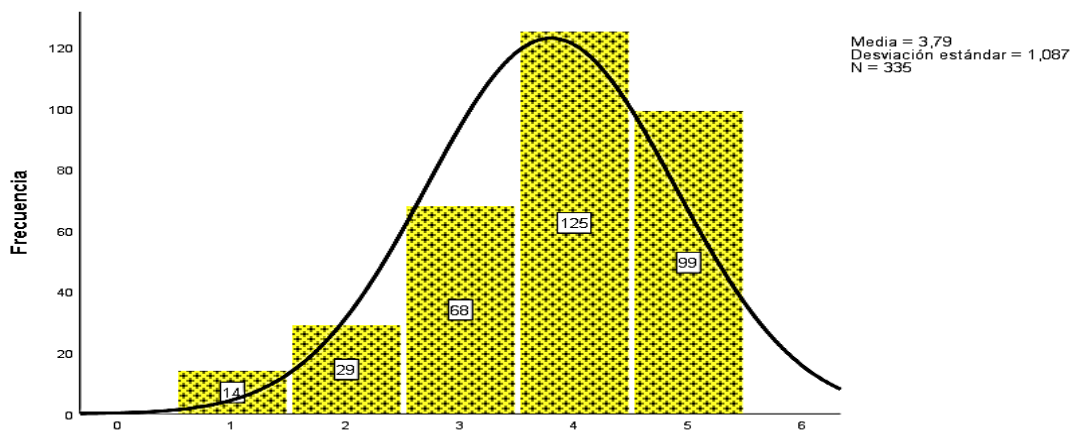
La actividad de kayak cuenta con una opinión de importante por el 33,1% (111 personas) de la muestra que participo de la investigación de mercados, de igual manera el 26,6% (89 personas) manifestaron que esta actividad era muy importante para el proyecto turístico, el 23,3 % (78 personas) sugirieron que la actividad de kayak es importante mas no necesaria en el desarrollo del proyecto, el 11% (37 personas) manifestaron que la actividad no es necesaria y el 6% (20 personas) indicaron que esta actividad no debe incluirse en el proyecto. La media para esta variable fue de 3,63, con una desviación estándar del 1,161.

Figura 16: Esquí náutico.



El esquí náutico es considerado una actividad importante por el 29,6% (99 personas), el 26,3% (88 personas) manifestaron que es importante mas no necesaria para el proyecto turístico, el 25,7% (86 personas) creen que esta actividad es muy importante en el proyecto, el 10,7% (36 personas) afirmaron que el esquí náutico no es necesario y finalmente el 7,8% (26 personas) piensan que esta actividad no debe ser incluida en el proyecto. La media para esta variable se ubicó en 3,55, con una desviación estándar del 1,303.

Figura 17: Venta de artesanías.

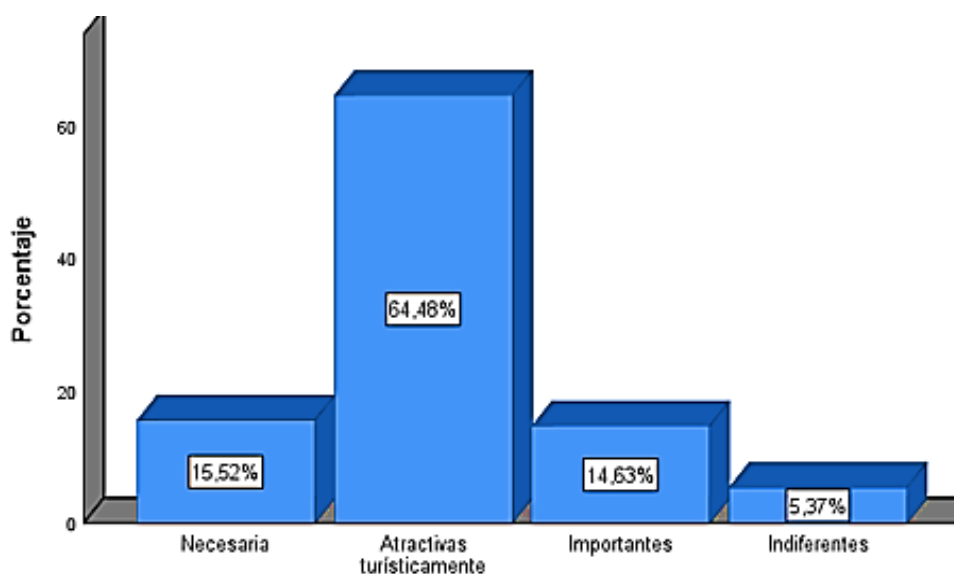


En la gráfica se aprecia la percepción de los encuestados frente a la variable venta de artesanías, encontrando los siguientes resultados, el 37,3% (125 personas) consideran importante para el proyecto esta actividad, el 29,6% afirman que es muy importante tener en cuenta esta actividad para el proyecto, el 20,3% (68 personas) califican de importante la venta de artesanías mas no necesaria en el proyecto, el 8,7% (29 personas) sostienen que no es necesario y el 4,4% (14 personas) están de acuerdo en que no debe incluirse en el

proyecto la venta de artesanías. Esta variable se ubica con una media de 3,79 y una desviación estándar de 1,087.

- La sexta pregunta se planteó de la siguiente manera, “**¿Considera usted que las atracciones náuticas implementadas en la Laguna El Juncal son?**”. Obteniendo los siguientes resultados:

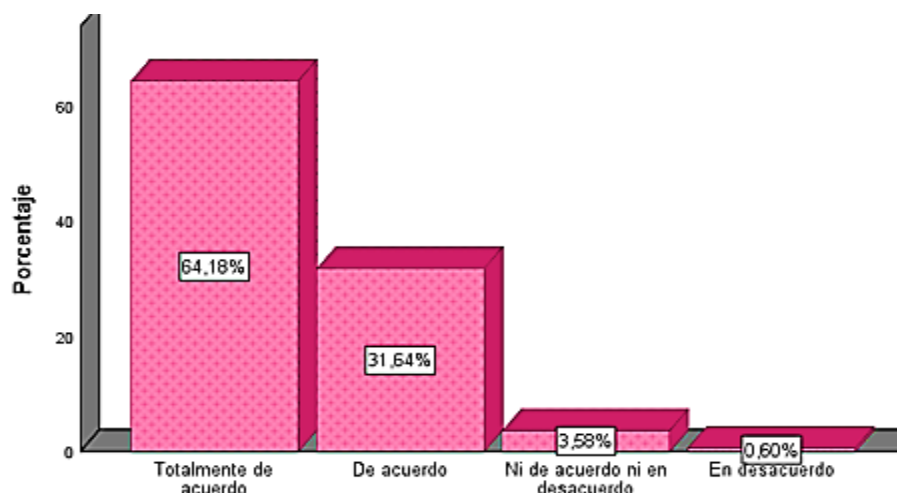
Figura 18: Impacto de las atracciones náuticas.



En la gráfica se aprecia la tendencia que tienen las personas encuestadas frente a la sensación que generan las atracciones náuticas, encontrando que el 64,5% (216 personas) consideraron que estas son atractivas turísticamente, el 15,5% (52 personas) manifestaron que son necesarias, el 14,6% (49 personas) reconocen que son importantes y el 5,4% (18 personas) se comportan de forma indiferente frente a este tema.

- La séptima pregunta se planteó de la siguiente manera, “**¿En caso de tener un desarrollo turístico en la Laguna El Juncal estaría usted de acuerdo con visitarlo y utilizar sus atracciones en compañía de sus familiares o amigos?**”. Obteniendo los siguientes resultados:

Figura 19: Intención de visita.



Teniendo en cuenta lo detallado en el gráfico anterior, se puede apreciar una tendencia favorable frente a visitar y utilizar las atracciones implementadas en un producto turístico desarrollado en la laguna El Juncal, ya que el 64,2% (215 personas) manifestaron que están totalmente de acuerdo con visitarlo en compañía de familiares y amigos, entretanto el 31,6% (106 personas) indicaron estar de acuerdo con la visita, el 3,6% (12 personas) expresaron que ni están de acuerdo ni en desacuerdo mostrando una posición de indiferencia y finalmente el 0,6% (2 personas) afirmaron estar en desacuerdo con el proyecto.

En este punto, es importante contar con el apoyo de la comunidad, turistas y personas en general; el proyecto turístico a desarrollar está relacionado con turismo de naturaleza y actividades recreativas en contacto con la naturaleza, al igual que el turismo de aventura, rural y el ecoturismo que son tendencias dentro de las preferencias de los visitantes y turistas a los distintos destinos nacionales e internacionales. La intención de visita se logra con la motivación que influye en las personas al seleccionar la actividad turística y vivir su experiencia, la cual deberá ser altamente positiva.

2.7. Conclusiones y recomendaciones.

2.7.1. Principales resultados.

Durante el desarrollo de la investigación para la identificación de un producto turístico sostenible en la laguna El Juncal, se analizaron los componentes del sistema turístico con la intención de demostrar mediante la información obtenida en la aplicación de las encuestas, las hipótesis planteadas al comienzo de este. Las encuestas, talleres en grupos focales y dialogo con expertos mediante la realización de un panel, permitieron recopilar la información necesaria, la cual fue desarrollada y analizada en el cuerpo del trabajo.

Con los resultados obtenidos, se puede estar en condiciones de afirmar que en la laguna El Juncal se cuenta con un alto potencial turístico a desarrollar y que podría posicionarse como ecoparque náutico turístico y recreativo

A continuación, se detallan los principales resultados:

- El 94,9% (335 personas) de la muestra están de acuerdo con el desarrollo de actividades turísticas y recreativas en la laguna El Juncal.
- El 87,2% (292 personas) afirmaron que las redes sociales son el principal medio de comunicación.
- El 79,7% (267 personas) tienen su lugar de residencia en la ciudad de Neiva.
- Un 75,8% (254 personas) manifestaron que los factores más importantes para el desarrollo de un proyecto turístico en la laguna El Juncal corresponden a temas económicos, sociales y ambientales.
- El 71% (238 personas) declararon que dentro de sus preferencias en cuanto a destinos turísticos se encuentran los destinos al aire libre en espacios abiertos.
- El 66,6% (223 personas) consideran que el sistema tarifario debe ser considerado como un cobro único por la entrada y a todas las atracciones.
- El 64,5% (216 personas) estiman que el impacto de las atracciones náuticas en el producto turístico a desarrollar en la laguna El Juncal son atractivas turísticamente.
- El 64,2% (215 personas) dentro de la intención de visita, estarían totalmente de acuerdo con visitar el parque recreacional de la laguna El Juncal.
- El 53,7% (180 personas) dentro de su composición étnica corresponden a mestizo.
- En la identidad de género el 55,5% (186 personas) correspondieron a mujeres y el 44,5% (149 personas) a hombres.
- El 46,6% (156 personas) estarían dispuestas a pagar un valor de ingreso al parque dentro del rango de \$ 10.000 a \$ 15.000.
- Respecto al rango de edad de los encuestados el 42,1% (141 personas) se ubicaron entre 19 a 25 años.
- En relación con la ocupación de los encuestados el 40% (134 personas) fueron estudiantes y el 39,7% (133 personas) empleados.
- El 39,7% (133 personas) en su percepción respecto de la laguna El Juncal coinciden en que se puede y debe aprovechar turísticamente.
- El 39,1% (131 personas) de la muestra manifestaron que visitarían el parque recreacional de la laguna El Juncal una vez por mes.
- Frente al nivel de ingresos de los encuestados se encontró que el 38,8% (130 personas) cuentan con ingresos menores a \$ 1.000.000 y un 38,8% (130 personas) se ubican en el rango de \$ 1.000.000 a \$ 3.000.000
- El 37,9% (127 personas) manifestaron que los motivos que impulsan la escogencia de un destino turístico corresponden a la preferencia por el turismo de aventura y naturaleza.

- El 37,9% (127 personas) podrían visitar el parque recreacional de la laguna El Juncal con 3 a 4 personas como acompañantes.

2.7.2. Recomendaciones.

Considerando que los productos son la sumatoria de atractivos, infraestructura, servicios y precio, como primer paso se identifican las líneas y propuestas generales de productos que se puntualizaron en la investigación.

Del análisis y las conclusiones se desprenden una serie de propuestas que se han formulado con la finalidad de orientar la creación de un producto turístico pertinente a las expectativas de las personas que participaron de la investigación y lograr que todo el sector del Juncal pueda competir en el mercado y obtengan la imagen y posicionamiento de zona líder en el desarrollo turístico del Departamento del Huila.

Es importante destacar el alto grado de aceptación del proyecto por parte de las personas que participaron en la investigación, de igual manera hay que considerar que dentro de las expectativas de los que intervinieron en la investigación la mayoría convergen en el cuidado del entorno y el medio ambiente, realizando el mínimo de intervención en el entorno paisajístico, conservando la identidad de la zona.

Se debe de evitar la emisión de gases contaminantes en la laguna e implementar actividades náuticas de remos, tabla o vela. La tendencia a desarrollar se asocia a un turismo liviano en donde los viajeros tengan una experiencia coherente con la del cuidado del lugar que visitan, la disminución del estrés, promover el descanso, la gastronomía, los paisajes, la cultura, practicar actividades deportivas, extremas y construir historias alrededor de temáticas las cuales podrían asociarse a procesos productivos de la agricultura mediante la transmisión de conocimientos y experiencias que se viven en el Centro Poblado El Juncal.

Muy importante involucrar a la comunidad dentro de la participación del proyecto, propulsar una participación consultiva entre la comunidad, ASOJUNCAL, el gobierno local y Departamental para aclarar, debatir y exponer los beneficios que otorga la actividad turística.

El Centro Poblado de El Juncal cuenta con una gran oportunidad de ser un destino turístico de alto nivel en el Huila, teniendo en cuenta que con el producto turístico de la laguna El Juncal y el Centro Turístico de Playa Juncal se diversifica su oferta con el fin de hacer que los visitantes duren más tiempo en los destinos, debido a estos se convierten en complemento y muchos turistas estarían dispuestos a dedicar más tiempo siempre y cuando hayan actividades que les permita prolongar su estadía.

3. Desarrollo Operativo.

3.1. Definición del estado futuro.

En esta etapa mediante la planeación estratégica, se hace un proceso de definición del estado futuro del proyecto Parque Temático ASOJUNCAL bajo el enfoque de la asociatividad y el desarrollo sostenible con una visión a 5 años a partir de la entrada en operación.

3.2. Definición de propósitos y metodologías.

En esta etapa se define la ruta para conseguir lo propuesto en la Misión y Visión. Para conseguir lo anteriormente mencionado se utilizará una metodología que consta de 4 elementos, objetivos, metas, estrategias y medidas. Los objetivos y las metas definirán el alcance que se quiere tener, mientras que las estrategias y las medidas definirán la manera en que se conseguirán los objetivos y las metas.

Tabla 4. Definición de propósitos y metodologías.

Objetivos	Metas	Estrategias	Medidas
El Parque Temático ASOJUNCAL se posicionará como una marca reconocida en el departamento del Huila y en el sur colombiano.	Posicionar al Parque Temático ASOJUNCAL como uno de los principales parques en el sur de Colombia	Posicionamiento de marca a través del marketing estratégico.	(10) Campañas publicitarias en redes sociales y en publicidad tradicional.
		Establecer una identidad de marca fuerte	Creación de la identidad de marca a partir de la definición de un logotipo, los colores empresariales, eslogan y demás elementos que identifiquen y diferencien al Parque Temático de otros parques.
		Brindar una experiencia memorable.	Mediante una atención al cliente de alta calidad y una ejecución impecable de los servicios se espera dejar en el recuerdo de

			los usuarios una grata experiencia del Parque Temático.
		Retroalimentación.	Establecer (12) jornadas de retroalimentación en función de los comentarios recibidos por los usuarios en orden de identificar falencias y mejorar en el servicio prestado.
Posicionar al Parque Temático ASOJUNCAL como uno de los principales destinos turísticos del sur de Colombia.	El Parque Temático ASOJUNCAL estará posicionado entre los tres principales destinos turísticos del departamento del Huila y dentro de los diez principales destinos turísticos del sur de Colombia.	Fortalecimiento de la propuesta náutica – extrema	Contratación de personal altamente capacitado con el objetivo de mitigar y reducir al mínimo posible los riesgos de accidentes.
			Realizar mantenimientos preventivos de los equipos náuticos.
			Implementar medidas rigurosas de seguridad para preservar el bienestar de los usuarios y de los colaboradores.
			Promover competencias de talla nacional con los objetivos de generar tradición competitiva y asegurar una recurrencia anual de visitantes.

		Fortalecimiento de la propuesta natural	Contratación de personal altamente capacitado con el objetivo de instruir a los usuarios sobre la temática natural y avistamiento de aves, también para mitigar y reducir al mínimo posible los riesgos de accidentes.
			Promover una estricta cultura del cuidado de los espacios naturales en función de la esencia sostenible del proyecto
			Ofertar actividades familiares en entornos seguros
		Fortalecimiento de la propuesta de aviturismo.	Contratación de personal altamente calificado, con amplio conocimiento en aves y especies que habitan en la zona.
			Promoción de especies locales a partir de programas de observación atractivos para amantes del tema.

			Uso de tecnología para brindar una experiencia enriquecedora y completa para el usuario.
			Articulación con instituciones y organizaciones especializadas en el tema para segmentar la línea de servicio, demostrando seriedad y profesionalismo

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Socialización de resultados.

La cultura organizacional debe ser un aspecto primordial dentro del equipo de trabajo del Parque Temático. Por lo tanto, es importante que dentro de esta cultura se hagan efectivas reuniones periódicas en las cuales se haga socialización y retroalimentación de las estrategias y actividades que deben desarrollar los miembros del equipo de trabajo con sus respectivos planes y programas, también, es importante establecer una parametrización y un seguimiento a partir de indicadores que permitan medir el desempeño de los miembros, los grupos y del equipo de trabajo en general. Además, el líder de cada área contará con la disposición de generar espacios en los que tenga dialogo directo y permanente con sus colaboradores directos.

3.4. Componente de Operación y Funcionamiento.

Dentro de la planeación estratégica del Parque Temático se propone un plan inicial de operación que contempla aspectos como capacidad de carga, seguridad, horario de funcionamiento, programación etc.

3.5. Capacidad de carga.

La capacidad de carga del Parque Temático ASOJUNCAL se determinó a partir de la identificación de la población del departamento del Huila, a partir de ahí se segmentó la población objetivo por rangos de edades y sexo. Seguidamente se extrajo la muestra de 335 personas que representan un 0,38% de la cobertura. Haciendo uso de una de las preguntas realizadas en la encuesta se determinó el nivel de aceptación del Parque Temático el cual fue del 95%. Se estimó el promedio de visita anual del Parque teniendo en cuenta los resultados de la encuesta, para un total de 4.058 visitas totales por año.

El promedio de visitas de la demanda potencial se calculó a partir de la población segmentada del departamento del Huila (878.306), con un promedio de 12 visitas al año para una demanda potencial por año de 10.539.672 personas.

Se realizó el cálculo de la demanda efectiva, para lo cual se tomaron los datos totales de visitantes-turistas que tienen la intención de visita al Ecoparque Náutico ASOJUNCAL más la cifra de turistas que están dispuestos a visitar el parque acuático obtenido en la encuesta, obteniendo como resultado una demanda efectiva total de 38.140 personas al año.

Para mayor conocimiento de la metodología empleada para determinar la capacidad de carga se sugiere consultar el documento “Demanda Ecoparque Náutico ASOJUNCAL”.

3.6. Seguridad.

El Parque Temático cumplirá con los protocolos establecidos para el normal desarrollo de sus funciones, así mismo dentro de su estructura organizacional se ha incluido una auxiliar de enfermería con el fin de responder aquellas situaciones que requiera una respuesta inmediata. En términos de seguridad física se plantea la contratación de outsourcing del esquema de seguridad para el Parque Temático que permita minimizar los riesgos de inseguridad que llegaran a presentarse.

3.7. Horario.

El horario propuesto para el personal operativo y administrativo del Parque Temático ASOJUNCAL es de 8:00 am a 5:00 pm.

4. Gestión del Personal.

4.1. Estructura interna, cargos y perfil del talento humano.

La gestión del personal es esencial para la consecución del éxito de este proyecto. Se debe procurar tener al mejor equipo de trabajo para alcanzar los objetivos de la alta calidad del servicio prestado y la optimización de los procesos dentro del Parque. Es por lo anterior que se establece una estructura interna con sus respectivos cargos y perfiles del talento humano que tendrá el Parque Temático.

Tabla 5. Cargos y perfil del talento humano.

AREA	CARGO	PERFIL	FUNCIONES
Dirección general.	Director ejecutivo.	Administrador de empresas, ingeniero industrial, Economista o de áreas afines con postgrado y experiencia en cargos relacionados.	Dirigir integralmente al Parque Temático ASOJUNCAL desde el control de las distintas áreas operativas.
	Auxiliar administrativo	Profesional o estudiante de	Apoyar el director

		administración de empresas o carreras afines con experiencia laboral mayor de 6 meses	ejecutivo, cumplir con funciones administrativas
Dirección de Operaciones.	Coordinador de operaciones.	Administrador de empresas, ingeniero industrial, economista o de carreras afines con postgrado y experiencia en cargos relacionados	Velar por el funcionamiento operativo general del parque. Ejercer seguimiento y vigilancia a los procesos operativos.
	Operador	Operadores de actividades náuticas, deportivas y turísticas con experiencia en cargos relacionados	Ejecutar de manera segura y satisfactoria las actividades temáticas que ofrece el Parque en sus distintas líneas de entretenimiento.
	Auxiliar de operaciones.	Estudiante o profesional de administración de empresas, ingeniería industrial, economía o carreras afines con mínimo 6 meses de experiencia	Hacer seguimiento y reporte de la operación diaria del parque en sus diferentes espacios.
Ventas y Marketing.	Coordinador de Ventas y Marketing.	Profesional en Marketing y Publicidad, Administración de empresas o Comunicaciones con experiencia en cargos relacionados.	Coordinar el área. Establecer estrategias de marketing en función del posicionamiento del Parque Temático.
	Auxiliar de marketing.	Estudiante o profesional de Marketing y publicidad, administración de	Apoyar al coordinador de Ventas y Marketing. Ejecutar

		empresas o comunicaciones con mínimo 6 meses de experiencia y conocimientos en fotografía y video.	actividades administrativas que requiera el área. Articularse con las demás áreas.
	Diseñador gráfico.	Profesional en Diseño gráfico con un año de experiencia.	Elaborar los productos requeridos para el funcionamiento de las estrategias de marketing, ventas y comunicaciones que se requieran.
Dirección Financiera.	Director Financiero.	Administrador de empresas, Contador, Economista, Financiero o de carreras afines con postgrado y experiencia relacionada en el cargo.	Dirigir el área financiera del parque. Ejecutar de manera optima los procesos financieros que requiere el parque.
	Auxiliar financiero.	Estudiante o profesional en administración de empresas, contaduría, economía, finanzas o carreras afines con mínimo 6 meses de experiencia.	Apoyar al director financiero en las actividades requeridas. Ejecutar las actividades administrativas requeridas.
Recursos Humanos.	Coordinador de Recursos Humanos.	Profesional en administración de empresas, recursos humanos, derecho, salud ocupacional o carreras afines con postgrado con	Coordinar de manera óptima los recursos humanos del Parque Temático. Ejecutar los procesos

		experiencia en cargos afines.	administrativos que requiera el área.
Servicio al Cliente.	Jefe de Servicio al Cliente.	Profesional en administración de empresas, gestión comercial, comunicaciones o carreras afines con experiencia en el cargo	Llevar a cabo la dirección del servicio al cliente con el objetivo de la prestación de alta calidad. Establecer estrategias efectivas para mantener en mejora constante los procesos.
	Coordinador de Servicio al Cliente.	Profesional en administración de empresas, gestión comercial, comunicaciones o carreras afines con experiencia en el cargo	Apoyar al jefe de servicio al cliente. Coordinar, hacer seguimiento y reportar los procesos diarios que tiene el parque en temas de servicio al cliente. Ejecutar las actividades administrativas requeridas.

Fuente: Equipo formulador.

5. Gestión Corporativa.

5.1. Plan de capacitación al personal.

La prestación de servicios dentro del Parque Temático ASOJUNCAL debe ser siempre de alta calidad, es por esto por lo que su personal debe estar en constante capacitación, adquiriendo conocimientos y actualizando las metodologías a utilizar.

Es por lo anterior que se ha establecido un Plan de capacitación al personal que consta de un eje temático transversal que tendrá como objetivo brindar a los colaboradores las herramientas necesarias para facilitar su labor, generando al mismo tiempo un sentido de pertenencia que aumentará su compromiso con la institución y mantendrá al personal

motivado, lo que se reflejará en un efecto de una excelente atención al usuario y en la calidad del servicio prestado dentro del Parque Temático.

La planeación estratégica ha determinado que durante el año existirán dos espacios de capacitación al personal. También se define el banco de las temáticas que se utilizarán para las capacitaciones, el cual estará alineado con las estrategias que busca emplear el Parque Temático.

Tabla 6. Plan de capacitación al personal.

Plan de Capacitación al Personal y de Gestión del Conocimiento								
RESPONSABLE				Director de Operaciones		VERSION	1	
OBJETIVO	Establecer el Plan de formación de personal mediante la definición las líneas de acción del Parque Temático			Presupuesto asignado		\$20.000.000		
TEMA	METODOLOGÍA	MODALIDAD	RESPONSABLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacitación Semestre 1	Taller Módulo Curso seminario	Presencial y/o virtual	Director de Operaciones	X	X	X	X	X
Capacitación semestre 2				X	X	X	X	X
Presupuesto anual				4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Presupuesto total 5 años				20.000.000				

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se relaciona el banco temático de capacitaciones para el personal del Parque Temático, relacionando su metodología, modalidad y eje temático:

Tabla 7. Banco temático de capacitaciones al personal del Parque Temático.

PARQUE TEMÁTICO ASOJUNCAL				
PLAN DE CAPACITACIÓN Y DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO				
RESPONSABLE	Director de Operaciones		VERSION	1
OBJETIVO	Establecer el Plan de formación de personal mediante la definición las líneas de acción del Parque Temático.			
TEMA	METODOLOGÍA	MODALIDAD	EJE TEMATICO	RESPONSABLE

Uso de las plataformas virtuales Moodle y Google Meet	Taller	Presencial y/o virtual	Ambientes de aprendizaje	Director de Operaciones
Gestión humana en las organizaciones digitales	Taller	Presencial y/o virtual	Ambientes de aprendizaje	Director de Operaciones
Técnicas para hablar en público	Modulo	Presencial y/o virtual	Gestión Administrativa	Director de Operaciones
Marketing Digital	Taller	Presencial y/o virtual	Mercadeo	Director de Operaciones
Habilidades blandas - Empatía	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Seguridad protección de datos personales	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Cultura Huilense	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Uso de TIC en el proceso de capacitación y/o formación	Taller	Presencial y/o virtual	Ambientes de aprendizaje	Director de Operaciones
Actividades para la salud y el esparcimiento, en pro del bienestar físico y mental	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Herramientas TIC para la creación de recursos didácticos	Taller	Presencial y/o virtual	Ambientes de aprendizaje	Director de Operaciones
El trabajo cooperativo y colaborativo	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Inteligencia emocional	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de contenidos/líder ASCTI
Diseño y creación de ambientes virtuales de aprendizaje	Taller	Presencial y/o virtual	Herramientas virtuales para la educación	Director de Operaciones
Desarrollo de Pensamiento Estratégico - Planeación y Prospectiva	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Estrategias de comunicación asertiva	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Liderazgo-trabajo en equipo	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Atención al cliente	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Primeros auxilios	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones
Primeros auxilios por accidente ofídico	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de Operaciones

Salvamento acuático	Taller	Presencial y/o virtual	Desarrollo humano	Director de operaciones
Aviturismo	Diplomado	Presencial y/o virtual	Ambientes de aprendizaje	Director de Operaciones

Fuente: Elaboración propia.

6.3. Estructura organizacional.

En este punto se hace una definición de como estará organizado el equipo de trabajo del Parque Temático con sus respectivos roles, áreas y cargos que se requieren para el normal funcionamiento. Tener una estructura organizacional clara, definida y organizada es importante pues será la base para poder ejecutar de manera exitosa los planes y las estrategias establecidas para cada segmento del equipo de trabajo.

Figura 20: Estructura Corporativa.



Fuente: Equipo formulador

6.4. Modelo administrativo.

La dirección y la administración del Parque Temático ASOJUNCAL, serán ejercidas por La Junta Directiva, la Gerencia General; y los demás funcionarios u organismos creados por La Junta Directiva; cada uno de los órganos desempeñarán sus funciones dentro del límite de las facultades y atribuciones que le confieran los estatutos y leyes vigente.

La estructura organizacional del Parque Temático ASOJUNCAL estará conformada por una estructura plana, seccionada de acuerdo con las funciones fundamentales de mercadeo, finanzas, gestión humana y desarrollo de contenidos o productividad, conformada por áreas independientes y correlacionadas a través de la gerencia general, dotada de todos los

órganos competentes para movilizar a los equipos de trabajo hacia el logro de los objetivos propuestos.

6.5. Funcionamiento de la organización.

Parte del funcionamiento de la estructura organizacional será determinado en la escritura de protocolización, donde se señalarán aspectos como:

- Composición de la junta directiva.
- Presidencia. Quien presidirá las reuniones de la junta directiva.
- Quórum para la toma de decisiones.
- Sesiones y periodo.
- Actas.

6. Gestión Legal.

6.1.1. Naturaleza y tipología jurídica.

6.1.2. Objeto social.

6.1.3. Constituyentes.

6.1.4. Fundamento legal.

6.1.5. Régimen jurídico.

6.1.6. Negocios jurídicos con el Estado.

6.1.6.1. La formulación de proyectos.

6.1.6.2. Contratos de apoyo con entidades públicas.

6.1.6.3. Convenios de asociación.

6.1.7. Aportes.

6.1.8. Procedimientos de creación.

6.1.9. Contenido de los estatutos.

6.1.10. Control fiscal.

6.1.11. Control disciplinario.

7. Gestión Financiera.

7.1.1. Sostenibilidad Financiera.

7.1.2. Caja inicial.

7.1.3. Valor del ticket.

7.1.4. Proyección de entradas anuales.

7.1.5. Ingresos.

7.1.5.1. Corto plazo.

7.1.5.2. Mediano Plazo y largo plazo.

7.1.6. Gastos.

7.1.7. Gastos de operación.

7.1.8. Gastos de comunicación.

7.1.9. Gastos de dirección.

7.1.10. Gastos de gestión humana.

7.1.11. Gastos de depreciación.

7.1.12. Total, gasto de operación.

7.1.13. Reinversión de excedentes.

7.1.14. Caja final.

7.1.15. Estrategia tarifaria para usuarios.

7.1.16. Flujo de caja consolidado.

7.1.17. Estado de pérdidas y ganancias consolidado.

8. Análisis de Riesgos.

El presente documento permite dar respuesta a lo establecido por el Sistema General de Regalías en su Guía de Orientaciones Transitorias para la Gestión de Proyectos de Inversión, en la cual en su numeral 6.3. Requisitos generales para proyectos de inversión en fase III, define en su *“ítem 6. Para los proyectos de inversión que contemplen dentro de sus componentes infraestructura, se debe elaborar el análisis de riesgos de desastres, de conformidad con lo establecido en el artículo 38 de la Ley 1523 de 2012, según la escala de diseño del proyecto”*.

Con base en lo anterior, se formula el presente documento el cual parte de lo establecido en el artículo 38. Incorporación de la gestión del riesgo en la inversión pública de la Ley 1523 de 2012.

8.1. ANTECEDENTES

La Ley 1523 de 2012 adopta la política nacional de gestión del riesgo de desastres y se establece el Sistema Nacional de Gestión del Riesgo de Desastres. En su artículo 38. Establece la Incorporación de la gestión del riesgo en la inversión pública. Todos los proyectos de inversión pública que tengan incidencia en el territorio, bien sea a nivel nacional, departamental, distrital o municipal, deben incorporar apropiadamente un análisis de riesgo de desastres cuyo nivel de detalle estará definido en función de la complejidad y naturaleza del proyecto en cuestión. Este análisis deberá ser considerado desde las etapas primeras de formulación, a efectos de prevenir la generación de futuras condiciones de riesgo asociadas con la instalación y operación de proyectos de inversión pública en el territorio nacional.

En 2018, se elaboró el Documento CONPES 3947 Estrategias de Actuación y Coordinación para Reducir las Afectaciones ante la Eventual Ocurrencia de un Fenómeno de Variabilidad Climática: El Niño 2018 – 2019, el cual vinculó a 14 entidades públicas del ámbito nacional y estimó una inversión 55 mil millones de pesos a 2020¹.

En 2019, el DNP desarrolló el 'Índice Municipal de Riesgo de Desastres Ajustado por Capacidades' para que alcaldes, gobernadores, y tomadores de decisión, conozcan la medición del riesgo a nivel municipal ante inundaciones, movimientos en masa y flujos torrenciales, y las capacidades de cada entidad territorial para su gestión.

En 2020, se publicó la "Guía de Intervenciones Resilientes" para promover el Índice Municipal de Riesgo de Desastres ajustado por Capacidades para focalizar acciones en gestión del riesgo a nivel territorial, así como diversos materiales de comunicación para continuar con su posicionamiento y divulgación. Esta información esta centralizada en el Micrositio para el fortalecimiento a entidades territoriales²

El DNP en trabajo conjunto con la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres, MinAmbiente y MinHacienda desarrollaron la 'Caja de Herramientas para orientar la incorporación del análisis de riesgo de desastres y la adaptación al cambio climático en los proyectos de inversión pública', dirigida a entidades nacionales, regionales y locales que tienen la tarea de priorizar, formular y viabilizar proyectos de inversión pública.³

Así mismo, el Departamento Nacional de Planeación cuenta con el seguimiento histórico de las inversiones en gestión del riesgo de desastres para los niveles nacional (2002-2018), departamental (2004-2018) y municipal (2002-2018); y del Sistema General de Regalías desde el 2012. Este seguimiento permite conocer el comportamiento de las inversiones en

¹ DNP. <https://www.dnp.gov.co/programas/ambiente/gestion-del-riesgo/Paginas/gestion-del-riesgo.aspx>

² DNP <http://ddtspr.dnp.gov.co/portalterritorial/AdmGesRiesgo/iGesRiesgoIndice>

³ DNP <https://www.dnp.gov.co/programas/ambiente/gestion-del-riesgo/Paginas/Caja-de-herramientas-para-intervenciones-resilientes.aspx>

los diferentes procesos de la gestión del riesgo de desastres, y orientar la toma de decisiones en materia de políticas públicas⁴.

A nivel departamental el Huila adoptó el Decreto No. 1063 del 24 de abril del 2012 "Por El cual se conforma y organiza el Consejo Departamental para la Gestión del Riesgo de Desastres del Huila y se dictan otras disposiciones"; En este Decreto cobra relevancia el Artículo Quinto: "Comités Departamentales para la Gestión del Riesgo de Desastres" donde se crea el Comité Departamental para el Manejo de Desastres como una instancia que asesora y planifica la implementación permanente del proceso de manejo de desastres con las entidades del sistema nacional; en manos de este comité se hizo la coordinación y orientación para la formulación de la primera versión de la Estrategia Departamental para la Respuesta a Emergencias y Desastres.

En el año 2015 El Consejo Departamental para la Gestión del Riesgo de Desastres formula el Plan Departamental de Gestión del Riesgo de Desastres del Huila, el cual se encuentra actualmente en el repositorio de la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres del Gobierno nacional.

8.2. Aspectos Generales del Departamento del Huila

El departamento del Huila, que se encuentra ubicado en el sur de la Región Andina, hace parte de la cuenca alta del río Magdalena, el cual nace en el Macizo Colombiano, lugar donde tiene origen la bifurcación de las cordilleras Central y Oriental. Tiene una extensión total de 19890 Km² correspondiente al 1,7% del territorio del país. Cuenta con 37 municipios.

8.2.1. Aspectos Geográficos

El Huila es uno de los 32 departamentos de Colombia. Está localizado al suroccidente del país entre el nacimiento del río Riachón, municipio de Colombia y el pico de la Fragua, municipio de Acevedo, y entre el Alto de Las Oseras, municipio de Colombia y el páramo de Las Papas, municipio de San Agustín. Su capital Neiva, es una de las más importantes del sur de Colombia.

El departamento fue creado por la Ley 46 del 29 de abril de 1905, constituido por la provincia de Neiva y la del sur, pertenecientes al antiguo Estado Soberano del Tolima. El 15 de junio del mismo año, inició su vida independiente bajo la administración del doctor Rafael Puyo Perdomo. El nombre del Huila es definido de modo distinto por diversos autores: Entre las definiciones más aceptadas está la del profesor Gerardo Reichel Domatoff, quien asegura que la palabra es de origen indígena y quiere decir "anaranjado". La otra, es la que atribuye la palabra "Huila" a la lengua Páez, con el significado de "Montaña Luminosa". Independiente de su origen, lo cierto es que el Departamento debe su nombre a una de las

4 DNPh<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/523.pdf>

más altas cumbres andinas (5.750 msnm), el Nevado del Huila, que desde el occidente domina majestuoso todo el territorio.

8.2.2. Localización y Límites

El departamento del Huila está localizado al suroccidente del país entre los 3 °55'12" y 1°30'04" de latitud norte, y los 74°25'24" y 76°35'16" de longitud al oeste del meridiano de Greenwich (entre el Alto de Las Oseras, municipio de Colombia y el páramo de Las Papas, municipio de San Agustín). Limita por el norte con los departamentos del Tolima y Cundinamarca, por el este con Meta y Caquetá, por el sur con Caquetá y Cauca, y por el oeste con Cauca y Tolima.

8.2.3. Índice Municipal de Riesgo de desastres ajustado por capacidades.

El Índice Municipal de Riesgo de Desastres ajustado por Capacidades, es una herramienta que permite medir y comparar a los municipios de Colombia según el riesgo que tiene su población de verse afectada por inundaciones, avenidas torrenciales y movimientos en masa; además, de las capacidades que tienen los municipios para gestionarlo. A través de esta herramienta, se espera orientar políticas públicas más efectivas y coherentes con las particularidades territoriales.

El documento se estructura en tres capítulos. El capítulo 1 presenta la metodología del cálculo del Índice Municipal de Riesgo de Desastres ajustado por Capacidades; el capítulo 2 presenta los resultados para el perfil nacional y; el capítulo 3 presenta los resultados de los perfiles departamentales.

Para el Departamento del Huila, el índice Municipal de riesgo establece que el 49% del departamento cuenta con áreas en condición de amenaza, con 884.500 hectáreas en áreas críticas de amenaza.

Inundaciones lentas: El estudio plantea que 414 hectáreas se inundan periódicamente y 29.835 hectáreas se han inundado durante el fenómeno de La Niña.

Movimientos de masas: El 30% del área departamental presenta susceptibilidad alta y muy alta por movimientos de masa.

Flujos Torrenciales: El 27% del área departamental tiene una susceptibilidad muy alta a flujos torrenciales.

De igual manera, el estudio establece el Índice de capacidades, el cual evalúa a los municipios de acuerdo con su capacidad financiera, socioeconómica e institucional, ya que

estas dimensiones definen el accionar de las entidades territoriales frente a la gestión de riesgo de desastres.

8.3. Gestión del Riesgo en el Plan Departamental de Desarrollo Huila CRECE 2020-2023

El Plan Departamental de Desarrollo Huila Crece 2020-2023 establece en su punto 3.3. Eje Estratégico Gobierno Ejemplar, numeral 3.3.6 Sector 45 Gobierno Territorial – Gestión del Riesgo, el programa 4503: Fortaleciendo la Gestión del Riesgo de Desastres el HUILA CRECE. Dicho programa incorpora los siguientes resultados en torno al tema en mención:

Tabla 8. Programa Código 45 Fortaleciendo la Gestión del Riesgo de Desastres HUILA CRECE

Producto	Indicador	Línea base	Año Línea Base	Meta 2023	Meta 2020-2023	Fuente de Información	ODS asociado
Servicios de implementación del plan de gestión del riesgo de desastres	Plan de gestión del riesgo de desastres y estrategia a emergencias implementados	11	2016-2019	23	12	Oficina Departamental de Gestión del riesgo	13

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Huila Crece 2020-2023

8.4. Análisis Departamental de Amenazas

Con base en la estrategia del DNP “Caja de Herramientas para inversiones resilientes” y alineado a la Metodología para desarrollar Análisis y Evaluación del Riesgo de Desastres. Se procede a incorporar el análisis en mención a nivel departamental como localización general del proyecto.

8.4.1. Caracterización de Escenarios de Amenazas a nivel departamental

A continuación, se presenta la caracterización de escenarios de riesgo acorde al Plan Departamental de Gestión del Riesgo de Desastres del Huila, el cual se encuentra actualmente en el repositorio de la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres del Gobierno nacional.

8.4.2. Escenario de riesgo por (actividad volcánica)

La principal amenaza volcánica en el departamento del Huila es el volcán Nevado del Huila (5.631 msnm) el cual es clasificado como un estratovolcán activo, en estado fumarólico, sin actividad histórica registrada (Méndez, 1989; Pulgarín & Correa, 1997). Los registros de sus erupciones son principalmente flujos de lava presentes en áreas aledañas al cráter y flujos de escombros y de lodo o 'lahares' que descendieron por los ríos Símbola y Páez hasta llegar al río Magdalena. Ingeominas (1997) describe la presencia de un depósito de avalancha de escombros, producto del colapso del edificio volcánico que descendió por el río Páez hasta llegar al valle del Magdalena. El volcán Nevado del Huila presenta una estructura elíptica con elongación N-S, cuyo eje mayor posee unos 16 km de Longitud y el eje menor 11 km. 8 complejo está cubierto por un casquete glaciar de 13.39 lkm², con espesor promedio de 55 m y volumen aproximado de 823 millones de m³. La zonificación de la amenaza volcánica realizada por Cepeda et al. (1986), indica que las áreas de riesgo son las más cercanas al cráter y las zonas próximas al río Páez por donde descenderían los flujos de lodo y escombros generados por la fusión de nieve y hielo debido a una erupción.

8.4.3. Escenario de riesgo por fenómenos geomorfológicos (erosión y remoción en masa)

Amenaza alta por erosión está asociada a las áreas donde afloran formaciones geológicas litológicamente incompetentes compuestas por rocas blandas de tipo arcillas y limos, rocas cristalinas meteorizadas y los escarpes de las terrazas del río Magdalena y los cauces de las cuencas de los principales ríos del Huila. En forma general puede ser zonificada esta amenaza en las terrazas media y alta del Magdalena y los principales ríos del departamento y tiene una relación directa con actividades antrópicas en las zonas montañosas de los flancos de las cordilleras Central y Oriental en el Huila.

8.4.4. Escenario de riesgo por fenómenos hidrometeorológicos (Inundaciones y Avenidas torrenciales).

El departamento del Huila presenta dos tipos de amenazas de inundaciones de acuerdo con su origen: amenazas de origen natural y amenazas generadas por efectos antrópicos. las amenazas de tipo hidrometeorológico por inundaciones son muy comunes en todos los municipios del Huila. Las más significativas se presentan en ocho municipios localizados a la ribera del río Magdalena, como respuesta a la operación del embalse aguas debajo de la represa de Betania y en la ciudad de Neiva en los barrios aledaños al río Las Ceibas. A partir de la información geomorfológica, se tiene que las zonas de mayor susceptibilidad a la ocurrencia de fenómenos torrenciales son las áreas descritas como piedemontes de las cordilleras Central y Oriental. corresponden a una franja paralela a ambas cordilleras, en

algunos sectores esta franja se amplía hasta alcanza el nivel del río Magdalena. se conoce bastante bien el evento ocurrido el 6 de junio de 1994 asociado con el sismo desencadenado por la falla Moras (Ingeominas, 1994), el cual facilitó la falla de centenares de taludes, los cuales permitieron el represamiento del río Páez en varios puntos, cuando fallaron varias de las presas naturales se ocasionó un flujo de lodo que afectó varios asentamientos humanos, cultivos, vías, etc., sobre ambas márgenes del río.

8.4.5. Escenario de riesgo por fenómeno (Sequías y desertificación)

Las sequías prolongadas se observan en muchos lugares del departamento y es una amenaza seria para el medio ambiente y para el rendimiento agrícola en algunas zonas. La desertificación es la degradación de la tierra en regiones áridas, semiáridas y subhúmedas secas, resultante de diversos factores, incluso variaciones climáticas y actividades humanas. A los problemas causantes de este fenómeno y de la sequía se suman los efectos que el cambio climático está provocando a nivel global. El aumento de las temperaturas y la disminución de las precipitaciones son sólo dos de los múltiples efectos producidos por el incremento de las emisiones de CO₂ a la atmosfera. La desertificación es fundamentalmente un problema de un problema de desvinculación entre los recursos naturales y el sistema socioeconómico que los explota, esto quiere decir, ante todo un problema de desarrollo sostenible.

8.4.6. Escenario de riesgo por (Incendios forestales)

Los incendios y conatos de incendios de la cobertura vegetal constituyen en la actualidad uno de los temas de mayor registro en los medios de comunicación a nivel mundial, tanto por su incremento en frecuencia y área afectada, como por sus impactos. En los países del trópico americano como Colombia, el fenómeno muestra una alteración de sus ciclos naturales, afectando especialmente el potencial de producción de bienes y servicios ecosistémicos. El riesgo de ocurrencia de incendios forestales como consecuencia del incremento de las temperaturas por el fenómeno de 'El Niño' es alto. Los agricultores adicionalmente realizan quemas para preparar terrenos sin tener las previsiones necesarias para evitar la propagación del fuego. La sequedad del ambiente es propicia para la ocurrencia de incendios forestales, por lo que es necesario evitar la acumulación de basuras, recoger los restos de vidrios que se detecten dentro de los cultivos y evitar cualquier tipo de quemas como medidas preventivas. Las cifras de afectaciones ambientales por culpa de las conflagraciones forestales crecen cada vez más en el departamento del Huila. La situación de los incendios de la cobertura vegetal en el Departamento es preocupante, más cuando se presentan altas temperaturas.

8.4.7. Escenario de riesgo por (Transporte de hidrocarburos)

Colombia y particularmente el departamento del Huila, por su localización geográfica y las condiciones especiales de su territorio, variabilidad geológica, topográfica y climatológica, presenta un amplio número de vertientes, ríos, represas, que lo hacen poseedor de una gran biodiversidad y potencialmente vulnerable a eventos de origen natural y antrópico con la consiguiente probabilidad de ser afectado por contaminación proveniente de derrame de hidrocarburos, derivados y sustancias nocivas en su territorio durante la actividad de transporte por su territorio.

El transporte de hidrocarburos en carrotanque ha sido el responsable de generar los mayores accidentes con graves consecuencias ecológicas. Afecta en forma directa al suelo, agua, aire, y a la fauna y la flora. De no establecerse las medidas necesarias para controlar esto, se podrían presentar daños totalmente irreversibles. Por ello, es necesario implementar acciones que permitan la buena ejecución de la actividad. de una manera sostenible y amigable tanto con el medio ambiente, como con las comunidades.

8.5. Análisis de Registros Históricos

A continuación, se presentan la relación de registros históricos de los riesgos y/o amenazas presentadas en el componente anterior.

Tabla 9. Análisis de Registros Históricos

Amenaza	Registro Histórico
Movimientos Sísmicos	1816 terremoto en el páramo de Guanacas entre Cauca y Huila.
	1827 el epicentro aparentemente estuvo ubicado en la zona Suroriental. Cordillera de Los Andaquíes, en límites con el departamento del Caquetá. El terremoto originó destrucción en los territorios de Timaná, Gigante, La Plata, Garzón y otras poblaciones del centro y sur del Departamento. Se reportan más de 500 muertos, 29 iglesias destruidas y 80 casas severamente afectadas.
	1895 otro temblor afectó la Mesa de Elías. Daño en muchas poblaciones y la torre de la iglesia de El Agrado destruida.
	1967, en cercanías de la población de Vegalarga al nororiente de Neiva y sobre la misma cordillera Oriental, tuvo epicentro un sismo de magnitud 6,7 y profundidad de 50 km que destruyó las poblaciones de El Paraíso, Vegalarga y Colombia y afectó notablemente a Neiva y otras poblaciones localizadas en el norte y centro del Huila y sur del Tolima.
	1994 junio. Se originaron más de 3.000 procesos de remoción en masa en forma simultánea lo que generó una gran avalancha laharica sobre río Páez.

	1993 y noviembre de 1998, se presentaron más de 5.000 eventos en la región de influencia sísmica del Huila, la mayoría de los cuales fueron de magnitud {ML} menor de tres (3) y profundidades menores a 35 km que pueden asimilarse a actividad de fallas geológicas {CAM-Idea UN, 1999}.
Actividad volcánica	Ingeominas (1997) describe la presencia de un depósito de avalancha de escombros, producto del colapso del edificio volcánico que descendió por el río Páez hasta llegar al valle del Magdalena.
Erosión y remoción en masa	Ingeominas, 1994. En la margen derecha del Río Yaguará, cerca de la confluencia de los ríos Iquira y Callejón, municipio de Íquira, se presentan fenómenos de remociones en masa de tipo deslizamiento rotacional, caída de rocas y reptación.
	En Acevedo en el Parque Nacional Natural los Guacharos y en la vereda San Antonio de Las Minas al igual que en la vía a Aguas Claras y Charguayaco se presentan fenómenos amenazantes de remoción en masa.
	Ingeominas, 1999. Al occidente de la cabecera municipal de Saladoblanco (Huila) se presentan procesos de remociones en masa de tipo deslizamientos rotacionales, traslacionales, formación de cárcavas, entre otros, que afectan las veredas El Cedro, Las Pitás, El Neme, La Palma y El Porvenir, cuyos drenajes vierten al río Bordonas, afluente del río Magdalena.
Inundaciones y Avenidas torrenciales	Décadas 1980 y 1990. Se registraron la ocurrencia de 188 eventos de inundaciones.
	1827 ríos Suaza y 1994 río Páez, son los flujos torrenciales más recordados por los daños ocasionados, ambos originados por eventos sísmicos con epicentro en la parte alta de las cuencas hidrográficas.
	1994 Ingeominas. E vento ocurrido el 6 de junio de 1994 asociado con el sismo desencadenado por la falla Moras el cual facilitó la falla de centenares de taludes, los cuales permitieron el represamiento del río Páez en varios puntos, cuando fallaron varias de las presas naturales se ocasionó un flujo de lodo que afectó varios asentamientos humanos, cultivos, vías, etc sobre ambas márgenes del río.
Incendios forestales	2013 municipio de Palermo la altura de la vereda Chontaduro, cuando un grupo de campesinos que participaba en el paro agrario produjo un incendio que dejó 2.700 Has afectadas, ocasionando por su magnitud, graves daños al ecosistema.

Fuente: Plan Departamental de Gestión del Riesgo de Desastres

Tabla 10. Emergencias Temporadas Secas -Incendios Forestales

Año	Total Incendios Forestales	Hectáreas Afectadas	Municipios Afectados	Municipio
2016	265	6928	31	Acevedo, Agrado, Aipe, Algeciras, Altamira, Campoalegre, Colombia, Elías, Garzón, Gigante, Guadalupe, Iquira, Isnos, La Plata, Nátaga, Neiva, Paicol, Palermo, Pital, Pitalito, Rivera, Saladoblanco, San Agustín, Santa María, Suaza, Tello, Teruel, Tesalia, Timaná, Villavieja, Yaguará.
2017	285	3115,5	31	Acevedo, Agrado, Aipe, Algeciras, Altamira, Baraya, Campoalegre, Colombia, Garzón, Gigante, Guadalupe, Hobo, Iquira, Isnos, La Plata, Nátaga, Neiva, Paicol, Palermo, Pital, Pitalito, Rivera, Saladoblanco, San Agustín, Santa María, Suaza, Tello, Teruel, Tesalia, Timaná, Villavieja, Yaguará.
2018	299	3420	26	Neiva, Acevedo, Agrado, Aipe, Altamira, Campoalegre, Colombia, Garzón, Gigante, La Plata, Nátaga, Oporapa, Palestina, Pitalito, Rivera, Saladoblanco, San Agustín, Suaza, Tello, Teruel, Tesalia, Timaná Yaguará.
2019	499	6375,4	30	Agrado, Aipe, Altamira, Campoalegre, Colombia, Garzón, Gigante, Guadalupe, Hobo, Iquira, Isnos, La Plata, Nátaga, Neiva, Oporapa, Paicol, Palermo, Pital, Palestina, Rivera, Saladoblanco, San Agustín, Santa María, Suaza, Tello, Teruel, Tesalia, Timaná, Villavieja, Yaguará.

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Huila Crece 2020-2023

Tabla 11. Emergencias Temporadas de Lluvias

Año	Muertos	Heridos	Personas desaparecidas	Familias Damnificadas	Personas Damnificadas	Viviendas Destruídas	Viviendas Averías	Vías	Puentes Vehiculares	Puentes Peatonales	Acueductos	Alcantarillados	Centros de salud	Centros Educativos	Cultivos Hectáreas	Otros Daños	Total Eventos	Municipios Afectados
2016	3	2	0	286	1408	20	293	50	20	7	42	1	0	1	184	18	152	30

2017	2	6	3	109	525	9	128	80	12	2	18	6	0	7	395	1	127	24
2018	1	2	0	142	411	1	108	31	1	0	8	0	0	3	14	0	54	25
2019	5	5	2	255	1275	3	198	51	3	3	3	1	1	2	38	12	54	26
Total	11	15	5	792	3619	33	727	221	36	12	71	8	1	13	631	31	387	

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Huila Crece 2020-2023

8.6. Factores condicionantes.

A continuación, se relacionan los factores condicionantes, consideradas como condiciones intrínsecas que aumentan o disminuyen la susceptibilidad del área de estudio a la ocurrencia del evento específico.

Tabla 12. Factores condicionantes

Evento	Variables para considerar
Sequías y Desertificación	1.Series históricas de precipitación
Erosión y remoción en masa	1. Factores contribuyentes (Litología, morfometría, morfodinámica, cobertura vegetal y lluvia detonante.)
Inundaciones y Avenidas torrenciales	1. Relieve (Topografía, batimetría) 2. Análisis hidrológico 3. Análisis hidráulicos 4. Coberturas vegetales 5. Análisis climático del comportamiento de precipitaciones y sus tendencias
Incendios forestales	Probabilidad de ignición: 1. Susceptibilidad de la cobertura vegetal 2. Condiciones climáticas favorables

8.7. Análisis y evaluación del riesgo.

Conforme lo señala el Decreto 2157 de 2017 (Presidencia de la República de Colombia, 2017), el análisis del riesgo, consiste en la determinación de consecuencias y probabilidades del riesgo, mediante el reconocimiento y comprensión de las amenazas y la vulnerabilidad de los elementos expuestos, mientras que la evaluación del riesgo, está dirigida hacia la toma de decisiones, basada en el resultado de los análisis, para la priorización de los escenarios a través los cuales se desarrollarán los métodos y estrategias de tratamiento del riesgo.

8.8. Valoración del riesgo y formulación de medidas de mitigación y/o intervención.

Según el Plan Básico de Ordenamiento Territorial (PBOT), capítulo 3, artículo 36°, donde se establece que la vocación turística del territorio busca potenciar el desarrollo turístico de la región a través de una estrategia de conformación de un parque regional que ofrezca servicios recreativos y turísticos generando una estructura de integración en el territorio y siendo el soporte de la calidad de vida de sus habitantes. El proyecto se desarrollará en medio de un circuito vial cuya columna vertebral se basa en la troncal del Magdalena y estará articulado al circuito vial Neiva – Caguán – La Ulloa – Rivera.

Así mismo en el capítulo 8, artículo 88° establece lo siguiente: La infraestructura dedicada a la recreación activa y pasiva comprenderá los juegos infantiles, canchas deportivas, unidades recreativas, polideportivos, escenarios deportivos de alta competencia tales como estadios, coliseos, velódromos y similares. **Parágrafo 1**, el equipamiento colectivo destinado a la recreación pasiva comprende las zonas verdes, parques ornamentales, áreas forestales protectoras marginales de los cuerpos de agua, bosques, parques naturales, plazas y plazoletas.

Acorde a lo anterior, se relaciona a continuación la valoración de los riesgos y amenazas y medidas de mitigación y/o intervención:

8.8.1. Valoración riesgo/amenaza Movimientos Sísmicos.

Tabla 13. Valoración movimientos sísmicos.

Movimientos Sísmicos	Vulnerabilidad			
		Alta	Media	Baja
	Alta	Riesgo Alto	Riesgo Alto	Riesgo Medio
	Media	Riesgo Alto	Riesgo Medio	Riesgo Medio
	Baja	Riesgo Medio	Riesgo Medio	Riesgo Bajo

Fuente: Metodología para evaluar riesgos del DNP- Elaboración Propia

Medidas de Mitigación o Intervención para Amenaza de Movimientos Sísmicos

1. Construcción bajo la NSR-10 con el fin de que la respuesta estructural a un sismo sea favorable.
2. Capacitación en gestión y manejo de riesgos y desastres acorde a la normatividad del sistema nacional de gestión del riesgo y desastres.
3. Simulacros de evacuación acorde a cronograma de simulacros nacionales, departamentales o municipales.
4. Seguimiento y cumplimiento a los establecido en los Planes nacionales, departamentales y municipales de Gestión de riesgos y desastres.
5. Constitución de Pólizas para aseguramiento de edificaciones e infraestructura y su estimación presupuestal.
6. Desde el parque Temático ASOJUNCAL se puede coordinar y generar un espacio con las autoridades locales para la realización de capacitaciones sobre formulación de planes y gestión de proyectos para coordinación interinstitucionales de riesgos.

8.8.2. Valoración riesgo/amenaza actividad volcánica.

Tabla 14. Valoración actividad volcánica.

Actividad volcánica	Vulnerabilidad			
		Alta	Media	Baja
	Alta	Riesgo Alto	Riesgo Alto	Riesgo Medio
	Media	Riesgo Alto	Riesgo Medio	Riesgo Medio
	Baja	Riesgo Medio	Riesgo Medio	Riesgo Bajo

Fuente: Metodología para evaluar riesgos del DNP- Elaboración Propia

Medidas de Mitigación o Intervención para Amenaza de Actividad Volcánica

1. Capacitación en gestión y manejo de riesgos y desastres acorde a la normatividad del sistema nacional de gestión del riesgo y desastres.
2. Simulacros de evacuación acorde a cronograma de simulacros nacionales, departamentales o municipales.
3. Seguimiento y cumplimiento a los establecido en los Planes nacionales, departamentales y municipales de Gestión de riesgos y desastres.
4. Constitución de Pólizas para aseguramiento de edificaciones e infraestructura y su estimación presupuestal.

8.8.3. Valoración riesgo/amenaza Erosión y remoción en masa.

Tabla 15. Valoración erosión y remoción en masa.

Valoración Erosión y remoción en masa	Vulnerabilidad			
		Alta	Media	Baja
	Alta	Riesgo Alto	Riesgo Alto	Riesgo Medio
	Media	Riesgo Alto	Riesgo Medio	Riesgo Medio
	Baja	Riesgo Medio	Riesgo Medio	Riesgo Bajo

Fuente: Metodología para evaluar riesgos del DNP- Elaboración Propia

Medidas de Mitigación o Intervención para Amenaza de Erosión y Remoción en Masa

1. Implementación de Plan de Gestión Ambiental del Parque Temático Asojuncal
2. Capacitación en gestión y manejo de riesgos y desastres acorde a la normatividad del sistema nacional de gestión del riesgo y desastres.
3. Simulacros de evacuación acorde a cronograma de simulacros nacionales, departamentales o municipales.
4. Seguimiento y cumplimiento a los establecido en los Planes nacionales, departamentales y municipales de Gestión de riesgos y desastres.
5. Constitución de Pólizas para aseguramiento de edificaciones e infraestructura y su estimación presupuestal.

8.8.4. Valoración riesgo/amenaza Inundaciones y avenidas torrenciales.

Tabla 16. Valoración inundaciones y avenidas torrenciales.

Inundaciones y Avenidas torrenciales	Vulnerabilidad			
		Alta	Media	Baja
	Alta	Riesgo Alto	Riesgo Alto	Riesgo Medio
	Media	Riesgo Alto	Riesgo Medio	Riesgo Medio

	Baja	Riesgo Medio	Riesgo Medio	Riesgo Bajo
--	------	--------------	--------------	-------------

Fuente: Metodología para evaluar riesgos del DNP- Elaboración Propia

Medidas de Mitigación o Intervención para Amenaza de Inundaciones y Avenidas Torrenciales

1. Implementación de Plan de Gestión Ambiental del Parque Temático Asojuncal.
2. Capacitación en gestión y manejo de riesgos y desastres acorde a la normatividad del sistema nacional de gestión del riesgo y desastres.
3. Simulacros de evacuación acorde a cronograma de simulacros nacionales, departamentales o municipales.
4. Seguimiento y cumplimiento a los establecido en los Planes nacionales, departamentales y municipales de Gestión de riesgos y desastres.
5. Constitución de Pólizas para aseguramiento de edificaciones e infraestructura y su estimación presupuestal.

8.8.5. Valoración riesgo/amenaza Incendios forestales.

Tabla 17. Valoración incendios forestales.

Incendios forestales	Vulnerabilidad			
		Alta	Media	Baja
	Alta	Riesgo Alto	Riesgo Alto	Riesgo Medio
	Media	Riesgo Alto	Riesgo Medio	Riesgo Medio
	Baja	Riesgo Medio	Riesgo Medio	Riesgo Bajo

Fuente: Metodología para evaluar riesgos del DNP- Elaboración Propia

Medidas de Mitigación o Intervención para Amenaza de Incendios Forestales

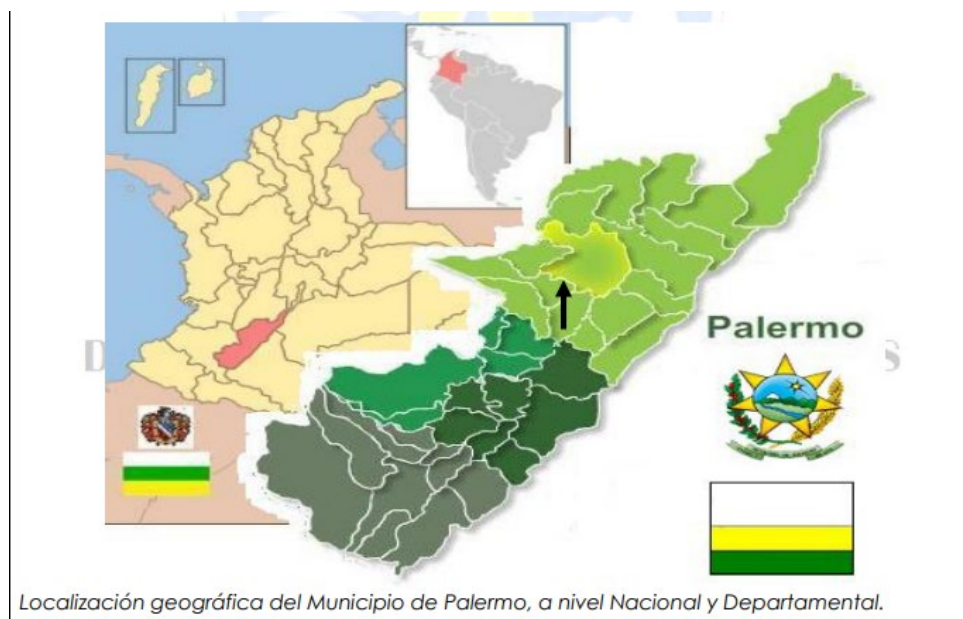
1. Implementación de Plan de Gestión Ambiental del Parque Temático Asojuncal.

2. Capacitación en gestión y manejo de riesgos y desastres acorde a la normatividad del sistema nacional de gestión del riesgo y desastres.
3. Simulacros de evacuación acorde a cronograma de simulacros nacionales, departamentales o municipales.
4. Seguimiento y cumplimiento a los establecido en los Planes nacionales, departamentales y municipales de Gestión de riesgos y desastres.
5. Constitución de Pólizas para aseguramiento de edificaciones e infraestructura y su estimación presupuestal.

8.9. Aspectos generales zona Juncal (Palermo, Huila)

El municipio de Palermo está ubicado en el noroccidente del departamento del Huila. Limita al norte con la capital del departamento del Huila, Neiva, al sur con Teruel y Yaguará, al este con Neiva, Rivera y Campoalegre, al oeste con Neiva y Santa María. Sus coordenadas son **2°53'18"N 75°26'02"O**. Pertenece a la región andina y se encuentra en el alto del Valle del Magdalena al oriente de la cordillera Oriental, perteneciendo a la región SubNorte del departamento. Cuenta con una extensión territorial de 695 km², con una altura de 550 m.s.n.m y con una temperatura promedio de 25 °C.

Figura 21. Mapa de Palermo.



Fuente: Plan Municipal de Gestión de Riesgo de Desastres, 2018.

El municipio de Palermo presenta unas temperaturas que varían entre los 15 °C en las zonas que corresponden a las cordilleras y 27 °C para las zonas bajas, el casco urbano presenta una temperatura promedio de 26 °C.

Es un municipio que cuenta con montañas, pie de monte, lomeríos y valles. Limita con el río Magdalena, el cual es límite natural con los municipios de Neiva, Campoalegre y Rivera, también en su recorrido en la margen derecha recibe al río Baché, las quebradas La Boba, El Piñal, El Papagayo, Sardinata, Gallinazo, Cuisinde y la Guadualeja. Es importante mencionar que el río Magdalena surte el distrito de riego del Juncal el cual es de uso agrícola, especialmente para el cultivo de arroz. (Se puede agregar información específica de climas, recursos hídricos, precipitaciones, geología etc).

8.10. Gestión del riesgo en el Plan Municipal de Gestión de Riesgo de Desastres de Palermo, 2018.

En el plan municipal de gestión del riesgo de desastres de Palermo comprende los siguientes ítems:

- Identificación y priorización de los escenarios de riesgo.
- Caracterización general del escenario de riesgo por inundaciones.
- Caracterización general del escenario de riesgo por deslizamientos.
- Caracterización general del escenario de riesgo por incendios forestales.
- Caracterización general del escenario de riesgo por vendavales.

8.11. Caracterización de escenarios a nivel municipal.

Identificación de riesgos según el criterio de fenómenos amenazantes:

Escenario de riesgo asociados con fenómenos de origen hidrometeorológico.

- a) Inundaciones por el río Bache, Tune y Magdalena. Poniendo en riesgo a los barrios Santa Bárbara, villa Costanza, Frontera Norte pertenecientes al centro poblado Amborco.
- b) Vendavales.
- c) Sequías.
- d) Tormentas eléctricas.

Escenarios de riesgo asociados con fenómenos de origen geológico.

- a) Sismos en la totalidad de la extensión del municipio.
- b) Deslizamientos urbano y rural, especialmente los barrios establecidos en el PBOT como riesgo alto por deslizamiento como lo son Santo Domingo, Mirador, parte de Fátima y Loma Linda.

Escenarios de riesgo asociados con fenómenos de origen tecnológico.

- a) Incendios estructurales.
- b) Derrames de hidrocarburos.
- c) Sistemas de redes eléctricas.
- d) Estaciones de gasoducto.
- e) Transporte de sustancias peligrosas.
- f) Transporte de explosivos.

Escenarios de riesgo asociados con fenómenos de origen humano no intencional

- a) Fenómenos derivados de las aglomeraciones de público en el centro de eventos Panamá.
- b) Afluencia masiva de personas.
- c) Contaminación por manejo de residuos sólidos.
- d) Contaminación por vertimientos.
- e) Quemas de Reservas Naturales.
- f) Accidentes de tránsito.
- g) Manipulación del sistema eléctrico.
- h) Incendios Forestales.
- i) Invasiones.
- j) Paros cívicos.

Escenarios de riesgo asociados con otros fenómenos.

- a) Conflicto armado (Interno o externo).
- b) Conflicto interno y desplazamiento forzado.
- c) Narcotráfico.
- d) Bandas criminales.
- e) Delincuencia organizada.
- f) Terrorismo.

Identificación de escenarios de riesgo según el criterio de actividades económicas y sociales.

Riesgo asociado con la actividad de minería.

- a) Acumulación de escombros.
- b) Transporte de productos tóxicos.
- c) Incremento de flujo vehicular.

Riesgo asociado con festividades municipales.

- a) Intoxicación con licor adulterado.

- b) Uso de artículos pirotécnicos.
- c) Alteración del Orden Público.

Riesgo asociado con bienes.

- a) Infraestructura (vías, puentes y obras de arte).
- b) Cultivos.
- c) Vivienda.

Riesgos asociados con el comercio.

- a) Informalidad.
- b) Dependencia del mercado.
- c) Invasión del espacio público.
- d) Contrabando.

Identificación de riesgos según otros criterios.

Riesgo asociado por grupo social.

- a) Menores de edad.
- b) Adultos mayores.
- c) Mujeres cabeza de familia.
- d) Discapacitados.

Riesgo en infraestructura social.

- a) Edificio alcaldía.
- b) Puente Quebradón – Julia.
- c) Espacio público de la ciudad.

Riesgo en asociado con proliferación de vectores.

- a) Epidemia por dengue.
- b) Epidemia por EDA.
- c) Epidemia por Sika.

Riesgo asociado con animales, vegetales, materiales y residuos biológicos.

- a) Epidemias de origen vegetal.
- b) Epidemias de origen animal.

Identificación de escenarios de riesgo según actividad económica.

- a) Minería.
- b) Transporte.
- c) Industria marmolería.
- d) Construcción.

Riesgo asociado por actividades sociales.

- a) Culto religioso.
- b) Conciertos.
- c) Eventos masivos.

Riesgo asociado por actividades institucionales.

- a) Instituciones educativas.
- b) Instituciones de salud.
- c) Instituciones de Justicia y Gobierno.
- d) Unidades bomberiles y judiciales.

Riesgo asociado por operación de grandes obras.

- a) Oleoductos y gaseoductos.
- b) Líneas de alta tensión y subestaciones.
- c) Alcantarillados y obras de arte.

8.12. Análisis de riesgos del Parque Temático ASOJUNCAL.

A continuación, se relaciona el análisis de riesgos del Parque Temático ASOJUNCAL para el departamento del Huila, así como sus medidas de mitigación.

Tabla 18. Análisis de riesgos.

TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
Operacionales	Problemas en la contratación de personal para funcionamiento del parque	Raro	Moderado	Generar con suficiente antelación la planeación y gestión de los procesos contractuales del personal, acordes a

				los cronogramas de trabajo y las instancias que intervienen en el proceso.
Operacionales	Defectos en los equipos o software adquiridos	Improbable	Menor	Cada contrato de compra o adquisición de equipos deberá contar con un supervisor que garantice el cumplimiento las especificaciones técnicas establecidas y la realización de pólizas de cumplimiento en caso de requerirse.
Operacionales	Problemas con conectividad en la zona intervenida	Raro	Moderado	Se contará con personal de seguimiento a los sistemas de infraestructura y tics que garanticen la prestación del servicio.
Operacional	Poca demanda por parte de la población.	Raro	Moderado	Diseñar y ejecutar estrategias de difusión y divulgación para atraer a los diferentes grupos de interés
	Falta de recursos para la ejecución	Improbable	Moderado	Compromiso por parte de los actores gubernamentales

Financieros				que aseguren la continuidad del apoyo para la operación y la sostenibilidad del proyecto.
Financiero	Baja disponibilidad de recursos para sostenibilidad	Improbable	Moderado	Se han asegurado las fuentes de recursos de sostenibilidad inicial a través de las contrapartidas. Se diseñará un plan de operaciones para seguimiento riguroso de las metas financieras del parque.
De costos	Fluctuaciones en la tasa de cambio de precios de las divisas	Posible	Moderado	Vigilancia al comportamiento de las divisas. Negociación con proveedores acorde a cantidades. Evaluación de utilización de contratos a futuro acorde a normatividad vigente.
	Cambio en normativa que regula la investigación y desarrollo de	Raro	Moderado	Se deberá realizar seguimiento normativo constante, así como establecer mecanismos de

Legales	tecnologías innovadoras			comunicación directos o indirectos con las entidades.
De calendario	Incumplimiento en la entrega de actividades	Improbable	Moderado	Seguimiento y control riguroso al Plan de acción del parque temático para realizar los ajustes necesarios en caso de retrasos en la entrega de actividades.
Tecnología	Tecnología de la información que es cambiante y requiere la actualización constante. Este factor asociado a los costos de inversión y su cotización en dólares.	Posible	Medio	Negociación con proveedores para sostenimiento de precio
Fenómenos naturales	Climatológicos como heladas, inundaciones, sequías, y huracanes, por mencionar algunos.	Raro	Bajo	Construcción bajo la NSR-10 con el fin de que la respuesta estructural a un sismo sea favorable. En zona de humedal estructura palafítica.
Riesgo Biológico	Pandemia COVID-19 y variantes.	Posible	Moderado	Implementación de protocolos de bioseguridad

	Exposición de personal del centro y grupos de interés			acorde a los lineamientos y normativas nacionales y locales vigentes.
Asociados a fenómenos de origen socio-natural	Problemas de orden público local y/o regional	Raro	Moderado	Articulación permanente con las autoridades locales, regionales y nacionales incluyendo actividades de prevención y manejo de alteraciones del orden público. Verificación de pólizas de infraestructura y equipos cuando aplique.
Riesgos en normatividad ambiental.	Problemas al crearse o modificarse la normatividad	Moderado	Medio	Hacer seguimiento y revisión constante de la normatividad ambiental vigente y normatividad nueva que se genere por parte de instituciones como la CAM, entre otras.
Asociados a la comunidad del centro poblado.	Existe un riesgo de descontento con el proyecto por parte de la comunidad del	Moderado	Medio	Socialización del proyecto, el fortalecimiento de la confianza con la comunidad en búsqueda de

	centro poblado el Juncal			generar un sentido de pertenencia sobre el proyecto que le permita ejecutarse de manera exitosa y sostenible deben funcionar como medidas de mitigación y prevención de este posible riesgo.
Disolución de la asociación	Desaparición de la asociación	Baja	Alto	Seguimiento al clima organizacional de la asociación como a su desempeño dentro del marco de la legalidad

Fuente: Equipo formulador.