

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

ESCUELA DE TURISMO Y HOTELERÍA

**PROYECTO DE TITULACIÓN FINAL PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

FINCA AGROTURISTICA "EL DESCANSO"

AUTORES:

**OSCAR RUIZ CENTURIÓN
SAUDI VALENCIA AGUAYO
PATRICIO FLOR MORA**

TUTOR: MSC. ANGEL CASTRO

GUAYAQUIL, ENERO 11 DEL 2010

AGRADECIMIENTO

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultades como el desarrollo de una tesis es inevitable que nos asalte un muy humano egocentrismo que nos lleva a concentrar la mayor parte del mérito en el aporte que hemos hecho. Sin embargo, el análisis objetivo nos muestra inmediatamente que la magnitud de ese aporte hubiese sido imposible sin la participación de DIOS, y de personas que han facilitado las cosas para que este trabajo llegue a un feliz término. Por ello, es para nosotros un verdadero placer utilizar este espacio para ser justo y consecuente con ellas, expresándoles nuestros agradecimientos.

A DIOS por proporcionarnos salud, vida y las bendiciones necesarias para no haber desmayado durante estos 5 años y alcanzar la meta deseada.

A nuestros padres por darnos el apoyo moral, económico, por incentivarnos constantemente, y por ser el espejo en el cual nos reflejamos para superarnos.

A nuestros maestros, secretarias, auxiliares administrativos; que durante este tiempo han colaborado de manera directa e indirecta ha nuestra preparación y fortalecimiento académico.

DEDICATORIA

A Dios

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre Shirley

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mis familiares.

A mi hermano Luiggy por ser el motivo principal de mi esfuerzo, a mi primo Javier por sus consejos y por empujarme siempre para seguir adelante, a mis primos, tíos y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

¡Gracias a ustedes!

A mis amigos.

Los Rebeldes que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos; y a mis demás compañeros de Universidad.

A la **Universidad Católica de Santiago de Guayaquil** y en especial a la **escuela de Turismo y Hotelería** con sus maestros, secretarías, auxiliares administrativos por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

Oscar Ruiz Centurión

DEDICATORIA

A mis padres porque día a día ellos han estado pendientes de mí, han seguido paso a paso todo lo que he vivido en la universidad y gracias a sus esfuerzos estoy aquí, a mi hijo que por el me he llenado muchas veces de valor para seguir, a mis abuelos que aunque no estén aquí conmigo ellos también pusieron de su parte para que estudie y ponga todo de mí y se que donde ellos estén, están muy orgullosos de mí.

Saudi Valencia Aguayo

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico a mis padres que en todo momento me han apoyado y orientado en este largo camino para ser profesional, a mi hija quien me da muchas fuerzas y ganas de seguir adelante, a mi tutor de tesis quien con su ayuda incondicional apporto en la realización de este trabajo, a mi Universidad y a mis maestros quienes son su paciencia y buenos consejos han influido para ser responsables en nuestros deberes.

Patricio Flor Mora

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
INTRODUCCIÓN	1
1. RESUMEN EJECUTIVO	2
1.1 El equipo	2
1.2 El negocio	2
1.3 La oportunidad	2
1.4 La estrategia	3
1.5 Los competidores	3
1.6 Ventaja competitiva	3
1.7 Ingresos	4
1.8 Plan Financiero	4
2. LA OPORTUNIDAD	6
2.1 Rentabilidad	6
2.2 Durabilidad	6
2.3 Crecimiento de la industria	7
3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	8
3.1 Potencial turístico y agrícola	8
3.2 Análisis PETS	11
3.2.1 Político	11
3.2.2 Económico	11
3.2.3 Tecnológico	11
3.2.4 Social-Cultural	12
4. LA EMPRESA	13
4.1 Accionistas	13
4.2 Misión	14
4.3 Visión	14
4.4 Valores	14
4.5 Objetivos	14
4.6 Análisis FODA	15
4.6.1 Fortalezas	15
4.6.2 Oportunidades	15

4.6.3 Debilidades	15
4.6.4 Amenazas	15
4.7 La empresa, productos y servicios	15
4.8 Descripción del lugar	16
4.9 Categoría	16
5. EQUIPO GERENCIAL	17
5.1 Gerente Financiero	18
5.2 Gerente de Ventas y Marketing	18
5.3 Gerente Operativo	19
6. PLAN DE MARKETING	20
6.1 Mercado meta	21
6.2 Competidores	22
6.3 Ventas	22
6.4 Composición del mercado	22
6.4.1 Demográfico	23
6.4.2 Sicográfico	24
6.4.2.1 Perfil del turista nacional	24
6.4.2.2 Perfil de turista extranjero	24
6.5 El servicio que ofrecemos	25
6.6 Investigación de mercado	26
6.6.1 Resultados y Conclusiones de la Investigación de Mercado	29
6.7 Análisis de mercado	30
6.8 Plan de Marketing Mix	31
6.8.1 Producto	31
6.8.2 Precio	32
6.8.3 Plaza	34
6.8.4 Promoción	35
6.8.4.1 Letreros y Visuales en la Compañía	35
6.8.4.2 Productos Promocionales	36
6.9 Formatos de Encuestas	37
6.9.1 Guía del Focus Group (Consumidor final)	37
6.9.2 Diseño del cuestionario (Consumidor final)	39
6.9.3 Guía del Focus Group 2 (Agencias de Viajes)	43
6.9.4 Diseño del cuestionario (Agencias de Viajes)	45

6.10 Presupuesto del primer año de Marketing	48
7. PLAN OPERATIVO	49
7.1 Costo	50
7.2 Proceso de operación	50
7.3 Proveedores	52
7.4 Clientes	52
7.5 Ubicación geográfica	52
7.6 Instalaciones y mejoras	52
7.7 Estrategias y precios	52
7.8 Equipo de Gerencia	53
7.9 Sueldos y remuneraciones	55
7.10 Selección y contratación del personal	55
8. PLAN DE DESARROLLO	56
8.1 Cronograma	57
8.2 Metas	58
9. PLAN DE RIESGOS	59
9.1 Factores de éxito	59
9.2 Factores de fracaso	59
9.3 Estrategia de salida	59
10. PLAN FINANCIERO	60
10.1 Estudio Económico	61
CONCLUSIONES	62
BIBLIOGRAFÍA	63

INTRODUCCIÓN

El turismo en la provincia de Los Ríos está basado en su actividad agrícola y en la actividad fluvial gracias a la gran cantidad de ríos y afluentes que posee, específicamente la cuenca más grande de la región litoral, lo cual genera una gran variedad de recursos de flora y fauna haciendo de esta un sector único en el Ecuador, y convirtiéndose también en una zona de gran aporte en productos alimenticios para el consumo interno e inclusive para la exportación, adicionalmente esta lo amable y cordial de su gente lo cual se pone en evidencia en sus fiestas y celebraciones ya tradicionales, regatas, fiestas cantonales, etc.

Las regatas, los rodeos montubios, las fiestas cantonales; son parte del folklore y del patrimonio de esta provincia y por su organización y por ser ya tradicionales son los eventos más representativos de la zona.

Siendo todos estos factores mencionados anteriormente la base de nuestro producto turístico, Finca Agroturística "EL DESCANSO" llega a formar parte también del patrimonio social y cultural de la provincia de Los Ríos, del cantón Babahoyo y del Ecuador en general.

1.- RESUMEN EJECUTIVO

1.1.- El equipo

- ✚ Oscar Ruiz Centurión, 24 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, 4 años de experiencia en ventas de productos y servicios, miembro de staff en organización de eventos y conocedor de procesos de cultivo y desarrollo agrícola.
- ✚ Patricio Flor Mora, 26 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, conocimientos de procesos de alimentos y bebidas, 1 año de experiencia en administración de bares y restaurantes, 2 años de experiencia en procesos de restauración.
- ✚ Saudi Valencia Aguayo, 25 años, Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, 3 años de experiencia en procesos de atención al cliente, manejo de presupuestos, pagos a proveedores, nómina.

1.2.- El negocio

El turismo constituye una importante fuente de ingresos en la economía del Ecuador y una fuente generadora de empleo, por lo que es un factor distribuidor de la riqueza, es por eso que con nuestro proyecto impulsaremos al agroturismo que es una actividad que en los últimos años ha ido en aumento debido a la necesidad de total descanso y relajación de los viajeros, por estos motivos Finca "El Descanso" propone entregarles a nuestros visitantes un servicio de alta calidad, satisfaciendo y superando sus necesidades y expectativas.

1.3.- La oportunidad

Finca "El Descanso" es el destino natural, agro-turístico que la provincia de Los Ríos necesita para desarrollar su turismo; consiste en un complejo de distracciones campestres el cual cuenta con los siguientes servicios:

hospedaje, gastronomía, difusión de cultura y costumbres, deportes guianza en senderos, sembríos, juegos infantiles, canchas deportivas, organización de eventos especiales y todo lo relacionado a la vida cotidiana de los campesinos; donde nuestros visitantes disfrutarán de los servicios en un ambiente acogedor.

1.4.- Estrategia

Distribuiremos nuestro producto a los clientes extranjeros a través de convenios con agencias de viajes de turismo receptivo, las cuales se encargaran de incluir nuestro destino en sus paquetes, y llegaremos directamente al mercado local a través de publicidad en diarios, internet, revistas, televisión; les ofreceremos descuentos especiales a los clientes y con un plan agresivo para empresas que consiste en viajes de familiarización presentaremos nuestro servicio para que este pueda ser recomendado. Adicionalmente ofreceremos nuestro destino a empresas y entidades educativas.

1.5.- Competidores

Finca "El Descanso" cuenta con servicios integrados y de calidad, sin embargo sus competidores son: La Gloria ubicado en la vía a la Costa, hacienda San Rafael vía Bucay y Complejos turísticos en Montalvo, estas empresas son considerados competencia debido a que se encuentran ubicados a la misma distancia de Guayaquil que nosotros, pero ninguno de ellos ofrece completamente nuestros servicios.

1.6.- Ventaja competitiva

- 👉 Tarifas acordes a los servicios ofrecidos.
- 👉 Las instalaciones cuentan con todos los servicios básicos.
- 👉 Contaremos con transporte para los clientes o grupos que lo deseen.
- 👉 Servicios integrados.
- 👉 Personal altamente capacitado.

- 👉 Generaremos empleo para los habitantes de la zona.
- 👉 Contaremos con respaldo de entidades públicas de la provincia.
- 👉 Gama de productos complementarios extensa y pensamos en todos los gustos, edades y niveles económicos.

1.7.- Ingresos

Los ingresos están dados por la venta de nuestros productos y servicios de actividades agro - turísticas.

1.8.- Financiero

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS						
PERIODO	0	2010	2011	2012	2013	2014
VENTAS NETAS (+)		421.080,00	458.177,15	446.448,24	542.464,15	590.255,25
COSTOS DE VENTAS (-)		175.410,90	178.570,80	183.615,21	188.851,57	194.288,28
UTILIDAD OPERACIONAL		245.669,10	279.606,35	262.833,04	353.612,59	395.966,97
INTERESES DEL CRÉDITO		21.392,89	17.950,24	13.887,36	9.052,50	3.433,79
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE PARTICIPACIÓN		224.276,21	261.656,11	248.945,68	344.560,09	392.533,18
PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES 15% (-)		33.641,43	39.248,42	37.341,85	51.684,01	58.879,98
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		190.634,78	222.407,69	211.603,83	292.876,07	333.653,20
IMPUESTO A LA RENTA 25% (-)		47.658,69	55.601,92	52.900,96	73.219,02	83.413,30
UTILIDAD NETA		142.976,08	166.805,77	158.702,87	219.657,05	250.239,90
RESERVA LEGAL 10%		14.297,61	16.680,58	15.870,29	21.965,71	25.023,99
UTILIDAD DISTRIBUIBLE		128.678,48	150.125,19	142.832,58	197.691,35	225.215,91
% DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES		0,40	0,40	0,40	0,70	0,10
UTILIDAD DISTRIBUIDA		51.471,39	60.050,08	57.133,03	138.383,94	22.521,59
SALDOS QUE NO HAN SIDO RETENIDOS		77.207,09	90.075,12	85.699,55	59.307,40	202.694,32

VAN	\$ 7.673,96
TIR	20,152%

Finca agro turística El Descanso es un proyecto muy ambicioso y sobretodo rentable, con el cual los accionista e inversionistas podrán alcanzar elevados réditos; el análisis financiero realizado nos hace proyectarnos de una manera segura a la posible inversión.

2.- LA OPORTUNIDAD

El concepto de agro-turismo ha evolucionado en los últimos años, también conocido como agro-ecoturismo, es aquel que ofrece al turista la posibilidad de conocer y experimentar de manera directa con los procesos de producción de las fincas agropecuarias y las agroindustrias, culminando con la degustación de los productos y el uso de los servicios que ofreceremos. El Agroturismo constituye una de las actividades que contribuyen al desarrollo. La integración de haciendas coloniales agrícolas está facilitando los servicios de hospedaje y alimentación. El Ecuador presenta múltiples alternativas para desarrollar esta nueva actividad que en poco tiempo tiene una gran acogida. Fincas bananeras, cacaoteras y cafetaleras en la región costa están formando parte de este nuevo mercado el cual no está muy explotado en la provincia de Los Ríos.

2.1.- Rentabilidad

Al tener un TIR del 20.152% la rentabilidad de Finca El Descanso está asegurada, luego de los respectivos análisis de mercado hemos determinado que, debido a la poca competencia y a la necesidad de un producto de estas características en el mercado que vamos a explorar y explotar, el flujo de capital será constante, y las metas económicas se cumplirán satisfactoriamente.

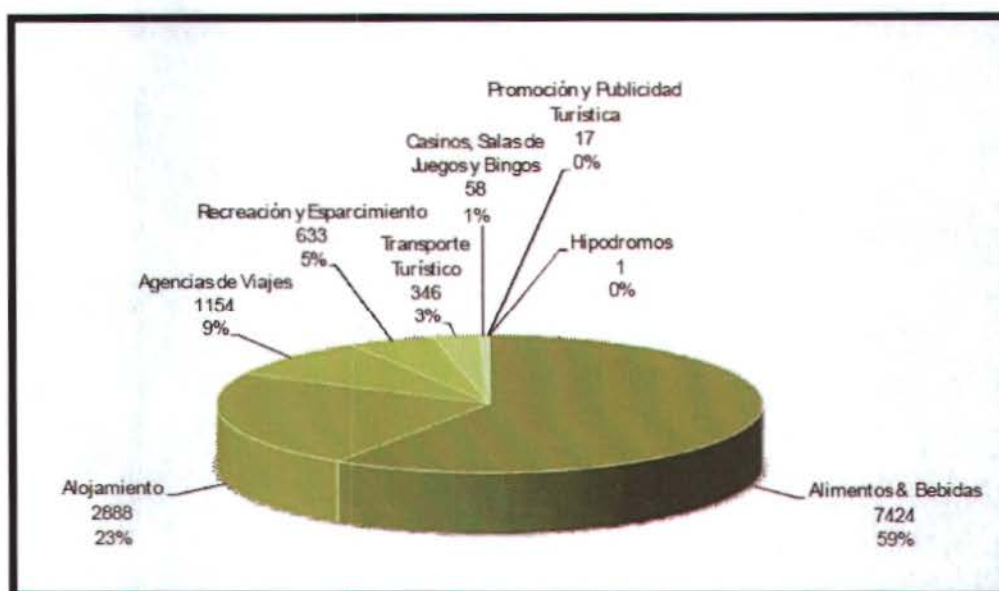
2.2.- Durabilidad

La actividad turística en el país está en auge y constante crecimiento, poco a poco se está convirtiendo en la mayor fuente de ingreso del país; por lo tanto al ser un negocio relativamente nuevo y ya que la zona en la cual vamos a actuar aún no es comercializada turísticamente de una forma efectiva; tendremos mucho espacio en el tiempo para mantener el negocio, crecer y diversificarlo.

2.3.- Crecimiento de la industria

La industria turística crece anualmente en el Ecuador debido al incremento en el ingreso de extranjeros, y al mayor desplazamiento de turistas internos. Generando de esta manera fuentes de trabajo y movimiento acelerado de la economía de cada uno de los lugares donde se genera la actividad.

La industria del Turismo de Ecuador al diciembre del 2005 abarca 12.518 establecimientos turísticos registrados en el MINTUR y se dividen en las siguientes actividades:



Informe final PLANDETUR 2020

La actividad predominante es Alimentos & Bebidas con el 60% con 7.424 establecimientos, luego Alojamientos con 2.888 establecimientos que representan el 23%, Agencias de viaje el 9% y el restante 8% se distribuyen en Recreación y esparcimiento, Transporte Turístico, Casinos, bingos y salas de juego, un hipódromo, y Empresas de promoción y publicidad especializadas en turismo.

3.- ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Finca agro turística "EL DESCANSO" se encuentra ubicada entre la ciudad de Babahoyo y el cantón Baba pertenecientes a la provincia de Los Ríos. El cantón Babahoyo es paso obligado para ir hacia la Sierra por las carreteras Babahoyo - Quito (Vía Panamericana), Babahoyo - Ambato (Vía Flores) y también por la Babahoyo – Riobamba. Babahoyo se encuentra al Sur de la Provincia de Los Ríos las vías que la unen con las demás ciudades y pueblos de la costa son la Babahoyo - Baba, la Babahoyo – Guayaquil y la Babahoyo - Milagro. Su situación geográfica es una de las más privilegiadas por Babahoyo pasan cada día más de 25000 carros (entre buses, trailers y autos). Es un punto comercial entre la Costa y la Sierra. Tiene una población de 250.000 habitantes su centro es uno de los más vastos de la región y se encuentra entre las 10 ciudades más grandes del País y una de las más largas.

El cantón Baba se encuentra ubicado a 20 metros sobre el nivel del mar. La extensión territorial del cantón es de 509.73 Km², tiene 35.185 habitantes. El clima de Baba es de tipo tropical mega térmico, semi-húmedo, la temperatura es de 24 a 26 °C. Destaca la producción bananera, el cacao, el maíz y variedad de frutas y productos tropicales.

3.1.- Potencial turístico y agrícola

Al ser la actividad agrícola la mayor fuente económica de la provincia de los Ríos, la actividad agro-turística se está convirtiendo en la futura fuente principal de ingresos para los habitantes del sector y la provincia en general.

Esta zona cuenta con atractivos balnearios en las playas de los ríos Vinces, Salto, Seco y Chilintomo, así también con los puertos fluviales: Quevedo, Ventanas, Babahoyo, Catarama y Ricaurte, que facilitan el transporte de los productos agrícolas como el maíz, banano, arroz, caña de azúcar, café, cacao, palma africana y palmito.

El turismo en Los Ríos está favorecido por dos principales vías de comunicación: terrestre y fluvial, que permiten a los turistas disfrutar del agroturismo y ser parte de la vida campesina de la costa ecuatoriana.

El Bosque Húmedo del río Palenque, la Cascada La Guaija, Playa de la Rebesa, Balneario de Chipe y el folclor montubio, forman parte de la oferta turística de Los Ríos, y podrían ser incluidos en nuestros recorridos por la cercanía existente.

A continuación presentaremos información estadística sobre la actividad turística del Ecuador:

ACTIVIDAD COMERCIAL		
	TOTAL	INGRESOS POR SERVICIOS (ACTIVIDAD PRINCIPAL)
TOTAL	3.848.884.546	3.092.932.724
HOTELES Y RESTAURANTES	406.532.452	402.581.603
HOTELES; CAMPAMENTOS Y OTROS TIPOS DE HOSPEDAJE TEMPORAL	193.717.265	190.552.748
RESTAURANTES, BARES Y CANTINAS	212.815.187	212.028.855

Publicación del INEC, Encuesta Anual de Hoteles, Restaurantes y Servicios,
Publicación 07, tabla c08.

**ENCUESTA ANUAL DE HOTELES, RESTAURANTES Y SERVICIOS
 SERIE HISTÓRICA (1.994-2.007)**

ANOS	NUMERO ESTABLEC.	PERSONAL OCUPADO	REMUNE-RACIONES	PRODUCCION TOTAL
1994	625	30.183	281.864.448	1.712.831.418
1995	688	32.353	374.765.760	2.221.626.888
1996	676	32.427	490.685.291	2.745.711.278
1997	714	39.488	704.899.743	4.567.294.700
1998	728	42.700	1.088.808.498	7.359.164.129
1999	712	40.575	1.657.953.338	13.568.214.085
2000	724	44.940	156.307.484	1.311.773.204
2001	748	48.855	240.673.627	1.760.462.057
2002	817	56.893	324.872.657	2.022.004.257
2003	911	65.614	385.450.363	2.299.064.726
2004	1.005	74.355	431.004.180	2.475.049.756
2005	1.007	79.266	500.312.590	2.860.238.502
2006	1.021	85.218	585.000.416	3.558.352.344
2007	1.000	82.834	598.736.912	3.672.211.715

Hasta el año 1.999, el valor de las Remuneraciones y el de la Producción Total, está expresado en miles de sucres. Apartir del año 2.000, estos datos se presentan en dólares, por el cambio del sistema monetario, al que se vio avocado nuestro país.

Publicación INEC, publicación 2007, Serie Histórica de Hoteles, Restaurantes y Servicios (94-2007).

En el año 2007, Sudamérica recibió aproximadamente 13 millones de turistas, de los cuales 6% visitaron Ecuador, que representaron, el 6% de los ingresos generados por la exportación de bienes y servicios del país. De acuerdo con datos de la Dirección Nacional de Migración, el Ecuador fue visitado por 819 mil y 861 mil turistas durante los años 2004 y 2005, respectivamente. Datos del Banco Central del Ecuador muestran que en 2008 el turismo significó la generación de ingresos para el país por más de \$469 millones, que corresponden al 2% del Producto Interno Bruto, siendo el turismo la tercera actividad económica más importante del Ecuador en ese año, luego de la exportación de petróleo y banano.

3.2 Análisis PETS

3.2.1 Político:

Contamos con el apoyo total de las entidades públicas y políticas de la provincia de Los Ríos y principalmente de Babahoyo (capital); ya que ven en nuestro proyecto la oportunidad ideal y propicia de iniciar el proceso turístico de la provincia de una manera firme y bien organizada. El gobierno nacional adicionalmente está haciendo del turismo una cartera fuerte y le está brindado todo el apoyo para que se diversifique.

3.2.2 Económico:

Basándonos en estudios y estadísticas actuales podemos suponer que la actividad económica mundial tomará su curso normal progresivamente a partir del próximo año. Haciendo de esta manera que el Ecuador también se recupere en cuanto a lo económico. Si bien la mayoría de nuestros visitantes serán fruto del desplazamiento interno de los ecuatorianos; también el flujo de extranjeros hará que nuestro negocio alcance las metas esperadas.

3.2.3 Tecnológico:

Nuestro producto turístico se basa en la actividad agrícola y campestre, siendo está la mayor fuente de ingresos de la provincia de Los Ríos, contaremos con personal de trabajo altamente capacitado y apto para manejar maquinarias y procesos que tendremos. La constante capacitación en cuanto a innovaciones tecnológicas será la constante en nuestro personal; para de esta manera proporcionar un servicio de punta y de primer nivel a nuestros visitantes.

3.2.4 Social-Cultural:

Nuestro nicho de mercado está regido por personas que laboran y que hacen de los fines de semana el momento preciso para descansar con sus familias, la distracción y el esparcimiento alejados de la ciudad son sus

prioridades; por ende Finca El Descanso será el lugar en el cual podrán aprender, conocer mientras se distraen y descansan.

4.- LA EMPRESA

PATOSSA S.A. se constituye como empresa en la ciudad de Guayaquil y sus instalaciones operativas se ubican en la vía Babahoyo – Baba a tan solo 1 hora del puerto principal, su nombre comercial será Finca de recreación campestre "EL DESCANSO", el nuevo concepto en servicios de distracción y relajación familiar; su excelente ubicación esta dada por cuanto el sector posee un temperatura ambiente privilegiada (24 a 26°C) y una superficie sumamente productiva la cual le permitirá al turista conocer sobre todos los productos que se cultivan en la zona (arroz, cacao, banano, frutas, etc.); de esta manera su estancia será mas acogedora. La mayor atracción de nuestro centro será que contará con servicios integrados para el confort total del turista, pero lo más importante es que nuestro personal y nuestros servicios serán los mejores haciendo de la calidad nuestra política de servicio, para que los visitantes se sientan como en casa y siempre quieran recomendarnos y regresar.

4.1 Accionistas

NOMBRE	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
Oscar Ruiz Centurión, 24 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras.	23.34 %
Saudi Valencia Aguayo, 25 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras.	23.33%
Patricio Flor Mora, 26 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras.	23.33%
Inversionista externo	30%

4.2 Misión

Nuestra misión es fomentar el desarrollo de la actividad turística, y a su vez satisfacer la necesidad existente de productos agro - turísticos.

4.3 Visión

Nuestra visión es en 5 años convertirnos en el líder en prestación de servicios turísticos campesinos del litoral ecuatoriano, para luego poseionarnos a nivel de país con la misma tendencia de difusión cultural variando únicamente en la zona en las que se ubiquen.

4.4 Valores

- ✚ Política de trabajo basada en la honestidad
- ✚ Transparencia en el manejo de la empresa
- ✚ Responsabilidad para con nuestros clientes internos y externos
- ✚ Cumplimiento de los ofrecimientos
- ✚ Establecer principios de fidelidad entre compañeros

4.5 Objetivos

- ✚ Hacer que nuestros visitantes disfruten de un momento de tranquilidad y armonía, para que obtengan total relajación.
- ✚ Tener a la calidad como nuestra política de trabajo y servicio.
- ✚ Cumplir y sobrepasar las expectativas de nuestros clientes internos y externos.
- ✚ Contribuir con el desarrollo de la actividad turística en la provincia de Los Ríos.
- ✚ Crear fuentes de trabajo directas e indirectas para la población del sector.
- ✚ Crecer, mantenernos y diversificarnos en el mercado ecuatoriano, como la opción agro – turística más competitiva y eficaz.

4.6 Análisis FODA

4.6.1 Fortalezas

- 📌 Servicios integrados
- 📌 Personal altamente capacitado
- 📌 Precios asequibles
- 📌 Conocimientos bastos (accionistas) de la actividad turística

4.6.2 Oportunidades

- 📌 Producto turístico nuevo
- 📌 Poca competencia
- 📌 Ubicación estratégica

4.6.3 Debilidades

- 📌 Noveles en cuanto al manejo directo de empresas (accionistas)
- 📌 Nuevos en el mercado

4.6.4 Amenazas

- 📌 Economía interna y mundial
- 📌 Propagación de plagas que afecten a los animales y plantaciones

4.7 La empresa, productos, servicios

Razón social: PATOSSA S.A.

Nombre comercial: Finca "EL DESCANSO"

Actividad Turística: Alimentos y bebidas, distracción, difusión cultural y hospedaje.

Dirección de la oficina principal: Provincia: Guayas, Cantón: Guayaquil, Ciudad: Guayaquil, Sector: Norte, Dirección: Ciudadela San Felipe, Club Málaga manzana 166 villa 26, Teléfono: 042624439.

Dirección de la actividad a desarrollarse: Provincia: Los Ríos, Cantón: Babahoyo, vía Babahoyo – Baba Km. 12, Teléfono 094694885.

Conformación jurídica: Persona Jurídica.

4.8 Descripción del lugar:

Finca "EL DESCANSO" consta de 10 hectáreas de terreno las cuáles están distribuidas en: zonas de recreación (piscinas, canchas), laguna artificial, senderos, sembríos, parqueadero para 50 vehículos aproximadamente, instalaciones administrativas, servicios básicos, restaurante, tienda de souvenirs, salón de eventos, etc. VER PLANO EN ANEXOS.

4.9 Categoría:

Finca "EL DESCANSO" tiene un estilo campestre único donde se conjugan la tranquilidad y rusticidad del campo con la modernidad de la ciudad. Su decoración y servicios además de los animales (caballos, gansos, vacas, gallinas) harán del lugar el mejor y más acogedor en esta clase de servicios agro – turísticos.

VER ANEXO # 1

5.- EQUIPO GERENCIAL



5.1 Gerente Financiero:

Saudi Valencia Aguayo, 25 años, Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, 3 años de experiencia en procesos de atención al cliente, manejo de presupuestos, pagos a proveedores, nómina.

Funciones:

- 👇 Compras.
- 👇 Pagos a proveedores, personal y servicios.
- 👇 Manejo de la nómina.
- 👇 Presupuestos.
- 👇 Contabilidad.

5.2 Gerente de Ventas y Marketing:

Oscar Ruiz Centurión, 24 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, 4 años de experiencia en ventas de productos y servicios, miembro de staff en organización de eventos y conocedor de procesos de cultivo y desarrollo agrícola.

Funciones:

- 👇 Contactar y contratar publicidad.
- 👇 Crear y desarrollar promociones y paquetes para los clientes.
- 👇 Manejo de cuentas: agencias, empresas, clientes finales.
- 👇 Análisis de la competencia.
- 👇 Desarrollar estrategias de venta.

5.3 Gerente Operativo:

Patricio Flor Mora, 26 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, conocimientos de procesos de alimentos y bebidas, 1 año de experiencia en administración de bares y restaurantes, 2 años de experiencia en procesos de restauración.

Funciones:

- ✚ Capacitar al personal.
- ✚ Control de funciones y tareas.
- ✚ Mantenimiento de las instalaciones.
- ✚ Control operacional durante los días de actividad.
- ✚ Coordinación de eventos especiales.

VER ANEXO # 2

6.- PLAN DE MARKETING

La Finca El descanso es el destino natural, eco-turístico Ubicada en la provincia de los ríos, vía Baba.



Tenemos como propósito posicionarnos en el mercado de la región costa y sierra como la empresa líder en ofrecer un complejo turístico el cual incluye: servicio de hospedaje, gastronomía, difusión de cultura y costumbres, guía en senderos de sembríos, organización de eventos especiales y todo lo relacionado a la vida cotidiana de los campesinos de la provincia de los ríos. Donde se podrá disfrutar de un hermoso lugar muy acogedor rodeado de naturaleza con múltiples actividades para toda la familia y amigos. Buscamos posicionarnos en la mente del consumidor a través de una intensa publicidad, viajes de familiarización, promociones especiales, ventas a los extranjeros a través de las agencias de turismo receptivo las que incluirán nuestro destino en sus paquetes, flyers, anuncios en diarios, revistas, internet y en los diferentes medios de comunicación.

Para desarrollar nuestro proyecto es indispensable primero una cultura de cultivos sanos y como consecuencia de su sanidad vegetal, cultivos eficientes, rentables y competitivos. Ningún turista querrá estar en una finca o hacienda mal cultivada, desordenada, con faltas de higiene, sin valor cultural o tecnológico.

6.1 Mercado Meta

Nuestro país, tiene varias ofertas para los turistas que deseen visitar haciendas, fincas ganaderas o agrícolas, Es por eso que Nos enfocamos al Agroturismo ya que es una forma de turismo en la que la cultura rural es aprovechada económicamente para brindar diversas opciones de turismo. Nuestro nicho estaría destinado a las familias en general ya sean estos nacionales o extranjeros. Tenemos como propósito posicionarnos en el mercado de la región costa y sierra. Ofreceremos vivencias únicas características del lugar tales como comida típica, bebidas propias, dulces tradicionales, música autóctona, paseos (bicicleta, triciclo, caballo, bote, canoa), conversaciones con la gente del lugar, pesca, observación de animales silvestres, excursiones, en síntesis: que haya un aprendizaje positivo para que el turista se convierta en un entusiasta promotor y difusor del lugar. Visitaremos además centros educativos, y empresas con el fin de captar clientes y explotar este innovador y potencial recurso natural en la provincia de los Ríos. Y nuestra mejor estrategia será "dar un servicio de calidad y ofrecer un ambiente fresco y natural para desestresarse", para que así nos conozcan muchas más personas, debido al buen comentario.

6.2 Competidores

Nuestra competencia sería los establecimientos ubicados en la provincia de los ríos y que ofrezcan servicios similares a los nuestros y se basen en el agroturismo entre ellos; Hacienda San Rafael, Finca La Gloria, etc. Tendremos ventaja con nuestros competidores ya que ofreceremos paquetes con tarifas idóneas, para la realización de eventos, paseos en

los cuales incluye todo lo necesario para que estos sean un éxito Y de excelente calidad, además nuestras instalaciones contarán con todos los servicios básicos para la comodidad de nuestros visitantes.

Además nuestra ventaja competitiva estaría en una gama de productos complementarios muy completa y pensamos en todos los gustos, edades y niveles económicos.

6.3 Ventas

Nuestras ventas van a ser de manera directa. Directa, porque las personas interesada podrán acercarse a nuestras oficinas ubicada en el norte de la ciudad (colocar dirección) o en las agencias de viajes tales como: Seitur, La Moneda etc. O en los hoteles de prestigio como Oro Verde, Hilton, Sheraton, etc. para conseguir información acerca de nuestros productos y servicios, motivados por los anuncios publicitarios o folletos colocados en estos lugares.

6.4 Composición del mercado

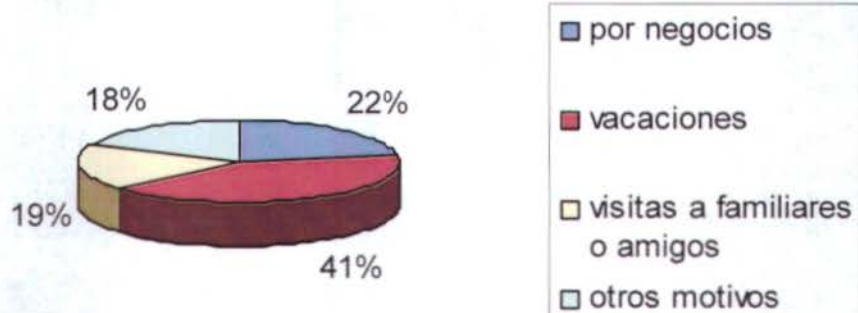
El turismo constituye una importante fuente de ingresos en la economía del Ecuador y una fuente generadora de empleo, por lo que es un factor distribuidor de la riqueza, es por eso que con nuestro proyecto impulsando al agroturismo, y ya expuesto anteriormente nuestro mercado estará enfocado a las familias de turistas nacionales/ extranjeros.

6.4.1 Demográfico

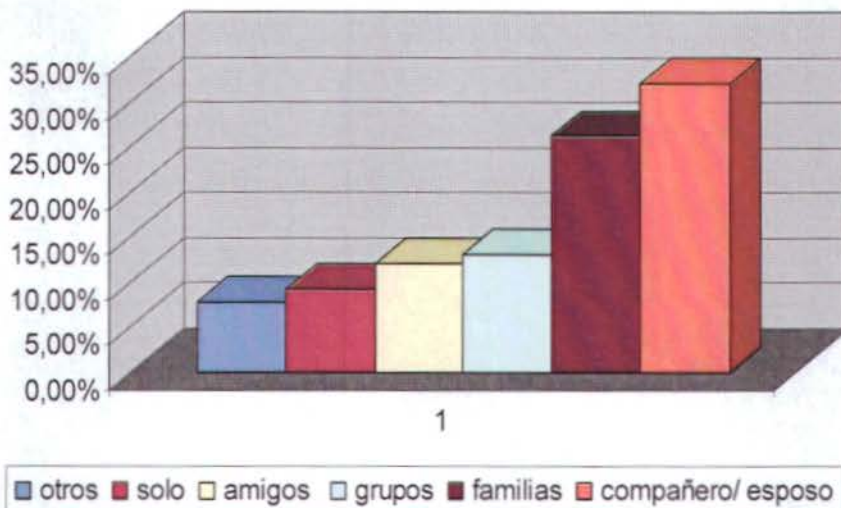
Nuestros clientes son familias nacionales/extranjeros que adquieren un producto turístico para satisfacer sus necesidades de conocer nuevos lugares; principalmente destinaremos nuestros servicios en la región costa en la ciudad de Guayaquil, por medio de agencias de viaje y hoteles.

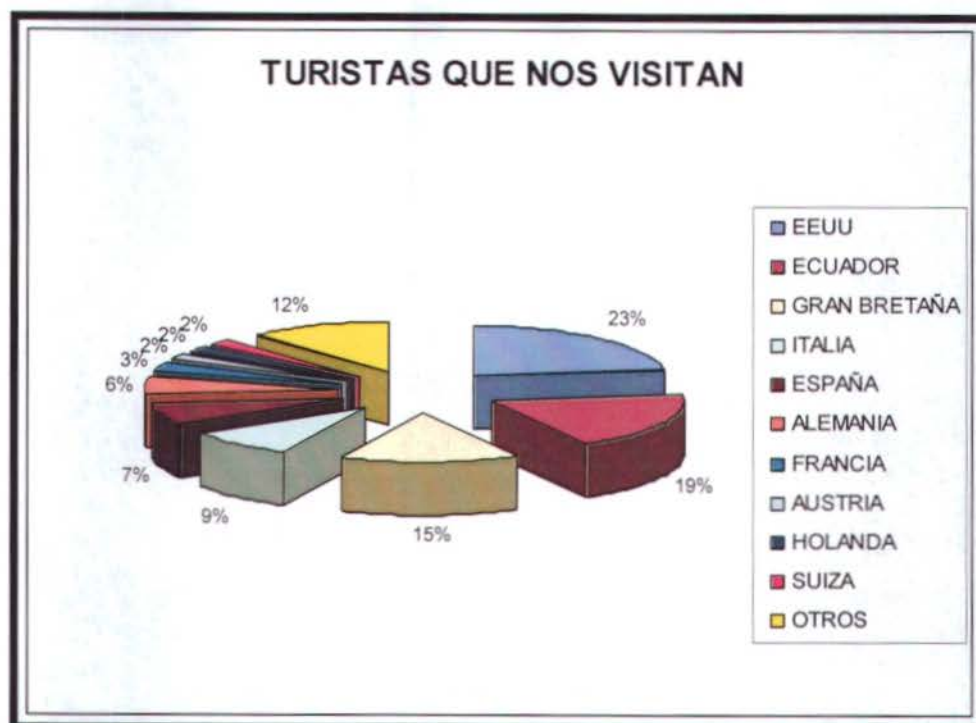
Sus principales motivaciones de viaje, con quienes viajan, turistas que nos visitan nacionales / extranjeros serán ilustradas en los siguientes cuadros:

MOTIVOS DE VIAJE



con quienes viajan los turistas?





6.4.2 Sicográfico

Hemos analizado los perfiles de nuestros clientes potenciales los cuales detallaremos a continuación:

6.4.2.1 Perfil del turista nacional

El principal motivo que impulsa a los turistas nacionales a visitar los diferentes lugares que posee el Ecuador es el turismo, las vacaciones y la recreación. La mitad de los turistas nacionales que visitan la región costa lo representan los adultos comprendidos entre los 18 y 60 años, una de las características del turista es que posee espíritu de aventura, gusta de realizar compras, conocer nuevos destinos, son hombres de negocios, profesionales, padres de familia, estudiantes etc.

Poder adquisitivo: Muchos de estos perciben ingresos mensuales, sin embargo esto no necesariamente implica que sus gastos en la región sean sumas altas, no buscan tantas exigencias y planean su viaje con un

presupuesto considerable, para disfrutar de sus vacaciones en familia casi la mitad de los turistas gasta aproximadamente de 65 USD diarios.

6.4.2.2 Perfil del turista extranjero

El turista internacional, en su mayoría europeo, visita la región por turismo, en busca de recreación o satisfacción psicológica, estando muy predispuesto a aceptar y disfrutar de los distintos atractivos turísticos que les sean mostrados. Las actividades de mayor acogida inclinan hacia un turismo ecológico (agroturismo), de observación de naturaleza encontrando en ello satisfacción y paz.

Los turistas que nos visitan oscilan alrededor de 15 años hasta los 50 años de edad en su mayoría.

Poder adquisitivo: Sus estándares de vida mientras se encuentra de visita no suele ser muy estrictos ni elitistas, ya que el promedio de gasto diario esta en los 75 USD en su mayoría. No obstante, algunos turistas suelen tener estándares de vida más elevados llegando a gastar un aproximado de \$150 diarios.

6.5 El servicio que ofreceremos

- ✚ Es innovador. En la gran mayoría de los casos, el turismo es una actividad no tradicional que aporta nuevas posibilidades a los medios rurales y que requiere de ciertas condiciones para operar: organización, capacitación, mejoramiento de estructuras.
- ✚ Es generador de riqueza. Motor de desarrollo en algunas zonas rurales que poseen los requisitos necesarios, mejorar los ingresos de las familias campesinas.
- ✚ Es un instrumento "asentador". Evita que la gente joven emigre de los pueblos, los turistas dan vida a los pueblos casi desérticos.
- ✚ Es participativo. Los habitantes son actores de su propio desarrollo y no sólo espectadores de actividades turísticas organizadas externamente y cuyos beneficios no son percibidos localmente.

- ✚ Es asociativo. El turismo rural, cuando opera en forma agrupada, obtiene mejores resultados que cuando lo hace en forma aislada.
- ✚ Es formador. Para la mayoría de los agricultores el agroturismo es una actividad nueva para la cual deben capacitarse.
- ✚ Es cultural. La cultura, el folklore, las tradiciones regionales, la artesanía, la gastronomía, son elementos que forman parte de la vida cotidiana de los agricultores y que debidamente valorizados representan un interés para el visitante.
- ✚ Es ecológico. Al visitante le interesan los paisajes preservados, las especies animales y vegetales protegidas en sus habitantes naturales.

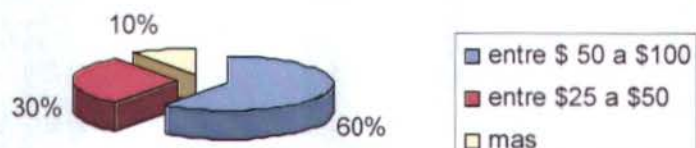
6.6 Investigación de mercado

Estimación de la Demanda

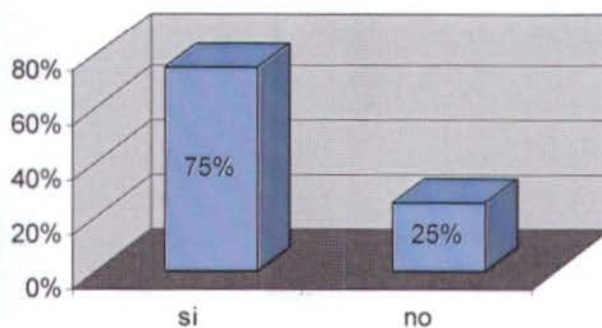
Realizamos una encuesta a un grupo de personas en la zona norte de la ciudad de Guayaquil. De la que obtuvimos los siguientes resultados:



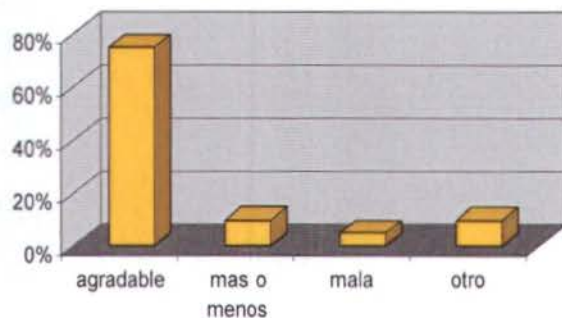
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por pasar un momento de relax, y descanso?

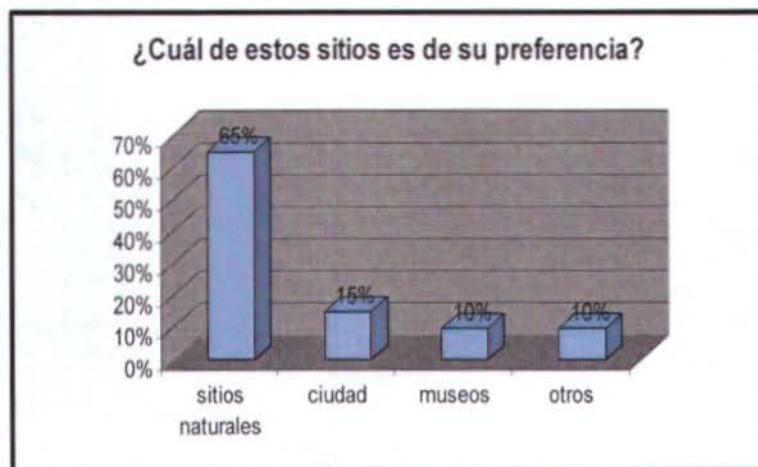


¿Conoce usted o ha visitado alguna vez una finca?



¿Cuál fué la experiencia o resultado de su visita?





Para obtener la información requerida desde el punto de vista de los extranjeros, también se les realizó una encuesta a un grupo de turistas en el Aeropuerto de Guayaquil, los cuales en su mayoría:

- ✚ 85% vienen al Ecuador por vacaciones.
- ✚ 70% vienen al país con sus familias
- ✚ 65% prefieren lugares naturales,
- ✚ 70% les agrada la idea de visitar una finca, con todos los servicios básicos para su comodidad.
- ✚ 60% pagaría entre \$50 a \$100 por disfrutar de una experiencia natural, y agro turística.

6.6.1 Resultados y Conclusiones de la Investigación de Mercado

Como resultado de la investigación tenemos que nuestro proyecto finca el descanso tendrá una considerable aceptación en el mercado, ya que según las encuestas, existe un alto porcentaje de personas que estarían dispuestas a visitar la finca en su tiempo libre, con el fin de recorrer hermosos lugares y de divertirse en un fin de semana o feriado, además los resultados de la investigación nos ha demostrado que gran parte de los encuestados consideran en recomendar dicho lugar a sus conocidos. Los turistas extranjeros también prefieren lugares como estos.

VER ANEXO # 3

6.7 Análisis del mercado

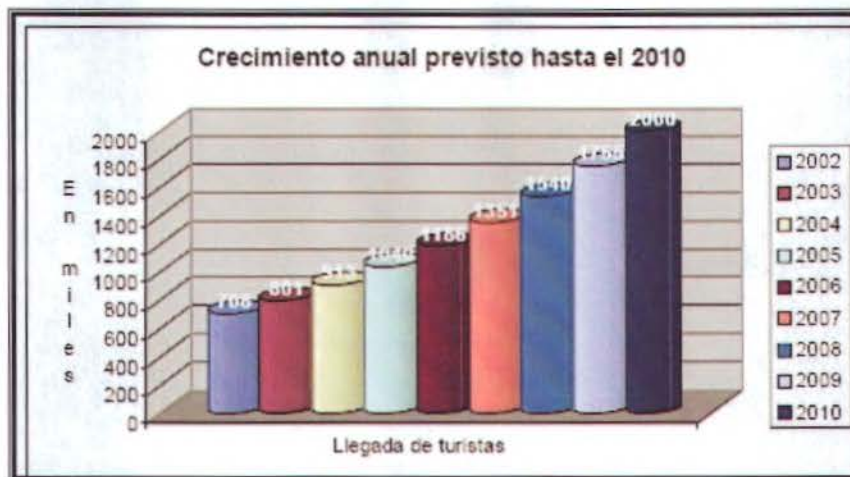
Los últimos años el turismo se ha destacado como una fuente más de ingresos para el país, según la siguiente tabla.

TABLA 1 Principales rubros de ingresos al país en cuanto a las principales actividades comerciales y su ubicación en el sector productivo

AÑO / UBICACIÓN	1997	1998	1999	2000	2001
Petróleo crudo	1.411.577 1	788.974 3	1.312.311 1	2.144.009 1	1.722.332 1
Banano	1.327.177 2	1.070.129 1	954.378 2	821.374 2	827.020 2
Camaron	885.982 3	872.282 2	607.137 3	285.434 5	278.252 4
Turismo	290.000 4	291.000 4	343.000 4	402.000 3	430.000 3
Derivados petróleo	145.689 6	133.970 6	167.371 6	298.415 4	177.580 6
Flores naturales	185.056 5	254.835 5	264.948 5	234.568 6	211.773 5
Variación del Turismo	3,20%	0,34%	17,87%	17,20%	6,97%

Fuente: Estadística mensual del BCE, Ministerio de Turismo

Según las proyecciones habría un crecimiento anual del 14% de los turistas que llegarán al país, detallado en el siguiente cuadro:



El turismo está logrando grandes niveles de desarrollo en todo el mundo, sin embargo, no deja de estar influenciado por los efectos de la situación social, política y económica del país, mas con el manejo adecuado de un sólido plan estratégico y un nivel mínimo de estabilidad, puede sacarse adelante a cualquier lugar que tenga potencialidad como lo es la zona de la provincia de los Ríos, la cual se constituye en una región con interesantes expectativas de desarrollo turístico para lo cual hemos elaborado un plan de Marketing que asigna mucha relevancia a su promoción como una "zona de descanso" en la que uno de sus principales atractivos es el agroturismo y los servicios que ofrecemos.

La investigación de mercado nos ha proporcionado valiosa información, que nos ayudara a encaminar nuestro proyecto ofreciendo un servicio de calidad con precios idóneos para nuestros clientes (familias nacionales/ extranjeros).

El desarrollo turístico de la zona generará ingresos y empleos, y será una Oportunidad para promover al Ecuador. Es muy importante aprovechar el Crecimiento del turismo mundial y la atención al agroturismo para que el país pueda desarrollarse equilibradamente y por ende, constituirse en un modelo para proyectar la imagen del "Ecuador Natural" al mundo.

Es necesario promover la unión de todos los sectores productivos relacionados directamente con la actividad: hoteles, agencias y pobladores entre otros, para que así con su colaboración podamos posicionarnos en el mercado.

6.8 Plan de Marketing Mix

6.8.1 Producto

Finca "El descanso" es el nuevo destino agro-turístico de la costa ecuatoriana. Brindamos un servicio que se basa en la calidad el cual va desde las instalaciones, productos ofrecidos y en el servicio.

Está ubicada en la provincia de Los Ríos a tan solo 1 hora de Guayaquil vía terrestre, consta de aproximadamente 40 hectáreas de terreno dentro de las cuales podemos encontrar los siguientes servicios:

- 👉 Hospedaje (cabañas)
- 👉 Restaurante de comida típica
- 👉 Juegos infantiles
- 👉 Lago
- 👉 Sembríos
- 👉 Plazoleta de exposiciones culturales
- 👉 Tienda de souvenirs
- 👉 Establos (caballos)
- 👉 Área de demostraciones montubias
- 👉 Salón de eventos
- 👉 Piscinas
- 👉 Senderos para práctica de deportes
- 👉 Senderos de cultivos con guianza
- 👉 Zoológico

Los cuales logran satisfacer las múltiples necesidades de los visitantes en un solo lugar, al mismo tiempo aprenderán de lo rica y valiosa de la cultura y costumbres de los habitantes de esta zona.

Finca "El Descanso" garantiza a sus visitantes entregarles todos los servicios ofrecidos, y hacer de su estadía un momento placentero y diferente; de darse algún tipo de incumplimiento dentro de lo pactado por diversas situaciones ajenas a la empresa ofrecemos realizar las devoluciones correspondientes por los servicios no brindados.

6.8.2 Precio

Nuestros precios serán competitivos y asequibles, la gente nos preferirá ya que estamos ofreciendo el mismo precio que otras empresas con muchísimos más valores agregados, además de nuestro servicio y calidad.

Paquete # 1

\$25,00 + imp. X pax

Incluye:

- 👇 Visitas guiadas por los alrededores de la finca
- 👇 Paseos a caballo
- 👇 Desayuno/ almuerzo
- 👇 Uso de las instalaciones/ piscina

Paquete # 2

\$50.00 + imp. X pax 2 días / 1 noche

Incluye:

- 👇 Hospedaje
- 👇 Desayuno buffet, Almuerzo y cena
- 👇 Visitas guiadas alrededor de la finca
- 👇 Uso de las instalaciones
- 👇 Coctail de bienvenida

Paquete # 3

Empresas y centros educativos

\$ 20 + imp. x pax

Incluye:

- 👉 Desayuno buffet
- 👉 Recorridos x la finca guiados
- 👉 Uso de las instalaciones

Su grupo humano disfrutara de los atractivos que ofrecemos, ya que nuestra atención es personalizada y de excelente calidad. Asimismo, contamos con una Sala VIP de Convenciones, en la cual su evento a realizar será de acuerdo a sus expectativas; ya que contamos con todas las facilidades.

Entre los platos a servirse estarán:

👉 Arroz con menestra y carne asada	\$4.00
👉 Bollo de pescado.	\$2.00
👉 Cazuela de pescado	\$3.50
👉 Bolón de verde	\$2.00
👉 Sango de verde	\$3.00
👉 Sango de choclo	\$3.00
👉 Torreja de choclo	\$1.50
👉 Tortilla de verde	\$1.50
👉 Ayampaco	\$3.00
👉 Sudado de pescado	\$4.00
👉 Mazamorra	\$2.00
👉 Arroz y pescado frito con patacones	\$3.50

Otros que en efecto son preparados con productos sembrados y cosechados en la Provincia, el verde y el pescado son los más codiciados

y los platos que nunca faltan en la mesa ya que se pueden preparar de distintas maneras y para distintas ocasiones.

Los descuentos especiales y rebajas para grupos, se darán dependiendo de la cantidad de personas y los servicios que desean que se les brinde; para esto hemos establecidos en primera instancia dos puntos:

- ⬇ Del 6 al 12% de descuento en los paquetes establecidos.
- ⬇ 10% de descuento en los consumos que se realicen.
- ⬇ No cobrar entrada cuando los grupos lleguen de forma independiente y que solo paguen por los consumos.

Los pagos a proveedores se harán la 1era y 3era semana de cada mes los días jueves y al personal se realizaran los días 15 y 31 de cada mes.

De darse el caso de crédito en los servicios para grupos nos manejaremos con cheques posfechados a convenir en el momento de la negociación y con todas las tarjetas de crédito que operan en le país.

6.8.3 Plaza

Finca "El Descanso" se encuentra ubicada a 1 hora de Guayaquil en la vía Babahoyo-Baba, en estas instalaciones se proveerán todos los servicios y productos que ofrecemos.



6.8.4 Promoción

6.8.4.1 Letreros y Visuales en la Compañía

Esta categoría es muy importante, sobre todo para los clientes que visitan FINCA EL DESCANSO, es parte importante, debido a que es una ayuda para captar, guiar al cliente y pueda volver en más de una oportunidad.

Para lograr captar esta atención FINCA EL DESCANSO recomienda utilizar los siguientes diseños:

- Vallas publicitarias renovadas con iluminación en la ciudad de Guayaquil
- Letreros para uso interno que forme guía para el cliente
- Reflectores
- Equipos de videos.

Cada uno de estos elementos deberán combinarse de acuerdo al enfoque que el cliente cuando visite los dos concesionarios logre que éstos sean inolvidables.

6.8.4.2 Productos Promocionales

Esta categoría abarca cada uno de los pequeños detalles que hace la marca sea recordada por los clientes debido a que cada obsequio lleva el distintivo de la marca EL DESCANSO del producto que las empresas están promocionando.

- 👉 Camisetas
- 👉 Gorras
- 👉 Plumas
- 👉 Lápices
- 👉 Llaveros
- 👉 Bolsos
- 👉 Jarros
- 👉 Toma-todos
- 👉 Encendedores

Cada uno de estos productos, tendrán colores verde por la naturaleza, de diferentes formas, tamaño, calidad, etc.

El distintivo de la marca puede ser impreso o bordado de acuerdo al artículo seleccionado o las preferencias del cliente.

La publicidad la realizaremos de la siguiente manera:

- ✚ Flyers, trípticos y folletos explicativos que distribuiremos a los colegios, empresas turísticas (hoteles), restaurantes, escuelas de turismo y hotelería en las universidades, estados de cuenta de tarjetas de crédito.
- ✚ El Universo sección: La revista y Vida & Estilo
- ✚ Expreso sección: Expresiones
- ✚ Televisión: en los canales y programas que tengan mayor audiencia al momento de la toma de decisión para realizar la promoción.

El destino estará incluido en los paquetes de turismo receptivo de las agencias mayoristas, operadoras y minoristas.

Las agencias se encargarán de enviar información a los extranjeros vía Internet: links, municipio de Babahoyo, gobierno de los ríos, visite ecuador, etc.

La fuerza de ventas la conformarán 2 personas que se encargaran de visitar instituciones y agencias de viajes para difundir las actividades a realizarse cada fin de semana y este equipo será guiado por un miembro de los accionistas (Ing. Oscar Ruiz) y las promociones para las ventas siempre estarán basadas en la cantidad de pasajeros y en la temporada turística del año.

Las relaciones públicas de Finca "El Descanso" las manejará la Sra., Jacqueline Hinostroza experta en RRPP.

6.9 Formatos de Encuestas

6.9.1 GUÍA DE FOCUS GROUP (CONSUMIDOR FINAL)

Buenas tardes mi nombre es Oscar Ruiz Centurión soy Ingeniero en Turismo y Hotelería tengo 24 años... ¿Y ustedes son?

Esta sesión la vamos a realizar con la finalidad de conocer cuáles son sus preferencias al momento de escoger lugares para visitar durante sus vacaciones y fines de semana, yo haré ciertas preguntas y ustedes me las responderán en base a sus experiencias.

Cuénteme por favor ¿Qué lugares fuera de la ciudad visitan ustedes en sus fines de semana vacaciones? ¿Algún otro lugar?

y... ¿El lugar que más visitan cuál es?

¿Podrían decirme porque?

Pero.... ¿Cuál es su destino turístico preferido?

¿Hacia que parte del país se dirigen?

¿Viajan al exterior? ¿Con que frecuencia? ¿En que época?

De los lugares que me nombro; podrán decirme

¿Qué es lo positivo de esos destinos?

y.. ¿Qué es lo negativo?..... algo más?

Me pueden decir ¿Qué complejos turísticos cercanos a Guayaquil conocen?

¿Algún otro?

¿A cuál han ido?

¿A cuál de ellos asiste con mayor frecuencia?

¿Por qué fueron a este lugar?

¿Cuál de todos prefiere?

¿Qué es lo que más le gusta del lugar "x"?

¿Algo más que tenga de bueno?

y..... ¿Lo que menos le gusta? ¿Por qué?

¿Cómo es este lugar?.. Acogedor, incómodo, lejos, buen servicio?

Finca "El Descanso" es el destino agro-turístico que ustedes han estado esperando con todos los servicios que necesitan dentro del mismo lugar: Comidas típicas, juegos infantiles, caballos, zoológico, áreas de descanso, lago artificial, salón de eventos, cabañas para hospedaje etc. Y está ubicada a tan solo 1 hora de Guayaquil en la vía Babahoyo!

¿Qué opinan ustedes de este nuevo destino?

¿Qué es lo que más les gusta de lo antes descrito?

¿Algo más?

¿Les hace pensar que sería un buen lugar para visitar?

¿Creen que gastarían mucho o poco?

¿Qué les parece el menú? ¿Les gusta? ¿Por qué?

¿Y las instalaciones? ¿Los juegos? ¿Los animales?

¿Es mejor o igual al destino "x"?

¿Asistirían a la finca "El Descanso"? ¿Por qué?

¿Qué le gusta más en la finca? Y ¿Menos?

6.9.2 DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Fincas

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo
Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye
Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público
Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agroturísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

6.9.3 GUÍA DE FOCUS GROUP 2 (AGENCIAS DE VIAJES)

Buenas tardes mi nombre es Oscar Ruiz Centurión: soy Ingeniero en Turismo y Hotelería tengo 24 años..... Y ustedes son?

Esta sesión la vamos a realizar con la finalidad de conocer cuáles son las preferencias de sus clientes al momento de escoger lugares para visitar durante sus vacaciones en el Ecuador, yo haré ciertas preguntas y ustedes me las responderán en base a sus experiencias.

¿Qué lugares turísticos acostumbra a venderles a sus clientes? ¿Algún otro?

Y el lugar al que más direccionan a sus clientes ¿Cuál es?

¿Pueden decirme por qué?

¿Sus clientes solicitan servicio de transporte?

¿Ese destino que ustedes venden es el preferido de sus clientes extranjeros?

¿En que época reciben mayor cantidad de grupos?

¿De los lugares con los que ustedes hacen negocio podrían decirme?

¿Qué es lo positivo? Y lo....

¿Negativo? Algo más.....

¿Pueden decirme que lugares cercanos a Guayaquil ustedes conocen y venden? ¿Otros?

¿Con cuál han hecho FAMTRIPS?

¿Por qué fueron? ¿Cuál prefieren?

¿Podría explicarme cuales son sus beneficios? ¿Algo más?

¿Qué es lo que mas le gusta del destino "x" que hace que lo vendan más?

¿Y lo que menos le gusta? ¿Por qué?

¿Cómo les resulta este lugar a sus clientes?.. ¿lejos, cómodo, barato?

¿Que opinión pueden darme de este nuevo destino?
¿Necesitarían que les demos transporte?... ¿Necesitan algo más?
Si igualamos o mejoramos sus ganancias al terciarizar servicios turísticos con nosotros, ¿Ustedes venderían nuestro destino?
¿Por qué lo harían? ¿Tienen alguna otra condición?
¿Qué es lo que mas les agrada? ¿Algo más?
¿Les hace pensar que sería un lugar excelente?
¿Creen que sus ingresos, y la satisfacción de sus clientes mejorarían?
¿Qué les parece el menú y los servicios?, ¿y las instalaciones?
¿Es mejor que el destino "x" que ustedes vendían? ¿Por qué?
¿Están conformes con la comisión que les ofrecemos?
¿De toda la propuesta que les gusta más y que menos? ¿Por qué?
Entonces, ¿Podríamos hacer negocios?

6.9.4 DISEÑO DEL CUESTIONARIO (AGENCIAS DE VIAJES)

Mayorista

Operador

Minorista

1. ¿Vende Ud. destinos turísticos fuera de Guayaquil?

Si No

2. ¿A que cantidad de personas por semana, direccionan a estos lugares?

Menos de 20 20 30 más de 30

3. ¿Qué tipo de lugares prefieren sus pasajeros?

Playa Parque de Diversiones (piscinas)

Finca Otro: especifique _____

4. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min. 1 hora más de 1 hora

5. ¿Qué es lo que más le solicitan sus clientes en cuanto al destino?

Ambiente:

Muy ruidoso Ruidoso Normal Silencio

Mucho silencio

Alimentación:

Nacional (típica) extranjera

6. ¿Sus clientes demandan realizar actividades con animales? (caballos, vacas, etc.)

Mucho normal poco nada

7. Envía a sus grupos a lugares como:

Finca "La Gloria"

Hacienda "San Rafael"

Complejos Montalvo

Otro. _____

8. ¿Por qué?

Atención comisión servicios precios

¿Otro? Especifique _____

9. ¿Los pasajeros que usted recibe gustan de actividades campestres y contacto con la naturaleza?

Si No

¿Por qué? _____

10. ¿Si le ofreciéramos un nuevo destino a tan solo 1 hora de Guayaquil, lo venderían, lo incluirían en sus paquetes?

Si no

¿Por qué? _____

11. ¿Las edades de sus pax está entre?

Menores 20 20 - 30 30 - 40

40 - 50 más de 50

12. ¿Los paquetes para destinos agro-turísticos que ustedes venden, fluctúan entre?

Menos de \$100 100 - 150 150 - 200

Más \$200

13. Sus pasajeros de grupos extranjeros demandan de hospedaje en esta clase de actividades ¿?

Si

¿Con qué frecuencia? _____

No

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Algún servicio aparte de los que le mencionamos que le gustaría que le ofreciéramos?

16. ¿En que los transporta?

Buses

propios

Autos

rentados

Furgonetas

17. ¿Por qué medios contacta a sus clientes del extranjero?

Internet

¿pagina? _____

Revistas

¿nombre? _____

¿Sección? _____

¿Otro?

Especifique _____

6.10 Presupuesto del primer año de Marketing

PRESUPUESTO DE MARKETING AÑO 2010		
ENERO	Anuncios en radio y televisión	\$ 2.000,00
FEBRERO	colocación de vayas publicitarias	\$ 3.500,00
MARZO	elaboración de material promocional: gorras, llaveros	\$ 2.000,00
ABRIL	propagandas por medio de flyers en ubicaciones estratégicas	\$ 1.500,00
MAYO	publicidad general	\$ 500,00
JUNIO	publicidad general	\$ 500,00
JULIO	publicidad general	\$ 500,00
AGOSTO	publicidad general	\$ 500,00
SEPTIEMBRE	publicidad general	\$ 500,00
OCTUBRE	publicidad para empresas, colegios, charlas, entrega de souvenirs	\$ 2.000,00
NOVIEMBRE	radio, televisión, pautas comerciales	\$ 4.000,00
DICIEMBRE	viajes de familiarización para potenciales clientes	\$ 4.000,00
	TOTAL	\$ 21.500,00

7.- PLAN OPERATIVO

7.1 Costo

Contamos con un espacio físico valorado en \$120,000, la actividad de nuestro negocio se realizara desde una propiedad ubicada en la provincia de los ríos, en la carretera vía Baba, Muebles y Enseres valorados en \$25.000 Equipos de Computación \$2.500 una furgoneta \$18.900 que servirá para el traslado de los clientes de la finca a la ciudad de guayaquil o viceversa.

7.2 Proceso de operación

Adecuamos la Finca el Descanso con senderos, espacios de estar, servicios higiénicos, seguridad, áreas de recreación, áreas de a & b, y la instalación de una oficina la cual esta equipada con equipos de computación y muebles de oficina, contamos con una línea telefónica convencional, fax y de un celular.

Proceso de Operación del servicio:

El cliente visita la agencia/ hotel donde promocionamos nuestro servicio. Una persona identifica el pedido del cliente (el tipo de paquete), verifica datos nombre, fecha, # de pax que nos visitaran y entra la orden vía telefónica, Revisa forma de pago, y hace la reservación.

Para asegurar la reserva, El cliente deberá hacer su pago mediante deposito bancario, y/ o tarjeta de crédito mediante un SOF enviándolo vía fax o email. **adjunto**

Ya hecho el pago, comisionamos al 10%.

El día de la visita de los pax a la Finca, les ofrecemos todos los servicios con los que contamos.

Los involucrados en el proceso son el cliente, los recepcionistas de órdenes, el área de Operaciones y Logística, y el área de Finanzas, respectivamente para cada paso.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA PAGO CON "SIGNATURE ON FILE" S.O.F.
(Vía mail / FAX)

a) Enviar una autorización escrita por parte del tarjeta-habiente en la que el texto que sugerimos es el siguiente.

YO,autorizo a..... a cargar en
mi tarjeta de
crédito.....Nro.....
...con fecha de expiración.....y código de seguridad
Nro.....los valores por los servicios que ofrece nuestra empresa
de las siguientes
personas.....

Para las fechas del.....de.....del 20__
al.....de.....del 200_.

VALOR TOTAL: US\$..... (Incluye impuestos y servicios)

Cantidad en letras:

Atentamente

Titular del tarjeta-habiente.

.....

C.I.:

b) Copia del documento de identidad, cédula o pasaporte; anverso y reverso escaneados.

c) Copia de la tarjeta de crédito, anverso y reverso escaneadas.

NOTA: Usted podrá notificar el deseo de no usar el servicio reservada hasta 72 horas antes de la fecha de uso, caso contrario nuestra empresa se reserva el derecho de cobrar al no ser utilizados en su totalidad. (aplicación de la política de NO-SHOW)

Operaciones de trabajo:

7.3 Proveedores

Selección de Proveedores:

El contacto lo realiza el gerente General, con el apoyo del equipo de trabajo. Los proveedores son seleccionados de acuerdo a su cercanía a la base de operaciones.

Forma de pago a proveedores:

Debido a que el servicio beneficia lo ofrecemos dentro de nuestras instalaciones en cada visita, al incrementar nuestras ventas se puede negociar las cuentas por pagar a 15, 30 y 45 días, pero se prefiere 30 días

7.4 Clientes

El cliente es una persona con poco tiempo, probablemente tiene tarjeta de crédito, paga algunas cosas en efectivo, nuestro mercado son las familias de nacionales o extranjeros.

Selección y búsqueda de clientes:

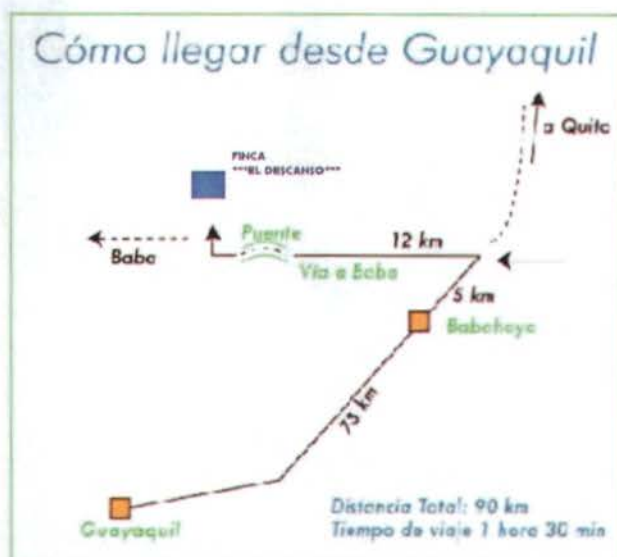
Es función del área de gerencia y administrativa buscar clientes, para lo cual se apoya en:

1. Publicidad de alto impacto que genere clientes
2. Contactos con empresas, hoteles y agencias de viajes para vender el servicio.

Formas de pago: Efectivo y tarjeta de crédito.

7.5 Ubicación geográfica

La finca estará ubicada en la provincia de los Ríos, vía Baba.



7.6 Instalaciones y mejoras

La finca el descanso, será una empresa prestadora de servicios de servicio de hospedaje, gastronomía, difusión de cultura y costumbres, guianza en senderos de sembríos, organización de eventos especiales y todo lo relacionado a la vida cotidiana de los campesinos de la provincia de los ríos.

Por lo cual adecuaremos la cocina de acuerdo a nuestras necesidades, destinaremos un lugar para la construcción de 3 cabañas más para alojar a 6 pax por cada una y contrataremos más personal que estará encargado del área de habitaciones.

7.7 Estrategias y precios

Al empezar con nuestro negocio seremos un total de 3 personas; las mismas que formarán un equipo que demostrará apoyo mutuo y pasión por hacer las cosas bien, además estamos en busca de inversionistas. Cada integrante tendrá una función dentro del proyecto, tanto operativas y administrativas descritas en el equipo de gerencia.

Una vez que estemos posicionados, se ofrecerá nuestro producto a otros mercados brindándoles ofertas y promociones para así tener un incremento en nuestras ventas y así una rentabilidad en el negocio.

7.8 Equipo de Gerencia

La solidez del equipo de gestión de nuestra empresa nace de la combinación de la experiencia y conocimiento sobre la administración de servicios al cliente, de alimentos y bebidas adquiridos durante la carrera.

Los fundadores de la empresa; somos 3 estudiantes egresados de la universidad católica, hemos creado con éxito este innovador proyecto; además contamos con las suficientes ganas de emprender un negocio que sea sostenible y sustentable al mismo tiempo.

Organización Gerencial:

Nuestra empresa dispondrá de personal fijo y personal extra para el desempeño de nuestra labor.

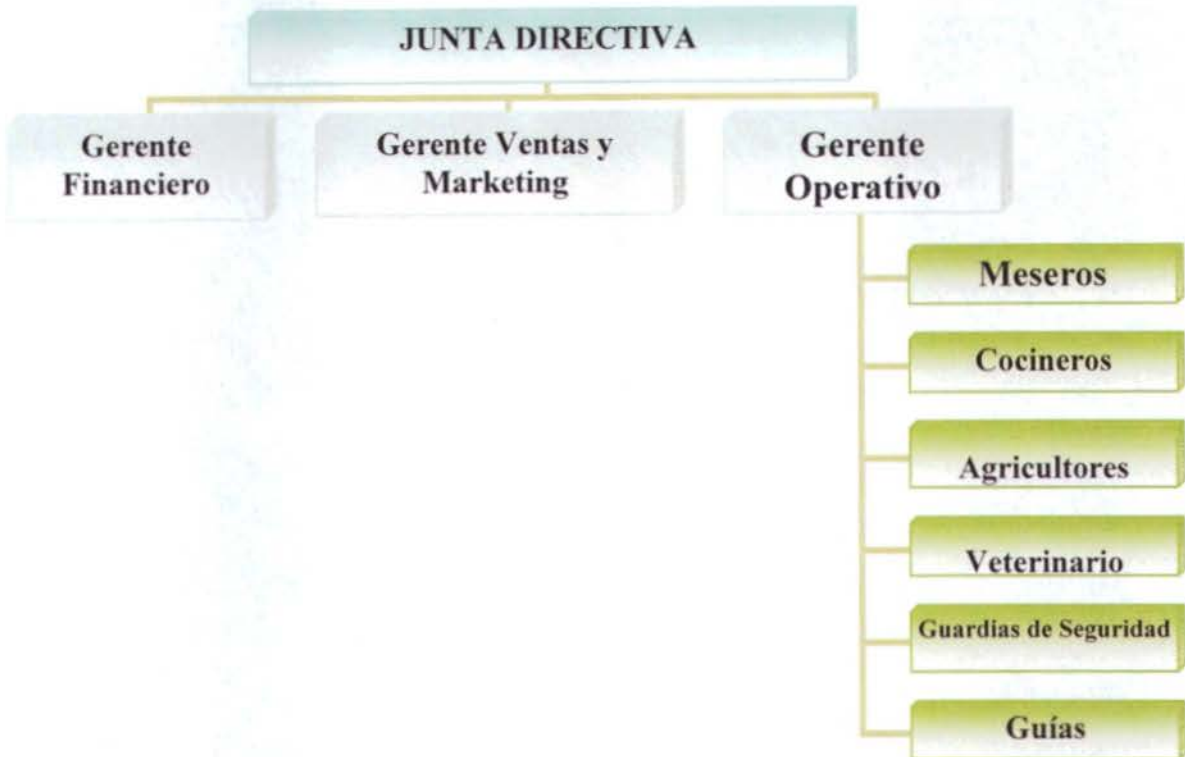
PERSONAL FIJO

El personal fijo con el que contara nuestra empresa estará a cargo de las siguientes áreas:

- 👇 Gerente Financiero
- 👇 Gerente de Ventas y Marketing
- 👇 Gerente Operativo

PERSONAL EXTRA

- 👇 Meseros
- 👇 Anfitriones
- 👇 Cocineros
- 👇 Veterinario
- 👇 Guardianes
- 👇 Agricultores
- 👇 Guías



¿Quiénes somos los emprendedores?

- 👤 Oscar Ruiz Centurión, 24 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, 4 años de experiencia en ventas de productos y servicios, miembro de staff en organización de eventos y conocedor de procesos de cultivo y desarrollo agrícola.
- 👤 Patricio Flor Mora, 26 años, Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, conocimientos de procesos de alimentos y bebidas, 1 año de experiencia en ventas de productos, 3 años de experiencia en bares y restaurantes.
- 👤 Saudi Valencia Aguayo, 25 años, Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, 3 años de experiencia en procesos de atención al cliente.

7.9 Sueldos y remuneraciones

Como toda empresa que esta iniciando sus actividades los inversionistas hemos decidido no tener un sueldo; hasta hacer de nuestro negocio una empresa sólida en el mercado, sin embargo contrataremos:

- ✚ 1 veterinario, \$200, hará 2 visitas mensuales
- ✚ 1 veterinario, \$200, hará 2 visitas mensuales.
- ✚ 1 guardia de seguridad, \$189
- ✚ 2 agricultores, vendrán a la finca 3 días x semana. \$110 c/u
- ✚ 1 cocinero, el cual se le pagara por hora trabajada.
- ✚ Meseros, guías eventuales los cuales serán remunerados de la siguiente manera: por cada evento/ asistido se pagara \$ 20 el día.

*Todos los empleados que contratemos gozaran de beneficios, y podrán utilizar las instalaciones de la finca.

7.10 Selección y contratación del personal

Los 3 inversionistas seremos los encargados de la contratación y selección del personal que trabajara con nosotros ya que somos los impulsores y concedores del servicio y de todo su funcionamiento.

Para el personal extra, el mecanismo de selección esta conformado por una entrevista, pruebas psicológicas y de aptitud.

La contratación de dicho personal, no constan de un contrato fijo sino de un acuerdo de prestación de servicios en los días y horarios establecidos con su respectivo pago de honorarios.

8.- PLAN DE DESARROLLO

MESES	ACTIVIDADES
ENERO	Reuniones de grupo, toma decisiones y planos
FEBRERO	Estudio de mercado y elaboración del plan publicitario
MARZO	Adecuaciones y ambientación de los lugares de esparcimiento y compra de bienes muebles
ABRIL	Contratación del Personal e impresión de folletos y publicidad.
MAYO	Construcción de infraestructura faltante.
JUNIO	Capacitación del Personal
JULIO	Promocionar a las Agencias de Viajes, hoteles y demás entidades de los paquetes que ofrecemos
AGOSTO	y mencionar la inauguración
SEPTIEMBRE	Inspección de los cambios realizados en el mes de abril
OCTUBRE	Ubicación de vayas publicitarias
NOVIEMBRE	Reunión con el personal y asignación de cargos a desempeñarse
DICIEMBRE	Inauguración

8.1 Cronograma

ENERO/ FEBRERO/ MARZO/ ABRIL

- ✚ Reuniones de grupo, toma de decisiones, estudios de mercado.
- ✚ Elaboración de plan publicitario
- ✚ Visitas a las instalaciones de la finca, adecuaciones y ambientación de los lugares de esparcimiento.
- ✚ Compra de equipos, muebles y utensilios.
- ✚ Contratación de los empleados fijos y no fijos.
- ✚ Impresión de folletos y publicidad.
- ✚ Construcción de infraestructura faltante, salones de eventos, cafetería, cabañas.

MAYO/ JUNIO/ JULIO/ AGOSTO

- ✚ Capacitación del personal contratado.
- ✚ Visitas a las agencias de viaje, hoteles para ofrecer paquetes y promocionar la inauguración en Dic 09.
- ✚ Revisiones mensuales de los animales y sembríos.

SEPTIEMBRE/ OCTUBRE/ NOVIEMBRE

- ✚ Visitas a La Finca para la respectiva inspección de la construcción Modificaciones finalizadas.
- ✚ Publicidad.

DICIEMBRE

- ✚ Inauguración.
- ✚ Visitas guiadas ofreciendo nuestros servicios.

Estamos convencidos que para el desarrollo de nuestra empresa en un entorno competitivo y en constante desarrollo precisamos de una fuerza de ventas sostenida por una estrategia inteligente mediante la publicidad de nuestros servicios en las diversas agencias de viajes y hoteles de la ciudad.

Para el inicio de las operaciones de apertura de la Finca el Descanso se verificara las modificaciones, la ambientación, y que todas las instalaciones estén en perfecto estado. Durante el tiempo en el que se realicen las modificaciones se efectuará la selección del personal extra que necesitaremos. Se espera contar con todo el personal en la nómina en el momento de terminar las remodelaciones y construcción de las instalaciones.

Se realizará la búsqueda y contratación del personal en forma interna, Debido a la amplia oferta presente en el mercado laboral las mismas serán realizadas en un corto tiempo. Siempre se tendrá como objetivo incorporar a la empresa personal, que aunque no cuente con experiencia en el rubro, posea una alta predisposición a la atención del público.

Luego de contratado el personal se realizará la capacitación del mismo. La misma será realizada también en forma interna, con la asistencia y supervisión del gerente general y el encargado del área operativa. En

esta etapa se instruirá al personal sobre la visión del negocio y la importancia del buen trato al cliente, pilar de nuestro negocio.

Un tema importante en la estrategia de la empresa es la realización de publicidad en los distintos medios presentes en la provincia.

Para la inauguración realizaremos un paseo guiado con los representantes de las agencias y hoteles donde ofreceremos nuestros servicios de:

- ✚ Hospedaje
- ✚ Restaurantes
- ✚ Juegos infantiles
- ✚ Lago
- ✚ Sembríos
- ✚ Plazoleta de exposiciones culturales
- ✚ Tienda de souvenirs
- ✚ Establos
- ✚ Área de demostraciones culturales
- ✚ Salón de eventos
- ✚ Senderos
- ✚ Zoológico

8.2 Metas

- ✚ Lograr la fidelidad de la clientela y a la vez conseguir nuevos clientes.
- ✚ Maximizar e innovar los servicios, para superar las expectativas de nuestros clientes.
- ✚ Hacer que los habitantes de poblaciones aledañas también nos identifiquen como una empresa que ofrece servicios de excelente calidad en organización de eventos y actividades agro-turísticas.

9.- PLAN DE RIESGOS

9.1 Factores de éxito

El éxito del proyecto depende de:

- ✚ Crecimiento acelerado de CLIENTES.
- ✚ Impacto rápido del concepto de AGROTURISMO en la ciudad de Guayaquil.
- ✚ Aceptación de nuestra empresa en el mercado.
- ✚ Como éxito es una propuesta fresca y rentable ya que el concepto de agroturismo en la actualidad esta teniendo auge tanto para los turistas extranjeros y nacionales.

9.2 Factores de fracaso

El proyecto puede fracasar si:

- ✚ No se cumplen los factores de éxito.
- ✚ Las proyecciones financieras están equivocadas.
- ✚ La gente no responde al servicio y las empresas hoteles o agencias de viajes no nos apoyan.
- ✚ Como riesgo, se puede inferir que por un lado, es un sector muy competitivo debido a la amplia gama de opciones presentes en el mercado. Por otro lado, nuestro emprendimiento cuenta con características que lo hacen único ya que consideramos que posee aspectos únicos que lo diferencian de la competencia.

9.3 Estrategia de salida

Finca EL DESCANSO, finalizará su tiempo de vida como empresa dependiendo de cómo se comporte la demanda en el mercado; y si este negocio deja de ser exitoso, tomaríamos la decisión de vender todos los equipos y mobiliarios a instituciones de similares necesidades.

10.- PLAN FINANCIERO

Se anexa Balance General, Estado de pérdidas y ganancias y el Flujo de Caja.

10.1 Estudio Económico

📌 Inversión Inicial

La inversión inicial para llevar a cabo el proyecto Finca el descanso es de 247.910,07 dólares utilizando un capital propio de 173.537,05 con la ayuda de un cuarto socio que aportara \$74.373,02.

📌 Depreciación

Se procederá a depreciar los activos fijos de la siguiente manera:

Los Equipos de oficina, los Muebles de oficina y Enseres se deprecian a una tasa del 10% anual, por ende su vida útil es de 10 años.

Los Equipos de computación se deprecian a una tasa del 33.33% anual, por ende su vida útil es de 3 años.

Los Vehículos se deprecian a una tasa del 20% anual, por ende su vida útil es de 5 años.

El valor de depreciación del primer año ha sido de \$ 628,61, el mismo que será considerado en el flujo de efectivo

📌 Amortización

Se procederá a amortizar los activos diferidos, es decir todos los gastos antes de constitución de la empresa, en los cuales intervienen los gastos legales de constitución, los gastos de alquiler y los gastos de publicidad antes de constitución de la compañía.

Estos gastos serán amortizados a 5 años, debido a que ese es el período de tiempo que ha sido considerado como horizonte de planeación, el valor mensual amortizado es de \$ 722,00

📌 Financiamiento

La inversión inicial estimada es de \$204.460,00. Aportaremos con el 70% del valor de la inversión inicial mientras que un cuarto socio otorgara el 30%.

Van \$ 7673,96 y TIR 20,152%.

Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo está compuesto básicamente por ingresos y gastos. Los ingresos mensuales se los ha estimado en base a la multiplicación del número total de personas que asisten mensualmente a un Paquete por el precio del mismo por persona. El ingreso anual se lo calcula multiplicando el ingreso mensual por doce, que es el número de meses que tiene el año.

El costo de ventas, tal como ya se ha mencionado anteriormente están representados por los costos en los que se incurre al llevar a cabo el desarrollo del paquete.

La diferencia de las ventas con respecto al costo de ventas me da como resultado la utilidad bruta. A esto le siguen tres gastos importantes: Los gastos administrativos, los gastos de ventas y los gastos financieros.

La utilidad bruta una vez que le han sido deducidos los gastos administrativos, los gastos de ventas y los gastos financieros nos da como resultado la utilidad antes de repartición a trabajadores e impuesto a la renta.

De esta cantidad se deducirá en primera instancia el 15% que será repartido entre los trabajadores de la empresa y del restante se tomará el 25% para que sea pagado como impuesto a la renta. Una vez cancelado estas obligaciones, se podrá apreciar la utilidad neta de la empresa. A esta utilidad neta se le sumarán los gastos de depreciación y amortización debido a que no son gastos que representen desembolsos de dinero y se le restará el pago del capital de la deuda, para poder obtener finalmente el flujo de efectivo.

VER ANEXO # 4

CONCLUSIONES

Luego del arduo trabajo que un proyecto como este demanda; concluimos que al haberse realizado con el ímpetu y la calidad académica e investigativa necesaria, FINCA EL DESCANSO es un proyecto al cual le auguramos muchos éxitos y pensamos que es plenamente viable y digno de recibir apoyo y financiamiento para su puesta en marcha.

BIBLIOGRAFÍA

- ✚ WWW.MONOGRAFIAS.COM
- ✚ WWW.INEC.COM
- ✚ WWW.GOOGLE.COM
- ✚ ING. MAURICIO BASURTO EXPERTO EN REALIZACIÓN DE PROYECTOS
- ✚ ING. NADIA ALVARADO (GRADUADA DE LA UCSG)
- ✚ MINISTERIO DE TURISMO GERENCIA NACIONAL DE PLANIFICACION Y COOPERACION EXTERNA.
- ✚ CAMARA DE TURISMO DEL GUAYAS
- ✚ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS
- ✚ MATERIAL DE APOYO PARA EL SEMINARIO DE GRADUACIÓN MSC. ANGEL CASTRO, EC. SERVIO CORREA.

ANEXO # 1

ANEXO 1



UNIVERSIDAD CATOLICA
SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE HOTELERIA
Y TURISMO

TESIS DE GRADUACION

TEMA:

FINCA "EL DESCANSO"

INTEGRANTES:

OSCAR RUIZ
PATRICIO FLOR
SAUDI VALENCIA

ANEXO # 2



Oscar Alfredo Ruiz Centurión
Cdla. Guayacanes Manzana # 20 Villa # 14
042624439 – 094694885
chop_suey_16@hotmail.com

1. Información Académica

❖ **Estudios Superiores**

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
Ingeniería en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras
Egresado (esperando ceremonia de Graduación)

❖ **Estudios Medios**

Academia Naval "Almirante Illingworth"
Bachiller en Comercio y Administración especialidad Informática
Año lectivo: 2002 – 2003

❖ **Estudios Básicos**

Academia Naval "Almirante Illingworth"

2. Experiencia Laboral

- ❖ Coordinación, ventas, organización de viajes May 05 - (Actual)
- ❖ Asesor comercial, OTANI S.A., Ene 09 – Abr 09
- ❖ Asesor comercial, Jorge Sáenz Importador, Feb 07 – Dic 08
- ❖ Operaciones Terrestres, LANAIRPORT SERVICES, Nov 03 – Nov 04
- ❖ Staff en Eventos y Convenciones, U Católica, May 05 – May 08

3. Conocimientos Adicionales

- ❖ Ventas efectivas y servicio al cliente, Cámara de Comercio de Guayaquil, Ago 07, 20 horas.
- ❖ Operaciones aeroportuarias, Lan Chile, Jul 03 – Sep 03, 120 horas.

4. Información Personal

- ❖ Cédula de identidad #: 0924626989
- ❖ Estado civil: Soltero
- ❖ Lugar y fecha de nacimiento: Guayaquil, 27 de mayo 1985

5. Idiomas

- ❖ Inglés: escrito 70%, oral 50%, lectura 50%

6. Referencias Personales

- ❖ Ing. Margarita Romero
Supervisora Regional de Ventas
INCABLE S.A.
Teléfono: 099490347
- ❖ Ec. Gabriel González
Coordinador de Carrera Turismo y Hotelería
U.C.S.G.
Teléfono: 094204709
- ❖ Tec. Ricardo Palacios Dillón
Jefe Regional de Ventas
ECASA
Teléfono: 042355127 – 087461098

CURRICULUM VITAE



DATOS PERSONALES:

NOMBRES: PATRICIO XAVIER
APELLIDOS: FLOR MORA
CEDULA DE IDENTIDAD: 091684288-3
FECHA DE NACIMIENTO: JULIO 16 de 1983
EDAD: 26 AÑOS
LUGAR DE NACIMIENTO: GUAYAQUIL
ESTADO CIVIL: SOLTERO
DOMICILIO: CDLA. LAS ACACIAS MZ. C 6 VILLA # 9
TELEFONO: 2 346879 / 088108445

ESTUDIOS REALIZADOS:

SECUNDARIOS: COLEGIO PARTICULAR
"CRISTOBAL COLON".

TITULO OBTENIDO: CONTADOR BACHILLER EN QUIMICO
BIOLOGO.

SUPERIORES: UNIVERSIDAD CATOLICA "SANTIAGO DE
GUAYAQUIL"
"INGENIERIA EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS TURISTICAS Y HOTELERAS"
TERMINADO EL SEMINARIO

COMPAÑIA: THE BELMAR
TIEMPO: JUNIO 2002 A FEBRERO 2004
CARGO: CAJERO.
HOUSTON, TX

COMPAÑIA: THE PEARL
TIEMPO: MARZO 2004 A SEPT. 2004
CARGO: JEFE DE BODEGA
HOUSTON, TX

COMPAÑIA: BERRY HILL MEXICAN
RESTAURANT
TIEMPO: OCTUBRE 2004 A ENERO 2005
CARGO: ASISTENTE DE GERENCIA
HOUSTON, TX

REFERENCIAS PERSONALES:

ING. JORGE ALVARADO
"ECUAIRE S.A."
GERENTE GENERAL ADMINISTRATIVO
TLF: 2872550
CEL. 097004930

SR. JULIO JIMENEZ MURILLO
HACIENDA LOS ROSALES Y HACIENDA LA
ENVIDIA
GERENTE GENERAL
TLF: 2836184
CELL: 084887297

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Fincas

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)

Complejo Turístico "Montalvo"

Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo

Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye

Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público

Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo
Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye
Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público
Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo

Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye

Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público

Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M
2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No
3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?
- 1 vez 2 veces más de 3
4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?
- * Alimentación: Nacional Extranjera
- * Ambientes:
- Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso
- Muy ruidoso
5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?
- Playa Parques de diversiones
(piscinas, canchas, etc.)
- Fincas Otros
- ¿Especifique? _____
6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?
- 45 min. 1 hora más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo
Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye
Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público
Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? Viajes

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo
Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye
Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propia Transporte Público
Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)

Complejo Turístico "Montalvo"

Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo

Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye

Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público

Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios le gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

~~Exitos~~

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)

Complejo Turístico "Montalvo"

Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo

Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye

Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público

Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo
Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye
Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público
Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique Curso _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Fincas

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)
Complejo Turístico "Montalvo"
Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo
Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye

Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público
Alquilado Otro
(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Sí No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina Áreas Deportivas Salón de eventos

Alimentación Lago Artificial Recorridos en plantaciones

Caballos Exhibidores Zoológico

Hospedaje Otros
(cabañas) (especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (CONSUMIDOR FINAL)

1. Sexo: F M

2. ¿Asiste Ud. a complejos turísticos fuera de Guayaquil? Si No

3. ¿Cuántas veces por mes asiste a lugares turísticos fuera de Guayaquil?

1 vez 2 veces más de 3

4. Cuando Ud. Decide visitar un complejo turístico de la ciudad, ¿Qué espera encontrar?

* Alimentación: Nacional Extranjera

* Ambientes:

Muy tranquila Tranquilo Normal Ruidoso

Muy ruidoso

5. Al momento de visitar estos lugares. ¿Qué tipo de destino prefiere?

Playa

Parques de diversiones

(piscinas, canchas, etc.)

Fincas

Otros

¿Especifique? _____

6. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

7. ¿Gusta usted de observar y compartir actividades con animales?

Mucho Normal Poco Nada

8. Cuándo realiza estas actividades usted visita:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael" (Bucay)

Complejo Turístico "Montalvo"

Otros (especifique) _____

9. Estos viajes los suele realizar con:

Familia Amigos Compañeros de trabajo

Otros (especifique) _____

10. ¿Por qué visita ese lugar?

Atención Servicios Precios Cercanía con Gye

Otros (especifique) _____

11. ¿Cuándo se dirige a su lugar de descanso, Ud. Lo realiza en?

Carro propio Transporte Público

Alquilado Otro

(especifique)

12. ¿Gusta de las actividades y la vida del campo?

Si No

13. Si le ofreciéramos un nuevo destino que le tenga servicios agro-turísticos, a tan solo 1 hora de Guayaquil, ¿Ud. lo visitaría?

Si

No

Tal vez

¿Por qué? _____

14. Escoja Ud. Que servicios le gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos en plantaciones

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje

Otros

(cabañas)

(especifique)

15. ¿Su edad fluctúa entre?

20 – 30 años

41 – 50 años

31 – 40 años

mayor de 51 años

16. Sus ingresos mensuales fluctúan entre:

\$ 200 – 350

\$ 350 – 450

\$ 450 – 600

\$ 600 – 900

Más de \$ 900

17. ¿Por qué medios investiga o se informa de los destinos que desea visitar?

Internet ¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro? Especifique _____

18. Observaciones:

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (AGENCIAS DE VIAJES)

Mayorista

Operador

Minorista

1. ¿Vende Ud. destinos turísticos fuera de Guayaquil?

Si No

2. ¿A que cantidad de personas por semana, direccionan a estos lugares?

Menos de 20 20 30 más de 30

3. ¿Qué tipo de lugares prefieren sus pasajeros?

Playa Parque de Diversiones (piscinas)

Finca Otro: especifique _____

4. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min. 1 hora más de 1 hora

5. ¿Qué es lo que más le solicitan sus clientes en cuanto al destino?

Ambiente:

Muy ruidoso Ruidoso Normal Silencio

Mucho silencio

Alimentación:

Nacional (típica) extranjera

6. ¿Sus clientes demandan realizar actividades con animales? (caballos, vacas, etc.)

Mucho

normal

poco

nada

7. Envía a sus grupos a lugares como:

Finca "La Gloria"

Hacienda "San Rafael"

Complejos Montalvo

Otro. _____

8. ¿Por qué?

Atención

comisión

servicios

precios

¿Otro? Especifique _____

9. ¿Los pasajeros que usted recibe gustan de actividades campestres y contacto con la naturaleza?

Si

No

¿Por qué? _____

10. ¿Si le ofreciéramos un nuevo destino a tan solo 1 hora de Guayaquil, lo venderían, lo incluirían en sus paquetes?

Si

no

¿Por qué? _____

11. ¿Las edades de sus pax está entre?

Menores 20

20 - 30

30 - 40

40 - 50

más de 50

12. ¿Los paquetes para destinos agro-turísticos que ustedes venden, fluctúan entre?

Menos de \$100

100 - 150

150 - 200

Más \$200

13. Sus pasajeros de grupos extranjeros demandan de hospedaje en esta clase de actividades ¿?

Si

¿Con qué frecuencia? _____

No

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje
(cabañas)

Otros
(especifique)

15. ¿Algún servicio aparte de los que le mencionamos que le gustaría que le ofreciéramos?

16. ¿En que los transporta?

Buses propios

Autos rentados

Furgonetas

17. ¿Por qué medios contacta a sus clientes del extranjero?

Internet

¿pagina? _____

Revistas

¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro?

Especifique _____

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (AGENCIAS DE VIAJES)

Mayorista

Operador

Minorista

1. ¿Vende Ud. destinos turísticos fuera de Guayaquil?

Si No

2. ¿A que cantidad de personas por semana, direccionan a estos lugares?

Menos de 20 20 30 más de 30

3. ¿Qué tipo de lugares prefieren sus pasajeros?

Playa

Parque de Diversiones (piscinas)

Finca

Otro: especifique _____

4. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min. 1 hora más de 1 hora

5. ¿Qué es lo que más le solicitan sus clientes en cuanto al destino?

Ambiente:

Muy ruidoso Ruidoso Normal Silencio

Mucho silencio

Alimentación:

Nacional (típica)

extranjera

6. ¿Sus clientes demandan realizar actividades con animales? (caballos, vacas, etc.)

Mucho

normal

poco

nada

7. Envía a sus grupos a lugares como:

Finca "La Gloria"

Hacienda "San Rafael"

Complejos Montalvo

Otro. _____

8. ¿Por qué?

Atención

comisión

servicios

precios

¿Otro? Especifique _____

9. ¿Los pasajeros que usted recibe gustan de actividades campestres y contacto con la naturaleza?

Si

No

¿Por qué? _____

10. ¿Si le ofreciéramos un nuevo destino a tan solo 1 hora de Guayaquil, lo venderían, lo incluirían en sus paquetes?

Si

no

¿Por qué? _____

11. ¿Las edades de sus pax está entre?

Menores 20

20 - 30

30 - 40

40 - 50

más de 50

12. ¿Los paquetes para destinos agro-turísticos que ustedes venden, fluctúan entre?

Menos de \$100

100 - 150

150 - 200

Más \$200

13. Sus pasajeros de grupos extranjeros demandan de hospedaje en esta clase de actividades ¿?

Si

¿Con qué frecuencia? _____

No

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina Áreas Deportivas Salón de eventos

Alimentación Lago Artificial Recorridos

Caballos Exhibidores Zoológico

Hospedaje Otros
(cabañas) (especifique)

15. ¿Algún servicio aparte de los que le mencionamos que le gustaría que le ofreciéramos?

Descan

16. ¿En que los transporta?

Buses propios

Autos rentados

Furgonetas

17. ¿Por qué medios contacta a sus clientes del extranjero?

Internet

¿pagina? _____

Revistas ¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro?

Especifique _____

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (AGENCIAS DE VIAJES)

Mayorista

Operador

Minorista

1. ¿Vende Ud. destinos turísticos fuera de Guayaquil?

Si No

2. ¿A que cantidad de personas por semana, direccionan a estos lugares?

Menos de 20 20 30 más de 30

3. ¿Qué tipo de lugares prefieren sus pasajeros?

Playa

Parque de Diversiones (piscinas)

Finca

Otro: especifique _____

4. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min. 1 hora más de 1 hora

5. ¿Qué es lo que más le solicitan sus clientes en cuanto al destino?

Ambiente:

Muy ruidoso Ruidoso Normal Silencio

Mucho silencio

Alimentación:

Nacional (típica)

extranjera

6. ¿Sus clientes demandan realizar actividades con animales? (caballos, vacas, etc.)

Mucho normal poco nada

7. Envía a sus grupos a lugares como:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael"
Complejos Montalvo Otro. _____

8. ¿Por qué?

Atención comisión servicios precios

¿Otro? Especifique _____

9. ¿Los pasajeros que usted recibe gustan de actividades campestres y contacto con la naturaleza?

Si No

¿Por qué? _____

10. ¿Si le ofreciéramos un nuevo destino a tan solo 1 hora de Guayaquil, lo venderían, lo incluirían en sus paquetes?

Si no

¿Por qué? _____

11. ¿Las edades de sus pax está entre?

Menores 20 20 - 30 30 - 40
40 - 50 más de 50

12. ¿Los paquetes para destinos agro-turísticos que ustedes venden, fluctúan entre?

Menos de \$100 100 - 150 150 - 200
Más \$200

13. Sus pasajeros de grupos extranjeros demandan de hospedaje en esta clase de actividades ¿?

Si

¿Con qué frecuencia? _____

No

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje
(cabañas)

Otros
(especifique)

15. ¿Algún servicio aparte de los que le mencionamos que le gustaría que le ofreciéramos?

16. ¿En que los transporta?

Buses

propios

Autos

rentados

Furgonetas

17. ¿Por qué medios contacta a sus clientes del extranjero?

Internet

¿pagina? _____

Revistas

¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro?

Especifique _____

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (AGENCIAS DE VIAJES)

Mayorista

Operador

Minorista

1. ¿Vende Ud. destinos turísticos fuera de Guayaquil?

Si No

2. ¿A que cantidad de personas por semana, direccionan a estos lugares?

Menos de 20 20 30 más de 30

3. ¿Qué tipo de lugares prefieren sus pasajeros?

Playa

Parque de Diversiones (piscinas)

Finca

Otro: especifique _____

4. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min. 1 hora más de 1 hora

5. ¿Qué es lo que más le solicitan sus clientes en cuanto al destino?

Ambiente:

Muy ruidoso Ruidoso Normal Silencio

Mucho silencio

Alimentación:

Nacional (típica)

extranjera

6. ¿Sus clientes demandan realizar actividades con animales? (caballos, vacas, etc.)

Mucho normal poco nada

7. Envía a sus grupos a lugares como:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael"
Complejos Montalvo Otro. _____

8. ¿Por qué?

Atención comisión servicios precios

¿Otro? Especifique _____

9. ¿Los pasajeros que usted recibe gustan de actividades campestres y contacto con la naturaleza?

Si No

¿Por qué? _____

10. ¿Si le ofreciéramos un nuevo destino a tan solo 1 hora de Guayaquil, lo venderían, lo incluirían en sus paquetes?

Si no

¿Por qué? _____

11. ¿Las edades de sus pax está entre?

Menores 20 20 - 30 30 - 40
40 - 50 más de 50

12. ¿Los paquetes para destinos agro-turísticos que ustedes venden, fluctúan entre?

Menos de \$100 100 - 150 150 - 200
Más \$200

13. Sus pasajeros de grupos extranjeros demandan de hospedaje en esta clase de actividades ¿?

Si

¿Con qué frecuencia? _____

No

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje
(cabañas)

Otros
(especifique)

15. ¿Algún servicio aparte de los que le mencionamos que le gustaría que le ofreciéramos?

16. ¿En que los transporta?

Buses

propios

Autos

rentados

Furgonetas

17. ¿Por qué medios contacta a sus clientes del extranjero?

Internet

¿pagina? _____

Revistas

¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro?

Especifique _____

DISEÑO DEL CUESTIONARIO (AGENCIAS DE VIAJES)

Mayorista

Operador

Minorista

1. ¿Vende Ud. destinos turísticos fuera de Guayaquil?

Si No

2. ¿A que cantidad de personas por semana, direccionan a estos lugares?

Menos de 20 20 30 más de 30

3. ¿Qué tipo de lugares prefieren sus pasajeros?

Playa

Parque de Diversiones (piscinas)

Finca

Otro: especifique _____

4. ¿A cuánto tiempo de Guayaquil se encuentran estos lugares?

45 min.

1 hora

más de 1 hora

5. ¿Qué es lo que más le solicitan sus clientes en cuanto al destino?

Ambiente:

Muy ruidoso

Ruidoso

Normal

Silencio

Mucho silencio

Alimentación:

Nacional (típica)

extranjera

6. ¿Sus clientes demandan realizar actividades con animales? (caballos, vacas, etc.)

Mucho normal poco nada

7. Envía a sus grupos a lugares como:

Finca "La Gloria" Hacienda "San Rafael"
Complejos Montalvo Otro. _____

8. ¿Por qué?

Atención comisión servicios precios

¿Otro? Especifique _____

9. ¿Los pasajeros que usted recibe gustan de actividades campestres y contacto con la naturaleza?

Si No

¿Por qué? _____

10. ¿Si le ofreciéramos un nuevo destino a tan solo 1 hora de Guayaquil, lo venderían, lo incluirían en sus paquetes?

Si no

¿Por qué? _____

11. ¿Las edades de sus pax está entre?

Menores 20 20 - 30 30 - 40
40 - 50 más de 50

12. ¿Los paquetes para destinos agro-turísticos que ustedes venden, fluctúan entre?

Menos de \$100 100 - 150 150 - 200
Más \$200

13. Sus pasajeros de grupos extranjeros demandan de hospedaje en esta clase de actividades ¿?

Si

¿Con qué frecuencia? _____

No

14. Escoja Ud. Que servicios les gustaría que le ofreciéramos:

Piscina

Áreas Deportivas

Salón de eventos

Alimentación

Lago Artificial

Recorridos

Caballos

Exhibidores

Zoológico

Hospedaje
(cabañas)

Otros
(especifique)

15. ¿Algún servicio aparte de los que le mencionamos que le gustaría que le ofreciéramos?

16. ¿En que los transporta?

Buses

propios

Autos

rentados

Furgonetas

17. ¿Por qué medios contacta a sus clientes del extranjero?

Internet

¿pagina? _____

Revistas

¿nombre? _____ ¿Sección? _____

¿Otro?

Especifique _____

ANEXO # 4

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

1.- INVERSIONES ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS

\$207.730,01

A.- TERRENOS						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	INVERTIDO	APORTE DEL PROMOTOR	X INVERTIR
60	Terreno	Ha.	2.000,00			
TOTAL						
B.- CONSTRUCCIONES Y OBRAS CIVILES						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Instalaciones Electricas (Acometida, Postes, transformadores, generador, luminaria)	global	5.000,00	5.000,00	5.000,00	
1	Dotacion de Agua Potable (Acometida, Cisternas, bombas)	global	8.160,00	8.160,00	8.160,00	
1	Construccion de Garitas para vigilancia	Unidad	2.000,00	2.000,00		2.000,00
500	Construir Parqueo	m2	6,50	3.250,00		3.250,00
70,00	Cerramiento Principal: Puerta, pileta, recubrimiento	ml	210,00	14.700,00		14.700,00
2	Construccion Piscina Familiar	m2	4.500,00	9.000,00		9.000,00
100	Construccion Vestuarios	m2	90,00	9.000,00		9.000,00
1.260	Construccion Canchas de basket, tenis, Volley, futbol	m2	9,00	11.340,00		11.340,00
480	Futbol (césped natural) 3canch	m2	5,00	2.400,00		2.400,00
5	Construccion de Cabañas familiares	Unidad	4.200,00	21.000,00		21.000,00
1	Establos vacuno-sala de ordeño - terneros	global	28.311,03	28.311,03	28.311,03	
2	Kioscos Comidas, Bebidas	Unidad	485,00	970,00		970,00
TOTAL				115.131,03	41.471,03	73.660,00
C.- MAQUINARIA Y EQUIPO						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Podadora de cesped	Unidad	1.100,00	1.100,00	1.100,00	
1	Compresor de aire	Unidad	1.680,00	1.680,00	1.680,00	
1	Lavadora Industrial de ropa	Unidad	1.100,00	1.100,00		1.100,00
1	Secadora Industrial de ropa	Unidad	720,00	720,00		720,00
1	Frigorificos	Unidad	1.600,00	1.600,00	-	1.600,00
1	Equipo de cocina industrial	Unidad	7.457,00	7.457,00	-	7.457,00
2	Calentador de agua	Unidad	480,00	960,00	-	960,00
2	Equipos de audio	Unidad	785,00	1.570,00	-	1.570,00
1	Infocus para conferencias	Unidad	1.100,00	1.100,00	-	1.100,00
2	Juegos Infantiles	Global	10.500,00	21.000,00		21.000,00
1	Contenedores de 4 m3 Para deposito de Basura	Unidad	920,00	920,00	-	920,00
TOTAL				39.207,00	2.780,00	36.427,00
D.- VEHICULOS						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Furgoneta	Unidad	18.900,00	18.900,00		18.900,00
TOTAL				18.900,00		18.900,00
E.- MUEBLES						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
30	Juegos de sillas - mesa	Unidad	25,00	750,00		750,00
24	Juegos de Comedor para restaurante	Unidad	75,00	1.800,00		1.800,00
5	Literas	Unidad	220,00	1.100,00		1.100,00
5	Colchones 1 1/2 plazas	Unidad	180,00	900,00		900,00
8	Juego de Cama de 2 plazas	Unidad	350,00	2.800,00		2.800,00
8	Colchones 2 plazas	Unidad	250,00	2.000,00		2.000,00
8	Veladores	Unidad	95,00	760,00		760,00
8	Lámparas de mesa	Unidad	33,00	264,00		264,00
1	Utensilios Pecuarios	Unidad	1.500,00	1.500,00		1.500,00
8	TV 21"	Unidad	280,00	2.240,00		2.240,00
8	DVD	Unidad	80,00	640,00		640,00
8	Acondicionador de Aire	Unidad	395,00	3.160,00		3.160,00
6	Bicicletas acuaticas	Unidad	420,00	2.520,00		2.520,00
8	Cañas de Pescar	Unidad	33,00	264,00		264,00
10	Chalecos Salvavidas niños	Unidad	35,89	358,90		358,90
10	Chalecos Salvavidas Adultos	Unidad	58,00	580,00		580,00
12	Carpas	Unidad	65,84	790,08		790,08
15	Perezosas	Unidad	180,00	2.700,00		2.700,00
TOTAL				25.126,98		25.126,98
F.- DOTACIONES						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Tanques de 40 gal. Para Basura	Unidad	15,00	15,00		15,00
1	Utilitarios de Agricultura	global	850,00	850,00		850,00
TOTAL				865,00		865,00
G.- ANIMALES Y PLANTAS						
Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
5	Ganado Vacuno	Unidad	250,00	1.250,00	1.250,00	
5	Ganado Equino	Unidad	450,00	2.250,00	2.250,00	
1	Arboles frutales, medicinales, ornamenta	Global	5.000,00	5.000,00	-	5.000,00
TOTAL				8.500,00	3.500,00	5.000,00
				\$207.730,01	\$47.751,03	\$159.978,98

2.- INVERSIONES DIFERIDAS**\$13,260,00****A.- ESTUDIOS TÉCNICOS Y JURÍDICOS**

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Estudio Hidráulico y diseño Arquitectónico			2.500,00	2.500,00	
TOTAL				2.500,00	2.500,00	

B.- ESTUDIOS ECONÓMICOS Y AMBIENTALES

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Estudio Topográfico	global	1.500,00	1.500,00	1.500,00	
TOTAL				1.500,00	1.500,00	

C.- GASTOS DE LA ORGANIZACIÓN

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Constitucion y registro de compañía	global	850,00	850,00	850,00	
1	Solicitud y tramitacion de credito	global	980,00	980,00	980,00	
TOTAL				1.830,00	1.830,00	

C.- GASTOS DE MONTAJE

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Montaje de Bombas de 3Hp, 80 Hp, 1,5Hp	Global	2.500,00	2.500,00		2.500,00
1	Montaje de Juegos Infantiles	Global	210,00	210,00		210,00
TOTAL				2.710,00		2.710,00

E.- INSTALACIÓN ,PRUEBAS Y PUESTA EN MARCHA

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Infocus para conferencias	Unidad	22,00			22,00
1	Contenedores de 4 m3 Para deposito de Basura	Unidad	27,60			27,60
1	Instalaciones de equipos telefonico	global	780,00			780,00
1	Instalación de equipos Internet	global	100,00			100,00
1	Instalación de equipos Cable	global	100,00			100,00
TOTAL						1.029,60

F.- USO DE PATENTES Y LICENCIAS

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Permiso Municipal	global	220,00		220,00	
1	Licencia de Turismos Cetur	global	425,00		425,00	
TOTAL					645,00	

D.- CAPACITACIÓN

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
1	Inducción Personal campo	global	1.000,00			
1	Capacitacion personal operativo	global	1.000,00			
TOTAL						

E.- GASTOS FINANCIEROS DURANTE LA EJECUCION

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
2	Gastos administrativos durante periodo preoperacional	meses	2.360,00	4.720,00	2.360,00	4.720,00
TOTAL				4.720,00	2.360,00	4.720,00

\$8.835,00**\$8.459,60****3.- CAPITAL DE TRABAJO****\$26.920,06****A.- EFECTIVO Y BANCOS**

Cantidad	Descripción	Unidad	Precio Unitario	Total	APORTE DEL PROMOTOR	PRESTAMO
60	Efectivo y Bancos	dias	448,67	26.920,06		26.920,06
TOTAL				26.920,06		26.920,06

4.- TOTAL DE INVERSIONES**\$247.910,07****\$56.586,03****\$195.358,64**

- COSTOS DIRECTOS

- MATERIA PRIMA	cantidad	Unidad	P.unitario	Subtotal
Ingredientes para la preparacion de menus	1.213,33	menus/mes	1,50	1.820,00
				1.820,00
- MATERIALES DIRECTOS	cantidad	Unidad	P.unitario	Subtotal
Alimentacion de Animales	1,00	mes	250,00	250,00
				250,00
- MANO DE OBRA DIRECTA	cantidad	Salario basico /mes	Salario Mes cargas sociales	Subtotal
Ingredientes	1	450,00		450,00
Asistente de cocina	3	314,55		943,65
Limpiadores	2	314,55		629,10
Trabajadores de mantenimiento	2	314,55		629,10
Trabajadores de animales	1	250,00		250,00
				2.901,85
- OTROS MATERIALES DIRECTOS	cantidad	Unidad	P.unitario	Subtotal
Alimentacion de Personal de Operativo	13,00	diarios	33,00	429,00
				429,00
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS			A.-	5.400,85

- GASTOS DE PRESTACION DE SERVICIO

- MATERIALES INDIRECTOS	cantidad	Unidad	P.unitario	Subtotal
Gas	1	global	250,00	250,00
Agua	15	cilindros	2,85	42,75
Alimentos	1	global	120,00	120,00
Medicamentos	1	global	30,00	30,00
Alfombras	1	global	150,00	150,00
Electricidad/fundas	1	global	42,00	42,00
Productos de aseo	1	global	150,00	150,00
				784,75
TOTAL DE GASTOS DE FABRICACION O PRODUCCION			B.-	784,75

- OTROS GASTOS INDIRECTOS

- DEPRECIACION DE INSTALACIONES DEL COMPLEJO TURISTICO	% dep.	tiempo /años	Valor Activo	Depreciacion Mensual
Equipos Y maquinarias	20%	5	36.427,00	607,12
Vehiculos	20%	5	18.900,00	315,00
				922,12
- SERVICIOS	cantidad	Unidad	P.unitario	Subtotal
Agua Potable	114,00	m3	9,24	1.053,36
Electricidad	7.054,00	Kwh	0,08	564,32
Telefonos celulares	2,00	global	100,00	200,00
				1.817,68
- MANTENIMIENTO	% de mantenimiento	Unidad	Valor Activo	Subtotal
Vehiculos y maquinarias	0,17%	mes	55.327,00	92,21
Instalaciones	0,08%	mes		
Herramientas y enseres	0,42%	mes		
				92,21
- IMPUESTO DE INSTALACIONES	cantidad	Unidad	P.unitario	Subtotal
Impuesto Predial. Uso de funcionamiento	1	mensual	51,67	51,67
Impuesto a la camara de turismo del viajador	1	mensual	43,33	43,33
Impuesto al Vehiculos matriculacion	1	mensual	15,75	15,75
				110,75
- AMORTIZACIONES DE BIENES	Monto	meses		Subtotal
Costos de montaje	2.710,00	72		37,64
Operacion, pruebas en marcha	1.029,60	72		14,30
Costos financieros durante la ejecucion	4.720,00	72		65,56
				117,49
TOTAL DE OTROS GASTOS INDIRECTOS			C.-	3.060,25

- GASTOS DE ADMINISTRACION

\$ 2.771,72

- SUELDOS PERSONAL EJECUTIVO	cantidad	Salario basico /mes	Salario Mes cargas sociales	Subtotal
Administrador	1	1.000,00		1.000,00
Asistente de RR HH	1	600,00		600,00
Asistente contable	1	280,00		280,00
				1.880,00
- DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVAS	% dep.	tiempo /años	Valor Activo	Depreciacion Mensual

FIJOS OPERATIVOS	FIJOS AD. VENTAS
55.327,00	18.900,00
8.500,00	
63.827,00	18.900,00

82.727,00

iculos	20%	5	18.900,00	315,00
				315,00
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	Monto	meses		Subtotal
udios tecnicos y juridicos	2.500,00	72		34,72
				80,97
SEGUROS DEL AREA ADMINISTRATIVAS	% seg	Unidad	Valor Activo	Subtotal
iculos	0,083%	mensual	18.900,00	15,75
				15,75
OTROS	Cantidad	Unidad/mes	P. unitario	Subtotal
eleria	1	global	180,00	180,00
es de oficina	1	global	150,00	150,00
nunicaciones (telefonos,fax, internet)	1	mes	150,00	150,00
				480,00
TAL DE GASTOS de ADMINISTRACION				2.771,72

GASTOS DE VENTAS				\$ 2.600,00
GASTOS DE COMERCIALIZACION	cantidad	Costo/mes		Subtotal
dedores	2,00	300,00		600,00
tos de Publicidad (diarios, stas,radio,tv,exposiciones, vallas, trns.de venta.porina.web)	1,00	2.000,00		2.000,00
				2.600,00

1.- TOTAL DE PRESTACION DEL SERVICIO				14.617,58
---	--	--	--	------------------

Requerimiento de Capital de Trabajo		
Factor Caja (ciclo de caja)	días	60
A.- CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO		VALOR USD \$
Materiales directos		3.000,00
Materiales Indirectos		9.417,00
Suministro y servicios		21.812,16
Mano de Obra directa		34.822,20
Mano de Obra Indirecta		
SUBTOTAL		69.051,36
Requerimiento diario		191,81
Requerimiento ciclo de caja		11.508,56
Inventario inicial		5.460,00
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO		16.968,56
B.- CAPITAL DE TRABAJO ADMINISTRACION Y VENTAS		
Gastos de administracion		28.509,00
Gastos de ventas que representan desembolsos		31.200,00
SUBTOTAL		59.709,00
Requerimiento diario		165,86
CAPITAL DE TRABAJO ADMINISTRACION Y VENTAS		9.951,50
CAPITAL DE TRABAJO		26.920,06
Costos y Gastos		
A.- VARIABLES		VALOR USD \$
Materiales directos		3.000,00
Materiales Indirectos		9.417,00
Suministro y servicios		21.812,16
Mano de Obra directa		34.822,20
Transporte		
Comisiones sobre ventas		
TOTAL VARIABLES		69.051,36
B.- FIJOS		
Mano de Obra Indirecta		
Mantenimiento y seguros		
Depreciaciones de activos fijos		14.845,40
Amortizaciones de activos diferidos		2.381,60
Gastos financieros		-50.488,49
Gastos de administracion		28.509,00
Gastos de ventas (excepto comisiones)		31.200,00
TOTAL FIJOS		26.447,51

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

PERIODO	0	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014
COSTOS DE PRESTACION DE SERVICIO		110.950,23	112.919,73	114.928,62	116.977,69	119.067,73
COSTOS DIRECTOS						
MATERIA PRIMA		21.840,00	22.276,80	22.722,34	23.176,78	23.640,32
MATERIALES DIRECTOS		3.000,00	3.060,00	3.121,20	3.183,62	3.247,30
MANO DE OBRA		34.822,20	35.518,64	36.229,02	36.953,60	37.692,67
OTROS MATERIALES DIRECTOS		5.148,00	5.250,96	5.355,98	5.463,10	5.572,36
COSTOS INDIRECTOS DE PREST.						
MATERIALES INDIRECTOS		9.417,00	9.605,34	9.797,45	9.993,40	10.193,26
MANO DE OBRA INDIRECTA						
OTROS GASTOS INDIRECTOS						
DEPRECIACION INSTALACIONES		11.065,40	11.065,40	11.065,40	11.065,40	11.065,40
SERVICIOS		21.812,16	22.248,40	22.693,37	23.147,24	23.610,18
MANTENIMIENTO		1.106,54	1.128,67	1.151,24	1.174,27	1.197,75
IMPUESTOS		1.329,00	1.355,58	1.382,69	1.410,35	1.438,55
AMORTIZACION DE DIFERIDOS		1.409,93	1.409,93	1.409,93	1.409,93	1.409,93
GASTOS ADMINISTRATIVOS		33.260,67	33.827,07	35.271,39	36.787,92	38.380,29
SUELDOS		22.560,00	23.011,20	24.161,76	25.369,85	26.638,34
DEPRECIACION ADMINISTRATIVA		3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00
AMORTIZACION DE DIFERIDOS		971,67	971,67	971,67	971,67	971,67
SEGUROS		189,00	189,00	189,00	189,00	189,00
OTROS		5.760,00	5.875,20	6.168,96	6.477,41	6.801,28
GASTOS DE VENTAS		31.200,00	31.824,00	33.415,20	35.085,96	36.840,26
GASTOS DE COMERCIALIZACION		31.200,00	31.824,00	33.415,20	35.085,96	36.840,26
GASTOS FINANCIEROS		21.392,89	17.950,24	13.887,36	9.052,50	3.433,79
		21.392,89	17.950,24	13.887,36	9.052,50	3.433,79
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS		196.803,79	196.521,04	197.502,57	197.904,07	197.722,07

FLUJO DE OPERACIÓN

PERIODO	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014
COSTOS DE PRESTACION DE	110.950,23	112.919,73	114.928,62	116.977,69	119.067,73
COSTOS DIRECTOS					
MATERIA PRIMA	21.840,00	22.276,80	22.722,34	23.176,78	23.640,32
MATERIALES DIRECTOS	3.000,00	3.060,00	3.121,20	3.183,62	3.247,30
MANO DE OBRA	34.822,20	35.518,64	36.229,02	36.953,60	37.692,67
OTROS MATERIALES DIRECTOS	5.148,00	5.250,96	5.355,98	5.463,10	5.572,36
COSTOS INDIRECTOS DE PREST.					
MATERIALES INDIRECTOS	9.417,00	9.605,34	9.797,45	9.993,40	10.193,26
MANO DE OBRA INDIRECTA					
OTROS GASTOS INDIRECTOS					
DEPRECIACION INSTALACION	11.065,40	11.065,40	11.065,40	11.065,40	11.065,40
SERVICIOS	21.812,16	22.248,40	22.693,37	23.147,24	23.610,18
MANTENIMIENTO	1.106,54	1.128,67	1.151,24	1.174,27	1.197,75
IMPUESTOS	1.329,00	1.355,58	1.382,69	1.410,35	1.438,55
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	1.409,93	1.409,93	1.409,93	1.409,93	1.409,93
GASTOS ADMINISTRATIVOS	33.260,67	33.827,07	35.271,39	36.787,92	38.380,29
SUELDOS	22.560,00	23.011,20	24.161,76	25.369,85	26.638,34
DEPRECIACION ADMINISTRATIVA	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00
AMORTIZACION DE DIFERIDOS	971,67	971,67	971,67	971,67	971,67
SEGUROS	189,00	189,00	189,00	189,00	189,00
OTROS IMPUESTOS					
OTROS	5.760,00	5.875,20	6.168,96	6.477,41	6.801,28
GASTOS DE VENTAS	31.200,00	31.824,00	33.415,20	35.085,96	36.840,26
GASTOS DE COMERCIALIZACION	31.200,00	31.824,00	33.415,20	35.085,96	36.840,26
GASTOS FINANCIEROS	21.392,89	17.950,24	13.887,36	9.052,50	3.433,79
	21.392,89	17.950,24	13.887,36	9.052,50	3.433,79
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	175.410,90	178.570,80	183.615,21	188.851,57	194.288,28
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	196.803,79	196.521,04	197.502,57	197.904,07	197.722,07

Personas base
16.000

Ingresos por Ventas

VICIOS	2010	2011	2012	2013	2014
Isis	44.000,00	47.876,40	52.094,31	56.683,82	61.677,66
Isias	83.000,00	90.312,30	98.268,81	106.926,30	116.346,50
Colegiales	36.480,00	39.693,89	43.190,92	46.996,04	51.136,39
Empresari	59.840,00	65.111,90	70.848,26	77.089,99	83.881,62
Matrimonios	43.200,00	47.005,92	51.147,14	55.653,20	60.556,25
Laje	18.400,00	20.021,04	21.784,89	23.704,14	25.792,48
aciones Vari	28.000,00	30.466,80	33.150,93	36.071,52	39.249,42
os y Bebid.	106.240,00	115.599,74	125.784,08	136.865,66	148.923,52
nira	1.920,00	2.089,15	2.273,21	2.473,48	2.691,39
	421.080,00	458.177,15	446.448,24	542.464,15	590.255,25

ENTRADAS			
Años	#Visit	Precio/Tickets	Ingresos Anuales
2010	8.800	5,00	44.000,00
2011	9.575	5,00	47.876,40
2012	10.419	5,00	52.094,31
2013	11.337	5,00	56.683,82
2014	12.336	5,00	61.677,66

MEMBRESIAS			
Años	#Memb	Precio	Ingreso Anual
2010	100	750	75.000,00
2011	109	750	81.607,50
2012	118	750	88.797,12
2013	129	750	96.620,15
2014	140	750	105.132,38

CUOTAS POR MANTENIMIENTO			
Años	#Memb	Cuota anual	Total Anual
2010	100	80	8.000,00
2011	109	80	8.704,80
2012	118	80	9.471,69
2013	129	80	10.306,15
2014	140	80	11.214,12

PLANES COLEGIOS			
Años	#Visit	Precio	Ingreso Anual
2010	3.040	12	36.480,00
2011	3.308	12	39.693,89
2012	3.599	12	43.190,92
2013	3.916	12	46.996,04
2014	4.261	12	51.136,39

EVENTOS EMPRESAS				
Años	No. Evento	No. Personas	Precio	Ingreso Anual
2010	30	2.720	22	59.840,00
2011	30	2.960	22	65.111,90
2012	30	3.220	22	70.848,26
2013	30	3.504	22	77.089,99
2014	33	3.813	22	83.881,62

PLANES MATRIMONIALES				
Años	No. Eventos	No. Personas	Precio	Ingreso Anual
2010	12	1.440	30	43.200,00
2011	12	1.567	30	47.005,92
2012	12	1.705	30	51.147,14
2013	12	1.855	30	55.653,20
2014	12	2.019	30	60.556,25

HOSPEDAJE			
CABANAS	Cabanas/Ano	Precio	Ingreso Anual
2010	240	15	3.600,00
2011	261	15	3.917,16
2012	284	15	4.262,26
2013	309	15	4.637,77
2014	336	15	5.046,35

HOSPEDAJE x SUITES			
SUITES	Carpas Alquiladas	Precio/carpa	Ingreso Anual
2010	480	25	12.000,00
2011	522	25	13.057,20
2012	568	25	14.207,54
2013	618	25	15.459,22
2014	673	25	16.821,18

HOSPEDAJE X CARPAS			
CARPAS	Carpas Alquiladas	Precio/carpa	Ingreso Anual
2010	560	5	2.800,00
2011	609	5	3.046,68
2012	663	5	3.315,09
2013	721	5	3.607,15
2014	785	5	3.924,94

DISTRACCIONES VARIAS			
Años	No. personas	Gasto/persona	Ingreso Anual
2010	5.600	5	28.000,00
2011	6.093	5	30.466,80
2012	6.630	5	33.150,93
2013	7.214	5	36.071,52
2014	7.850	5	39.249,42

ALIMENTOS Y BEBIDAS			
Años	Nº personas	Consumo/persona	Total anual
2010	10.624	10	106.240,00
2011	11.560	10	115.599,74
2012	12.578	10	125.784,08
2013	13.687	10	136.865,66
2014	14.892	10	148.923,52

SOURVENIRS			
Años	Nº. personas	Gasto/persona	Ingreso Anual
2010	640	3	1.920,00
2011	696	3	2.089,15
2012	758	3	2.273,21
2013	824	3	2.473,48
2014	897	3	2.691,39

**PERIODO DE RECUPERACION DE LA
INVERSION**

$$PRC = N - 1 + ((FA)n - 1) / Fn$$

PRC = Periodo de Recupe 4

N = Año en el que el flujo 4

(FA)n-1 = Flujo de Efectiv \$ 159.496,11

Fn = Flujo neto de efectiv \$ 187.217,04

PERIODO DE RECUPERACION DESCONTADO

$$PRC = N - 1 + ((FA)n - 1) / Fn$$

PRD = ((4-1)+(-5390,48/95404,88))

PRD = 2,94

PRD = 2 años 9 meses 4 días

Análisis Financiero

Cortado a: diciembre 01, 2010

Años
n**Razones de Liquidez**

Índice de Liquidez	Activo Corriente	36.285	0,15
	Pasivo Corriente	239.444	
Prueba Acida	Efectivo + Ctas. Por cobrar	51.003	0,21
	Pasivo Corriente	239.444	

Razones de Eficiencia

Días Rot. Inventarios	Inv. Final * 360	0	Rota	24,00
	Costo de Ventas	0	Días	
Rotación del Total de Activos	Ventas	421.080	1,19	
	Activos	354.650		

Razones de Endeudamiento

Grado de Autonomía	Patrimonio Neto * 100	115.206	0,32
	Activos	354.650	
Razón de Deuda	Pasivos	239.444	0,68
	Activos	354.650	
Cobertura de Intereses	Utilidad Neta * 100	142.976	6,68
	Intereses	21.393	

Indicadores de Rentabilidad

Margen Neto	Utilidad Neta	142.976	0,34
	Ventas	421.080	

Indicadores de Rendimiento

Rendimiento Sobre la Inversión ROI	Utilidad Neta	142.976	0,40
	Activos	354.650	
Rendimiento Sobre el Capital ROE	Utilidad Neta	142.976	1,24
	Patrimonio Neto	115.206	

FLUJO DE CAJA

FLUJO OPERATIVO		2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos Totales		421.080,00	458.177,15	498.542,55	542.464,15	590.255,25
Entradas		44.000,00	47.876,40	52.094,31	56.683,82	61.677,66
Membresias		83.000,00	90.312,30	98.268,81	106.926,30	116.346,50
Planes Colegiales		36.480,00	39.693,89	43.190,92	46.996,04	51.136,39
Planes Empresariales		59.840,00	65.111,90	70.848,26	77.089,99	83.881,62
Planes Matrimoniales		43.200,00	47.005,92	51.147,14	55.653,20	60.556,25
Hospedaje		18.400,00	20.021,04	21.784,89	23.704,14	25.792,48
Distracciones Varias		28.000,00	30.466,80	33.150,93	36.071,52	39.249,42
Alimentos y Bebidas		106.240,00	115.599,74	125.784,08	136.865,66	148.923,52
Sourvenirs		1.920,00	2.089,15	2.273,21	2.473,48	2.691,39
Otros Ingresos Punto Venta						
EGRESOS OPERACIONALES		196.803,79	196.521,04	197.502,57	197.904,07	197.722,07
COSTOS DE OPERACIÓN		110.950,23	112.919,73	114.928,62	116.977,69	119.067,73
GASTOS ADMINISTRATIVOS		33.260,67	33.827,07	35.271,39	36.787,92	38.380,29
GASTOS DE VENTAS		31.200,00	31.824,00	33.415,20	35.085,96	36.840,26
Gastos por Intereses		21.392,89	17.950,24	13.887,36	9.052,50	3.433,79
FLUJO OPERATIVO		224.276,21	261.656,11	301.039,99	344.560,09	392.533,18
FLUJO NO OPERATIVO						
INGRESOS NO OPERATIVOS						
		522.210,46	0,00	0,00	0,00	0,00
Credito		365.547,32	0,00	0,00	0,00	0,00
Aporte		156.663,14	0,00	0,00	0,00	0,00
EGRESOS NO OPERATIVOS						
		173.272,79	195.401,69	187.877,11	303.788,25	205.316,14
GASTOS FINANCIEROS-CFN		40.501,27	40.501,27	40.501,27	40.501,27	40.501,27
REPARTICION A TRABAJADORES		33.641,43	39.248,42	37.341,85	51.684,01	58.879,98
IMPUESTO A LA RENTA		47.658,69	55.601,92	52.900,96	73.219,02	83.413,30
Utilidad Distribuida		51.471,39	60.050,08	57.133,03	138.383,94	22.521,59
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS	207.730,01					
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS	13.260,00					
ACTIVOS DIFERIDOS	26.920,06					
FLUJO NO OPERATIVO		247.910,07	-173.272,79	-195.401,69	-187.877,11	-303.788,25
FLUJO NETO GENERADO		-247.910,07	51.003,42	66.254,42	113.162,88	40.771,84
SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	-247.910,07	-181.655,65	-68.492,77	-27.720,93	159.496,11
SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	-247.910,07	-181.655,65	-68.492,77	-27.720,93	159.496,11	
				VAN		\$ 7.673,96
				TIR		20,152%
INGRESOS / (COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS Y NO OPERATIVOS)						

BALANCE GENERAL**FINCA EL DESCANSO****ACTIVOS****PASIVOS****ACTIVO CIRCULANTE**

Capital de Trabajo \$ 26.920,06
Otros \$ 9.365,00

Total Activo Circulante \$ 36.285,06

ACTIVO FIJO

Terreno** \$ 120.000,00
Infraestructura \$ 115.131,03
Maquinaria \$ 39.207,00
Vehiculos \$ 18.900,00
Muebles de Oficina \$ 25.126,98

Total Activo Fijo \$ 318.365,01

TOTAL ACTIVOS \$ 354.650,07

PASIVO

Prestamo \$ 136.751,05
Intereses por Pagar \$ 21.392,89
Utilidades a trabajadores por Pagar \$ 33.641,43
Impuesto por Pagar \$ 47.658,69

TOTAL PASIVOS \$ 239.444,07

PATRIMONIO

Capital Propio \$ -27.770,08
Utilidad Neta Acumulada \$ 142.976,08

TOTAL PATRIMONIO \$ 115.206,00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO \$ 354.650,07

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Meses	Pagos	Intereses	Amortización	Saldo
				\$ 136.751,05
1	\$ 3.375,13	\$ 1.900,84	\$ 1.474,29	\$ 135.276,76
2	\$ 3.375,13	\$ 1.880,35	\$ 1.494,78	\$ 133.781,98
3	\$ 3.375,13	\$ 1.859,57	\$ 1.515,56	\$ 132.266,41
4	\$ 3.375,13	\$ 1.838,50	\$ 1.536,63	\$ 130.729,79
5	\$ 3.375,13	\$ 1.817,14	\$ 1.557,99	\$ 129.171,80
6	\$ 3.375,13	\$ 1.795,49	\$ 1.579,64	\$ 127.592,16
7	\$ 3.375,13	\$ 1.773,53	\$ 1.601,60	\$ 125.990,56
8	\$ 3.375,13	\$ 1.751,27	\$ 1.623,86	\$ 124.366,70
9	\$ 3.375,13	\$ 1.728,70	\$ 1.646,43	\$ 122.720,26
10	\$ 3.375,13	\$ 1.705,81	\$ 1.669,32	\$ 121.050,94
11	\$ 3.375,13	\$ 1.682,61	\$ 1.692,52	\$ 119.358,42
12	\$ 3.375,13	\$ 1.659,08	\$ 1.716,05	\$ 117.642,37

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Meses	Pagos	Intereses	Amortización	Saldo
13	\$ 3.375,13	\$ 1.635,23	\$ 1.739,90	\$ 115.902,47
14	\$ 3.375,13	\$ 1.611,04	\$ 1.764,09	\$ 114.138,39
15	\$ 3.375,13	\$ 1.586,52	\$ 1.788,61	\$ 112.349,78
16	\$ 3.375,13	\$ 1.561,66	\$ 1.813,47	\$ 110.536,31
17	\$ 3.375,13	\$ 1.536,45	\$ 1.838,68	\$ 108.697,64
18	\$ 3.375,13	\$ 1.510,90	\$ 1.864,23	\$ 106.833,40
19	\$ 3.375,13	\$ 1.484,98	\$ 1.890,15	\$ 104.943,26
20	\$ 3.375,13	\$ 1.458,71	\$ 1.916,42	\$ 103.026,84
21	\$ 3.375,13	\$ 1.432,07	\$ 1.943,06	\$ 101.083,78
22	\$ 3.375,13	\$ 1.405,06	\$ 1.970,07	\$ 99.113,71
23	\$ 3.375,13	\$ 1.377,68	\$ 1.997,45	\$ 97.116,26
24	\$ 3.375,13	\$ 1.349,92	\$ 2.025,21	\$ 95.091,05
25	\$ 3.375,13	\$ 1.321,77	\$ 2.053,36	\$ 93.037,68
26	\$ 3.375,13	\$ 1.293,22	\$ 2.081,91	\$ 90.955,78
27	\$ 3.375,13	\$ 1.264,29	\$ 2.110,85	\$ 88.844,93
28	\$ 3.375,13	\$ 1.234,94	\$ 2.140,19	\$ 86.704,75
29	\$ 3.375,13	\$ 1.205,20	\$ 2.169,93	\$ 84.534,81
30	\$ 3.375,13	\$ 1.175,03	\$ 2.200,10	\$ 82.334,71
31	\$ 3.375,13	\$ 1.144,45	\$ 2.230,68	\$ 80.104,04
32	\$ 3.375,13	\$ 1.113,45	\$ 2.261,68	\$ 77.842,35
33	\$ 3.375,13	\$ 1.082,01	\$ 2.293,12	\$ 75.549,23
34	\$ 3.375,13	\$ 1.050,13	\$ 2.325,00	\$ 73.224,23
35	\$ 3.375,13	\$ 1.017,82	\$ 2.357,31	\$ 70.866,92
36	\$ 3.375,13	\$ 985,05	\$ 2.390,08	\$ 68.476,84
37	\$ 3.375,13	\$ 951,83	\$ 2.423,30	\$ 66.053,54
38	\$ 3.375,13	\$ 918,14	\$ 2.456,99	\$ 63.596,55
39	\$ 3.375,13	\$ 883,99	\$ 2.491,14	\$ 61.105,41
40	\$ 3.375,13	\$ 849,37	\$ 2.525,77	\$ 58.579,65
41	\$ 3.375,13	\$ 814,26	\$ 2.560,87	\$ 56.018,77
42	\$ 3.375,13	\$ 778,66	\$ 2.596,47	\$ 53.422,30
43	\$ 3.375,13	\$ 742,57	\$ 2.632,56	\$ 50.789,74
44	\$ 3.375,13	\$ 705,98	\$ 2.669,15	\$ 48.120,59
45	\$ 3.375,13	\$ 668,88	\$ 2.706,25	\$ 45.414,34
46	\$ 3.375,13	\$ 631,26	\$ 2.743,87	\$ 42.670,47
47	\$ 3.375,13	\$ 593,12	\$ 2.782,01	\$ 39.888,45
48	\$ 3.375,13	\$ 554,45	\$ 2.820,68	\$ 37.067,77
49	\$ 3.375,13	\$ 515,24	\$ 2.859,89	\$ 34.207,89
50	\$ 3.375,13	\$ 475,49	\$ 2.899,64	\$ 31.308,24
51	\$ 3.375,13	\$ 435,18	\$ 2.939,95	\$ 28.368,30
52	\$ 3.375,13	\$ 394,32	\$ 2.980,81	\$ 25.387,49
53	\$ 3.375,13	\$ 352,89	\$ 3.022,24	\$ 22.365,24
54	\$ 3.375,13	\$ 310,88	\$ 3.064,25	\$ 19.300,99
55	\$ 3.375,13	\$ 268,28	\$ 3.106,85	\$ 16.194,14
56	\$ 3.375,13	\$ 225,10	\$ 3.150,03	\$ 13.044,11
57	\$ 3.375,13	\$ 181,31	\$ 3.193,82	\$ 9.850,29
58	\$ 3.375,13	\$ 136,92	\$ 3.238,21	\$ 6.612,08
59	\$ 3.375,13	\$ 91,91	\$ 3.283,22	\$ 3.328,86
60	\$ 3.375,13	\$ 46,27	\$ 3.328,86	\$ 0,00