

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y PUESTA EN MARCHA DEL CENTRO
ECOTURÍSTICO PLAYA Y MAR EN ZONA RURAL DEL MUNICIPIO DE TURBO**

MIRNA OSORIO DE LA ROSA

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA

UNAD

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y

DE NEGOCIOS

CEAD TURBO

2014

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y PUESTA EN MARCHA DEL CENTRO
ECOTURÍSTICO PLAYA Y MAR EN ZONA RURAL DEL MUNICIPIO DE TURBO**

MIRNA OSORIO DE LA ROSA

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TITULO DE
TECNOLOGO EN GESTIÓN COMERCIAL Y DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA - UNAD**

Asesor:

JAIRO CHAVERRA SERNA

Universidad Nacional Abierta Y a Distancia

UNAD

Escuela De Ciencias Administrativas, Contables, Económicas Y de Negocios

CEAD TURBO

2014

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Turbo _____

DEDICATORIA

A Dios por darme la sabiduría y perseverancia para continuar en este proceso, a mi madre e hijos por el amor que me brindan y quienes son mi mayor motivación en la vida, a mi compañero sentimental Jorge Cardenas por ser un apoyo incondicional en las metas que me he propuesto realizar.

Y a cada una de mis hermanas que siempre están en cada etapa de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente quiero agradecer a DIOS por darme vida para continuar con mis metas, a mi madre y esposo por el apoyo en este proceso de continuar con mis estudios, a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) por permitirme ser parte de ella, a sus diferentes tutores que con sus aportes conocimientos han sido de suma importancia a lo largo de este camino que ha sido recorrido con amor tolerancia y sabiduría.

Gracias al asesor Jairo Chaverra por su tiempo, dedicación y motivación en cada tutoría, a mis compañeros de estudio de los cuales aprendí que querer es poder y en especial a Elena Genes amiga y compañera, por todo su conocimiento y apoyo brindado.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	18
RESUMEN DEL PROYECTO	19
1. MARCO DE REFERENCIA.....	21
1.1 Análisis del entorno	21
1.2 Planteamiento del problema.....	23
1.3 Justificacion	25
1.4 Objetivos.....	26
1.4.1 Objetivo General	26
1.4.2 Objetivos Específicos	26
2 ESTUDIO DE MERCADO	27
2.1 Identificación y caracterizacion del servicio.....	27
2.2 Caracterizacion del consumidor	29
2.3 Delimitación y descripción del mercado	30
2.4 Comportamiento de la demanda	31
2.4.1 Tipos de demanda	31
2.4.2 Procesos para el estudio de la demanda	32
2.4.3 Evolucion o comportamiento histórico de la demanda	32
2.5 Parametros para el calculo de la muestra	34
2.5.1 Formula para calcular la población Finita..... ¡Error! Marcador no definido.	

2.5.2	Formula para calcular la población infinita.....	35
2.5.3	Analisis de la informacion recolectada.....	35
2.5.4	Análisis de la demanda actual.....	44
2.5.5	Pronostico de la demanda futura	52
2.5.6	Metodos de proyección de la demanda	53
2.5.7	¿Qué métodos se pueden utilizar de regresión?	54
2.5.8	Metodo Cualitativo de Proyeccion	55
2.6	Comportamiento de la oferta del producto	56
2.6.1	Identificacion del tipo de oferta que existe en el mercado	56
2.6.2	Evolución o comportamiento histórico de la demanda	57
2.6.3	Análisis de la oferta actual.....	57
2.6.4	Expectativas y proyecciones de la oferta	60
2.6.5	Posibilidades reales del proyecto a partir de la comparación de la oferta y la demanda	60
2.7	Analisis de precios.....	60
2.8	Distribucion del producto.....	61
2.8.1	Clasificacion de los intermediarios	61
2.9	Estrategias de comercialización.....	61
2.9.1	Metodos promocionales.....	62
2.9.2	La promoción en la etapa de ciclo de vida del proyecto	62

3. ESTUDIO TÉCNICO.....	62
3.1 Tamaño del proyecto	63
3.1.1 Capacidad de producción	63
3.1.2 Variables que determina el tamaño del proyecto	63
3.1.2.1 Las dimensiones del mercado	63
3.1.2.2 La capacidad financiera.....	63
3.1.2.3 La tecnología utilizada	64
3.1.2.4 La disponibilidad de elementos	64
3.1.2.5 Las estaciones y fluctuaciones	64
3.1.2.6 La Valoración del Riesgo	65
3.2 LOCALIZACIÓN.....	65
3.2.1 Macro localización.....	65
3.2.2 Micro localización.....	67
3.3 Proceso prestación del servicio	67
3.3.1 Descripción de insumos	67
3.3.2 Análisis y descripción del proceso de prestación de Bien o servicios.....	68
3.3.3 Programa de prestación de Bien o servicio	72
3.3.4 Selección y especificación de equipos.....	73
3.3.5 Necesidades de mano de obra	73
3.4 Obras físicas y distribución en planta.....	73

3.4.1	Obras físicas	73
3.4.2	Distribución en planta	74
3.5	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	75
3.5.1	Constitución de la Empresa	76
4.	ESTUDIO FINANCIERO	77
4.1	Inversión Inicial	77
4.2	Activo fijo.....	77
4.3	Capital de trabajo	77
4.4	Inversion en terreno y obras físicas.....	78
4.5	Determinación de ingresos y costos.....	81
4.5.1	Ingresos	81
4.5.2	Costos de producción	82
4.5.3	Gastos de administración	83
4.5.4	Gasto de venta	84
4.6	Determinación del punto de equilibrio	84
4.7	Inversion en capital de trabajo	90
4.8	Financiamiento.....	90
4.8.1	Fuentes de financiamiento	91
4.8.2	Condiciones de financiamiento.....	92
4.9	Estados financieros primer año	94

	10
4.9.1 Balance General Inicial	94
4.9.2 Estado de pérdidas y/o ganancias	95
5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	96
5.1 Evaluacion Financiera	96
5.2 Flujo de fondos para el proyecto	96
5.3 Diagrama del Flujo de Fondos	99
5.3.1 El Valor Presente Neto (VPN)	99
5.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)	101
5.4 Análisis de Sensibilidad	102
5.4.1 Identificación de las variables y porcentaje a utilizar	102
5.4.2 Elaboracion de los nuevos flujos de fondos afectados por la sensibilidad	102
5.4.3 Elaboración de Graficas comparativas e interpretación de resultados..	105
5.4.4 Incidencia del proyecto en el entorno	106
6. EVALUACION DEL PROYECTO	106
6.1 Tipos de Evaluacion	106
6.1.1 Evaluacion Financiera	107
6.1.2 Evaluación económica	112
6.1.3 Evaluación social	112
6.2 Plan de implementación	113

6.2.1 Trámites legales y Administrativos	113
6.2.2 Consecución del financiamiento	114
6.2.3 Ejecución del proyecto	115
6.2.4 Técnicas de planeación y control en la implementación	115
6.2.4.1 El método de GANTT	116
CONCLUSIONES.....	117
BIBLIOGRAFIA.....	119

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Paquetes ecoturístico y servicios.....	28
Figura 2. Delimitación Geográfica	30
Figura 3. Número de Visitantes a Áreas Protegidas, años 2011, 2012 y 2013	32
Figura 4. Visitas a un centro ecoturístico en Uraba.....	33
Figura 5. Con que Frecuencia visita un sitio ecoturístico	33
Figura 6. Porcentaje de aceptación de la apertura de la estación ecoturística.	36
Figura 7. Conocimiento de la Palabra Ecoturismo	36
Figura 8. Servicios que desea encontrar en el lugar	37
Figura 9. Razón principal por la cual visitaría el centro ecoturístico playa y mar	37
Figura 10. Razón principal por la cual están de acuerdo con la apertura y puesta en marcha del centro ecoturístico.	38
Figura 11. Cuanto está dispuesto a pagar por un paquete ecoturístico que dure un día y una noche, que incluya transporte desde Turbo hasta la estación, alimentación, recorrido turístico, recreación y refrigerio.....	39
Figura 12. Con quien visitarían la estación ecoturística.....	40
Figura 13. Días con mayor visita.....	41
Figura 14. Porcentaje que compraría una artesanía.....	41
Figura 15. Medio por el cual desea enterarse de la apertura del centro	42
Figura 16. Porcentaje de personas que realizarían un evento en la estación	42
Figura 17. Visitas a un centro ecoturístico en Uraba.....	43
Figura 18. Con que Frecuencia visita un sitio ecoturístico	44
Figura 19. Porcentaje de aceptación de la apertura de la estación ecoturística.	45

Figura 20. Conocimiento de la Palabra Ecoturismo	45
Figura 21. Servicios que desea encontrar en el lugar	46
Figura 22. Razón principal por la cual visitaría el centro ecoturístico playa y mar	46
Figura 23. Razón principal por la cual están de acuerdo con la apertura y puesta en marcha del centro ecoturístico.	47
Figura 24. Cuanto está dispuesto a pagar por un paquete ecoturístico que dure un día y una noche, que incluya transporte desde Turbo hasta la estación, alimentación, recorrido turístico, recreación y refrigerio.	48
Figura 25. Con quien visitarían la estación ecoturística.	49
Figura 26. Días con mayor visita.....	50
Figura 27. Porcentaje que compraría una artesanía	50
Figura 28. Medio por el cual desea enterarse de la apertura del centro	51
Figura 29. Porcentaje de personas que realizarían un evento en la estación	51
Figura 30. Simbología de los Flujogramas.....	69
Figura 31. Proceso Productivo de un paquete ecoturístico.....	69
Figura 32. Proceso de compra de materias primas	70
Figura 33. Vista General.....	74
Figura 34. Vista Perspectiva Sur	74
Figura 35. Vista perspectiva al norte	75
Figura 36. Estructura Organizacional.....	76
Figura 37. Formula y Calculo de Anualidad.....	92
Figura 38. Diagrama Flujo de Fondos	99
Figura 39. Formula Valor Presente Neto	99

Figura 40. Flujo Neto para el Inversionista Variacion en las ventas en el 10% - Terminos Corrientes.....	104
Figura 41. Comparacion del VPN al disminuir las Ventas 10%	105
Figura 42. Variacion de la TIR con la disminucion del 10% de las Ventas.....	105

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Frecuencia con que visitaría la estación ecoturística playa y mar.....	52
Tabla 2. Servicios Sustitutos	58
Tabla 3. Servicios Complementarios.....	59
Tabla 4. Costo de Paquetes por Persona.....	61
Tabla 5. Valoración del Riesgo	65
Tabla 6. Estudio de Localización a nivel macro – Cuantificación de factores.....	66
Tabla 7. Descripción de elementos.....	68
Tabla 8. Proceso de Mantenimiento Preventivo.....	71
Tabla 9. Activos Fijos.....	77
Tabla 10. Cálculo Capital de Trabajo.....	78
Tabla 11. Inversión Inicial Infraestructura	79
Tabla 12. Inversión Inicial en Equipo de computación.....	79
Tabla 13. Inversión inicial en muebles, encerados y equipos de oficina	80
Tabla 14. Inversión Inicial en Equipo de Restaurante.....	80
Tabla 15. Otras Inversiones.....	81
Tabla 16. Inversiones en Activos Intangibles.....	81
Tabla 17. Ingresos proyectados.....	82
Tabla 18. Ingresos	82
Tabla 19. Costo de Producción.....	82
Tabla 20. Gastos de Administración.....	83
Tabla 21. Gastos de Venta	84
Tabla 22. Clasificación costos fijos.....	85

Tabla 23. Participación y margen de contribución punto de equilibrio	85
Tabla 24. Margen de Contribución y Punto Equilibrio en Unidades Totales	86
Tabla 25. Punto de Equilibrio en Unidades Por Línea de Servicio	87
Tabla 26. Comprobación del punto de equilibrio	87
Tabla 27. Calculo Volumen Punto de Equilibrio Global en Pesos.....	88
Tabla 28. Comprobación Punto de Equilibrio en Pesos	88
Tabla 29. Distribución en Pesos del Punto de Equilibrio.....	89
Tabla 30. Inversión en Capital de Trabajo Términos Corrientes.....	90
Tabla 31. Programa de Inversion con Financiamiento	91
Tabla 32. Datos Credito	92
Tabla 33. Amortización del Crédito.....	93
Tabla 34. Balance General	94
Tabla 35. Estado de Resultado proyectado.....	95
Tabla 36. Flujo de Fondos Inversionista	97
Tabla 37. Valor Presente Neto y la Tasa interna de Oportunidad	100
Tabla 38. Calculo de TIR.....	101
Tabla 39. Presupuesto de Ingresos ante una disminucion del 10% en las ventas	102
Tabla 40. Flujo Neto de Operaciones Financiero con Disminucion 10% en las Ventas - Terminos Corrientes.....	103
Tabla 41. Flujo Neto para el Inversionista con Variacion 10% en las Ventas - Terminos Corrientes	103
Tabla 42. VAN y TIR con disminucion del 10% en las Ventas.....	104
Tabla 43. Flujo Neto de Inversión con Financiamiento – Términos Corrientes	107

Tabla 44. Flujo Neto de Operación con Financiamiento.....	108
Tabla 45. Flujo Financiero Neto.....	109
Tabla 46. Flujo Neto de Inversión sin Financiamiento	109
Tabla 47. Flujo Neto de Operación sin Financiamiento - Términos Corrientes	110
Tabla 48. Flujo Financiero Neto del Proyecto sin Financiamiento – Términos corrientes	111
Tabla 49. Programación Implementación del proyecto.....	116

INTRODUCCION

Este proyecto surge de la necesidad que existe en la subregión de Urabá de satisfacer la demanda actual hacia el disfrute del turismo de naturaleza; resultado obtenido a través de un análisis, el cual mostro que en la zona existen algunas empresas que ofertan el servicio pero poseen una debilidad en la atención al cliente, es entonces donde cobra vida la creación de este proyecto.

Este proyecto está conformado por cinco etapas o capítulos, estos son: estudio del entorno, estudio de mercado, estudio técnico y por ultimo evaluación del proyecto.

En el estudio del entorno se analiza el proyecto con relación al nivel económico, cultural, tecnológico, social, ecológico, político y legal. Obteniendo un análisis general de la situación que rodea al proyecto.

Como el nombre lo indica el estudio de mercado, analiza el mercadeo del producto enfocándose en el servicio, la demanda y la oferta. Generando como resultado un conocimiento de lo que el consumidor final desea encontrar en el complejo ecoturístico, como la oferta sustituta y complementaria que hay en el municipio.

El estudio técnico se enfoca hacia el tamaño, localización, los diferentes procesos para prestar el servicio, la infraestructura, generando la respuesta a la factibilidad técnica del proyecto.

Las finanzas que se derivaran de la operación de este se localizaran en el estudio financiero, en el cual de manera detallada se identificara la cuantía necesaria para la inversión inicial, identificando al tiempo costos y gastos tanto de operación como de venta. Especificando allí las fuentes de financiamiento que se utilizaran para cubrir la inversión.

RESUMEN DEL PROYECTO

Este proyecto busca demostrar que es factible el funcionamiento del centro ecoturístico playa y mar al igual que su apertura, zona rural del municipio de Turbo perteneciente al departamento de Antioquia. Allí los visitantes disfrutaran de espacios tranquilos y diferentes atractivos ecológicos, ofreciéndoles calidad y atención personalizada en cada servicio que se ofrece. La zona en la que estará ubicado posee un ambiente apto para realizar actividades de ecoturismo; actualmente existe una empresa que brinde este servicio, y presenta una demanda insatisfecha. Esto hace que iniciar a operar la estación, sea una oportunidad de negocio puesto que le da al cliente una alternativa más, se garantiza la permanencia en el tiempo de la misma, dado que existe un flujo de visitantes a la zona de playas, debido a que el municipio de Turbo se encuentra en el centro de la subregión, los cuales son clientes potenciales para la estación, sumándole la gestión de venta que realizara la administración del lugar.

Con la estación ecoturística, se creará un enlace que permitirá articular la producción artesanal, agrícola y piscícola, generando un impacto social positivo en la comunidad, tales como generación de empleo, creación de cultura emprendedora y mejoramiento continuo en las áreas mencionadas. Las alianzas clave para el éxito del ente económico serán, los artesanos de la zona, los productores agrícolas, los piscicultores, agencias de viajes transportes y hoteles de la región. Este negocio requiere una inversión inicial de \$ 1.625.210.250, se esperan una utilidad anual promedio de \$ 200.000.000 en los primeros 5 años.

ABSTRACT

This project seeks to demonstrate the feasibility of the operation of the beach and ocean ecotourism center like its opening, rural area of the municipality of Turbo from the department of Antioquia. There visitors will enjoy quiet spaces and different ecological attractions, offering quality and personalized service in every service offered. The area to be located has an apt for ecotourism environment; there is now a company that provides this service, and presents an unmet demand. This makes it start to operate the station, is a business opportunity because it gives the customer a choice, stay guaranteed at the time of it, since there is a flow of visitors to the beach area because the municipality of Turbo located in the center of the sub region , which are potential customers for the season, adding retail management to undertake the administration of the place .

With ecotourism resort, a link that will articulate artisanal, agricultural and fish production, generating a positive social impact on the community, such as employment generation, creation of entrepreneurial culture and continuous improvement in these areas will be created. Key partnerships for successful economic entity will be , the local craftsmen , agricultural producers , farmers , transport travel agencies and hotels in the region. This business requires an initial investment of \$ 1.625.210.250, an average annual income of \$ 200 million in the first 5 years are expected.

1. JUSTIFICACION Y TERMINOS DE REFERENCIA

1.1 Análisis del entorno

La subregión de Urabá es visitada con frecuencia por turistas interesados en conocer la zona bananera, platanera, playas, arrecifes, entre otros atractivos; dicha tendencia se también en los habitantes. La población posee características especiales como la espontaneidad y la alegría inherente a su vida cotidiana. Existen diversas expresiones culturales por la mezcla entre cordobeses, chocoanos y paisas, generando esta multicultural una fusión inigualable.

El Urabá antioqueño se divide en tres zonas: una al sur, la cual ubica a Mutatá como su eje su actividad económica está regida por la la agricultura y la pesca; llega una zona central, identificada como próspera en materia económica y tiene como eje Turbo y Apartadó. El cultivo de banano es el principal producto de la economía; y la zona norte, de Turbo hasta Arboletes, con el turismo y la pesca a poca escala como principales actividades.

“Por su economía, Urabá aporta el 7,5% del valor agregado departamental. Entre las distintas subregiones, Urabá participa con el 24,67% del valor agregado en cuanto al sector Agropecuario, Silvicultura y Pesca, cuya cifra es la mayor del departamento en este rubro. No obstante la abundancia de sus recursos naturales y la diversidad de su base económica, Urabá se caracteriza por presentar uno de los mayores porcentajes de población con menores niveles de calidad de vida; así, el índice de Condiciones de Vida para Urabá, según encuesta de Calidad de Vida (2007) está en 57,3% siendo uno de los más bajos de Antioquia después del Bajo Cauca. Al

nivel zonal, el índice más bajo es para la Zona Atrato Medio (37,5%), mientras el más alto es para la Zona Centro (60,3%)”¹

Uno de los municipios que cuenta con mayor plataforma ecológica es Turbo, posee solo un centro ecoturístico y desde el gobierno local es poco el fomento al turismo ecológico. La vocación económica del municipio de Turbo se divide en cuatro componentes según el nivel de importancia, en primer lugar se encuentra la parte agrícola, específicamente producción de banano y plátano, de los cuales se cuenta con muchas hectáreas convirtiéndose en el principal productor del departamento, también se ha ido incursionando en la diversificación de productos como el cacao, la yuca, el maíz, el Caucho, los forestales, y el aguacate. En segundo lugar está la parte pecuaria, donde es más notoria la explotación ganadera; en tercer lugar se ubica la actividad pesquera; finalmente se encuentra lo que se denomina producción para la seguridad alimentaria, entre estas están, actividades de aviculturas, cría de cerdos y cultivos de hortaliza. Uno de los factores que han favorecido al crecimiento de la economía en turbo ha sido la explotación de los suelos dado a sus niveles de fertilidad en la parte agrícola e industrial del municipio.

Dispone de un amplio comercio, que es concurrido por habitantes de la zona urbana y rural, como por habitantes del departamento del choco, ya que a través de sus territorio marítimo está ubicada una de las vías principales a dicho departamento. El grado de industrialización es bajo, hace menos de una década fue tomando fuerza la educación superior, dominando la parte técnica y auxiliar; hoy se dispone de sedes de universidades importantes, como la UDEA, UNAD, CUM, entre otras, las mismas intentan atraer la mirada de la población hacia la parte

¹ http://www.antioquia.gov.co/antioquia-v1/organismos/planeacion/descargas/perfiles/Perfil_Subregional_Uraba.pdf

investigativa y tecnológica; todo con el fin de crear en las nuevas generaciones aptitudes de emprendimiento y creación de empresa.

1.2 Planteamiento del problema

El municipio de Turbo Antioquia en la zona rural dispone de una belleza ecológica, agrícola y ganadera, la cual es poco utilizada como atractivo turístico, los habitantes de la zona y visitantes buscan un lugar tranquilo con atención de calidad, que ofrezca la posibilidad de explorar la región, es entonces donde se observa una demanda insatisfecha y para dar solución se crea una sociedad mercantil, identificada con la razón social Centro ecoturístico playa y mar S.A.S. el fin de la misma es ofrecer servicio de cabañas, restaurante, recorridos ecológicos, recorridos por plantaciones y pueblos cercanos. Generando calidad y excelente servicio.

Formulación del problema

¿Es factible la construcción y apertura de un espacio ecoturístico en el municipio de Turbo, ubicado en el departamento de Antioquia, mediante la comercialización de paquetes, generando un servicio de calidad?

Preguntas específicas

- ¿Cómo es el comportamiento de la oferta frente a la Demanda en el mercado ecoturístico en la zona?
- ¿Cómo será la infraestructura, el impacto social, ambiental y financiero?
- ¿A través de que canales se dará a conocer la estación ecoturística?

- ¿Cuál será la estructura organizacional del ente?
- ¿Cuáles serán los datos financieros a tener en cuenta en la construcción y puesta en marcha de la estación ecoturística?

1.3 Justificación

En nuestro país el turismo de naturaleza no es muy común, es decir ha ido utilizado al nivel que debería con la plataforma ecológica que se posee, esto se da porque factores como la economía, la violencia, el desconocimiento de la existencia, entre otros, inhiben dicha acción.

La zona de Urabá no escapa a la realidad de resto de Colombia y actualmente solo hay un lugar que intenta dar este servicio, esto hace que dicho sector sea identificado como un punto de mercado potencial y atractivo a la inversión privada.

Al ser específicos se indica que el mar, las plantaciones bananeras y plataneras, la flora, los arrecifes y bahías son activos potenciales para el montaje de un complejo ecoturístico; es entonces evidente la plataforma que posee Urabá y en específico el municipio de Turbo, ya que este se encuentra ubicado en el epicentro de la región y permite la movilización de cada extremo de los pobladores.

Un proyecto de tal envergadura trae progreso, puesto que genera empleos directos e indirectos, impactando a la comunidad positivamente; al convivir con la naturaleza haciendo de esta el atractivo principal generando un desarrollo sostenible y protegiéndola al tiempo, involucrando a la comunidad y visitantes a la solución de problemas que afectan el medio ambiente. Todo lo anterior de la mano con la generación de ingreso para sus dueños y respondiendo a los cambios de la economía moderna.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Establecer la factibilidad de la construcción y la apertura de una centro ecoturístico en Turbo Antioquia, mediante la Evaluación económica y financiera de paquetes ecoturístico.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar cual es el comportamiento de la oferta frente a la Demanda en el mercado ecoturístico en la zona
- Definir a través de que canales se dará a conocer la estación ecoturística
- Realizar un estudio técnico sobre la infraestructura, el impacto social, ambiental y financiero
- Crear la estructura organizacional del ente
- Precisar los datos financieros a tener en cuenta en la construcción y puesta en marcha de la estación ecoturística

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Identificación y caracterización del servicio

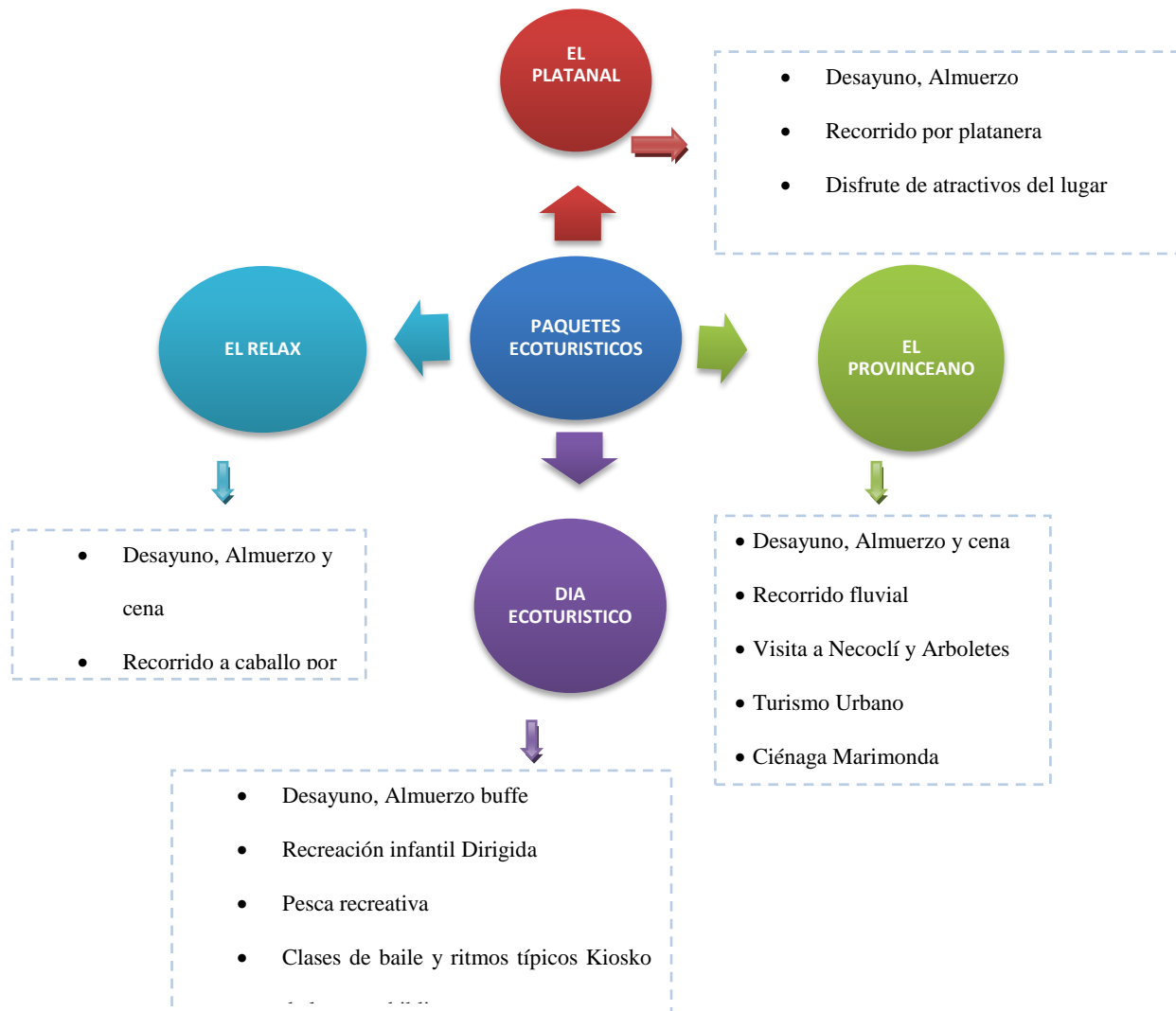
La estación tiene como concepto de servicio, ofrece a sus visitantes la oportunidad de interactuar con la naturaleza sin afectar a la misma y al tiempo disfrutar de la gastronomía de la región.

Restaurante: Servicio en el cual el visitante se deleitara con alimentos típicos de la región, de alta calidad y sabor exquisito, resultado de la fusión culinaria de la zona, los ingredientes principales de los platos que se ofrecerán son, gallina criolla, pescado, marisco, res y cerdo. El pedido es a la carta y los alimentos serán cocinados al momento del pedido, se garantiza ambientación ecológica, complementando así la experiencia del cliente.

Paquetes ecoturísticos: Este servicio consistirá en ofrecer cuatro opciones, de las cuales el turista podrá elegir un recorrido; se dispondrá del paquete platanal, paquete provinciano, paquete relax y día ecoturístico.

Venta de artesanías y productos agrícolas de la región: Este servicio le brinda al turista la oportunidad de tener un recuerdo de la visita a la estación ecoturística, y la posibilidad de adquirir productos del agro, frescos y de la mano del productor, aportando directamente al progreso de los campesinos que habitan en la zona.

Figura 1. Paquetes ecoturístico y servicios



Fuente: Elaboración Propia

- **Senderismos ecológicos e interpretativos.** Consiste en caminar por lugares de la naturaleza, donde el visitante disfrutara de la riqueza paisajística; se dispondrá de un guía quien dará una reseña con relación a lo observado.

- **Recreación Infantil dirigida.** Juego planificado y coordinado, donde el niño estará disfrutando de la naturaleza, recibiendo atención por parte de los recreacionistas; permitiéndoles a los padres un espacio para disfrutar otros atractivos.

- **Clases de Baile y Ritmos de la región.** El visitante durante su estadía en el centro puede inscribirse en las clases que consisten en practicar con una pareja al ritmo de la música, diferentes bailes característicos.

- **Kiosco de Lectura:** Lugar tranquilo con acceso a biblioteca donde el turista puede leer un libro propio o usar uno que este la estantería. Dispone de una capacidad para 20 personas, con sillas, mesas o hamacas.

- **Pesca recreativa.** Actividad pesquera que se realiza con propósitos deportivos o recreativos, o como pasatiempo que se realiza en el lago el caimán desde las orillas. Consiste en utilizar una caña de pescar con una longitud aproximada de 2 metros, que permite incorporar el carrete a su base y realizar lanzamientos a distancia de los señuelos o carnadas y cuya resistencia permite bajo la acción de palanca lograr capturar al pez.

El material de estas cañas es de guadua u otra madera similar, debido a su alta resistencia a la tensión. El visitante pescara y pagara por cada pez que se saque del agua, y a la vez tiene la opción de que se le prepare para su inmediato consumo.

- **Diversión Acuática.** Con este servicio el cliente tiene la posibilidad de practicar canotaje, actividad que consiste en un paseo acuático en el mar en canoas, kayak o bicicleta acuática.

2.2 Caracterización del consumidor

Los clientes del servicio estaría ubicados en la subregión de Urabá, la cual está clasificada en región Caribeña, con un clima cálido, el sector al cual se enfocara seria el urbano dirigidos a la población general. En la parte demográfica el servicio estará abierto a todas las edades y sexo, el nivel de educación es bachilleres y universitarios; en la variable de ocupación se enfocaría en profesionales, empleados, trabajadores independientes y agricultores, aceptando todas las religiones, con un nivel de ingreso igual o superior al salario mínimo legal vigente.

Determinando la parte sicográfica, el consumidor está clasificado en la clase social media y alta, con una personalidad dinámica, social, sensible, independiente, investigativa y equilibrada. Al definir el perfil del consumidor se inclino hacia personas que buscan un cambio de ambiente, desean obtener recreación y descanso, están interesados en realizar turismo investigativo, inclinados a vivir aventuras en la naturaleza y como ultimo indicado buscan tener contacto directo con el entorno natural cuidando el medio ambiente.

2.3 Delimitación y descripción del mercado

La población que cubrirá el proyecto inicialmente serán los habitantes de la zona de Urabá, extendiéndose a nivel del departamento de Antioquia, y final mente el territorio nacional.

Figura 2. Delimitación Geográfica



Fuente: <http://www.necocli-antioquia.gov.co>

La estación estará ubicada en la vía Panamericana, zona rural del municipio de Turbo Departamento de Antioquia, específicamente en el kilometro 10 vereda Camerún. Tiene acceso terrestre, acuático y aéreo; del sur del país se ingresa por la carretera Medellín – Turbo, del norte del país la vía, Montería – Turbo. Oeste se ingresa por vía marítima por el río Atrato al golfo de Urabá.

El estado de las carreteras se encuentra en buenas condiciones, siendo beneficiadas por el interés de mejorar la vía panamericana. El servicio del aeropuerto ANTONIO ROLDAN BETANCUR, es excelente, dispone de medios de transporte como taxis y busetas, acomodándose a la necesidad del visitante. En la zona se encuentra con facilidad el servicio de internet banda ancha, el cual es provisto por Une. La telefonía móvil dispone buena cobertura en los tres operadores utilizados en el país; se tiene acceso a la televisión por cable con el proveedor Directv.

2.4 Comportamiento de la demanda

La demanda del proyecto será establecida por varios ítem, iniciando con los tipos de demanda, los procesos para el estudio de la demanda y la evolución o el comportamiento histórico de la misma.

2.4.1 Tipos de demanda

En el municipio de turbo existe una demanda insatisfecha, dato que se recopiló por medio de entrevista a algunos visitantes a la zona. Es determinada así porque aunque se cuentan con espacios recreativos, estos no alcanzan a satisfacer la necesidad del cliente, los argumentos

relevantes encontrados durante el estudio, fueron, las personas desean tener un espacio donde la familia comparta, en un ambiente tranquilo, por lo general el volumen de la música en los establecimientos recreativos es elevada. La atención al cliente es una faceta que se une a la queja de los usuarios, dado que en los lugares no hay personal suficiente para atender a los clientes.

Lo anterior muestra una ventaja para el proyecto, cuando se conoce las deficiencias se ingresa al mercado convirtiéndolas en fortalezas.

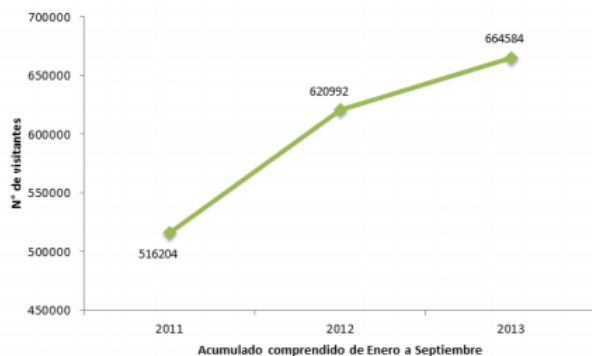
2.4.2 Procesos para el estudio de la demanda

El proceso que tendrá el proyecto será, analizar el comportamiento de la demanda, luego estudiar la situación actual de la misma y por último, presentar un pronóstico de la situación esperada en el futuro.

2.4.3 Evolución o comportamiento histórico de la demanda

El ecoturismo ha tomado espacio en la actividad turística del país, los registros estadísticos que se encuentran actualmente es la visita a parques nacionales, los cuales tienen áreas protegidas con vocación ecoturística, en la figura 3 se observa la tendencia en los últimos tres años.

Figura 3. Número de Visitantes a Áreas Protegidas, años 2011, 2012 y 2013

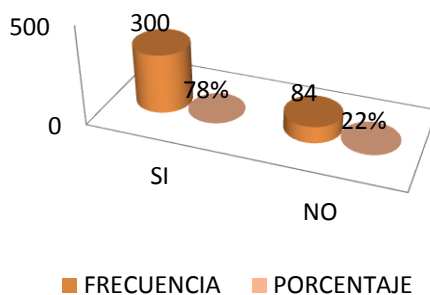


Fuente: Parques Nacionales

Se evidencia que la demanda a nivel nacional va en aumento, demostrando que cada día las personas presentan mayor interés por disfrutar en espacios naturales que al tiempo generen la sostenibilidad ambiental.

Se utilizaron fuentes primarias para determinar específicamente la evolución de la demanda en la zona, se utilizó la técnica de la encuesta y los resultados presentados fueron:

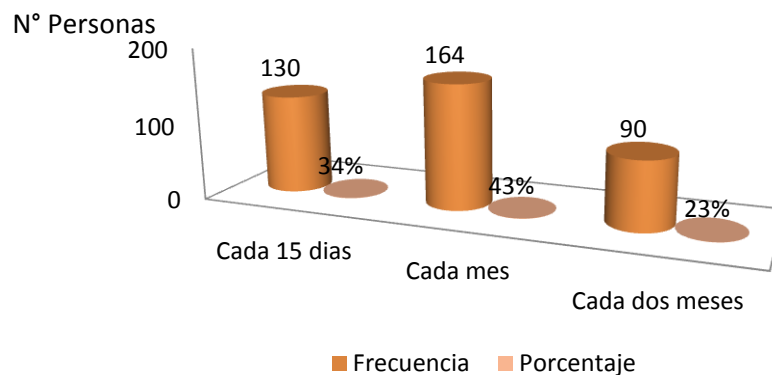
Figura 4. Visitas a un centro ecoturístico en Urabá



Fuente: Encuesta

Según el resultado analizado 300 personas han visitado un lugar ecoturístico, las 84 restante no lo han hecho. Según la frecuencia y el sitio que mencionaron, en la zona existe un centro ecoturístico, indicando que hay demanda actual.

Figura 5. Con que Frecuencia visita un sitio ecoturístico



Fuente: Encuesta

La cultura de los habitantes de la zona y del colombiano en general es tomar el fin de semana para disfrutar de un ambiente diferente al regular del trabajo, según el resultado de la encuesta las personas acuden en su mayoría cada mes a la visita de lugares con ambiente ecoturístico, un porcentaje menor lo hacen cada quince días y muy pocos lo hacen cada dos meses. Con dicho indicador se puede afirmar que la demanda es constante en la zona de Urabá, los habitantes de la misma recurren a esta clase de escenarios para disfrutar del fin de semana y del descanso.

2.5 Parámetros para el cálculo de la muestra

Es preciso mencionar que la muestra hace referencia al segmento de población que se utilizara para identificar el punto de vista hacia un tema concreto. Las variables a utilizar serán:

N = Población o universo.

n = Muestra.

e = Nivel de error

Z = Nivel de confianza

p = Probabilidad o frecuencia de que ocurra el suceso.

q = Probabilidad o frecuencia de que no ocurra el suceso.

p+q = 1 (Toda probabilidad, está en el rango entre 0 y 1)

2.5.1 Fórmula para calcular la población infinita

La población a estudiar en este proyecto es infinita, puesto que el número de habitantes en estudio pasa las 100.000 personas.

N = 508.802

e = 5%

Z = 95%

p = 0,5

q = 0,5

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

= 384

Según el resultado de la formula la encuesta será aplicada a 384 personas habitantes de la zona de Urabá.

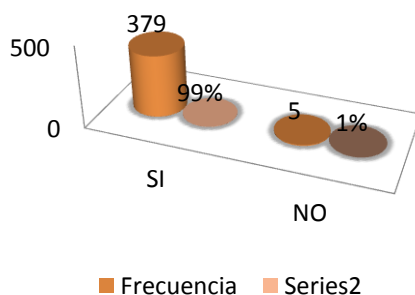
2.5.2 Análisis de la información recolectada

El mercado objetivo que se tomo para realizar el análisis de la demanda fueron los habitantes de la zona de Urabá, esta subregión tiene una totalidad de 508.803 habitantes. Se presume que la población económicamente activa es de 480.000 habitantes.

En el estudio de la demanda se logró tener un equilibrio entre mujeres y hombres, con una aplicación del 51% en el género masculino, el 49% restante fue femenino. Los rango de edades

fueron de 18 a 25 años -119 personas, de 25 a 35 años - 180 personas, entre 35 y 45 años –85 personas, obteniendo así la respuesta de 384 personas. Con la variedad de edad se logro un análisis de lo que desean las diferentes generaciones, con relación al turismo de naturaleza.

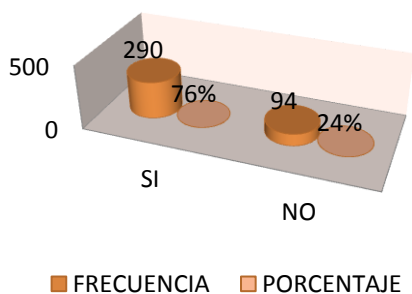
Figura 6. Porcentaje de aceptación de la apertura de la estación ecoturística.



Fuente: Encuesta

Según las entrevistas realizadas a 384 personas el 99% estuvo de acuerdo con la apertura de la estación ecoturística en zona rural del municipio de Turbo, lo que indica que el nivel de aceptación es positivo para el funcionamiento de lugar.

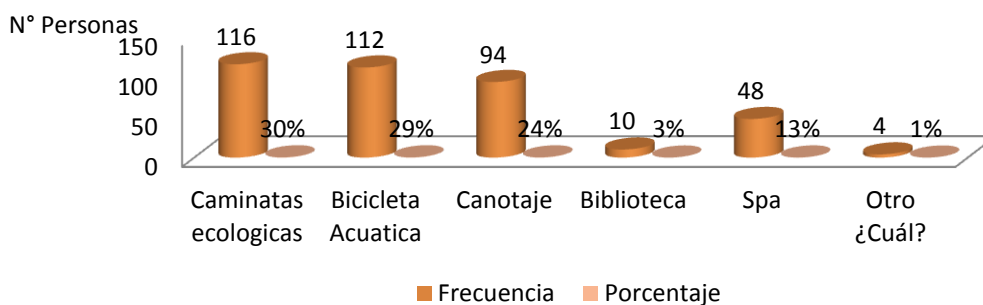
Figura 7. Conocimiento de la Palabra Ecoturismo



Fuente: Encuesta

La frecuencia indica que la mayoría de las personas encuestadas poseen un conocimiento sobre el ecoturismo, mostrando con ello que el turismo de naturaleza ha ido posesionándose en el mercado, esta plataforma es benéfica para la apertura de la estación ecoturística, porque complementaría el concepto presente, al ofrecer los servicios.

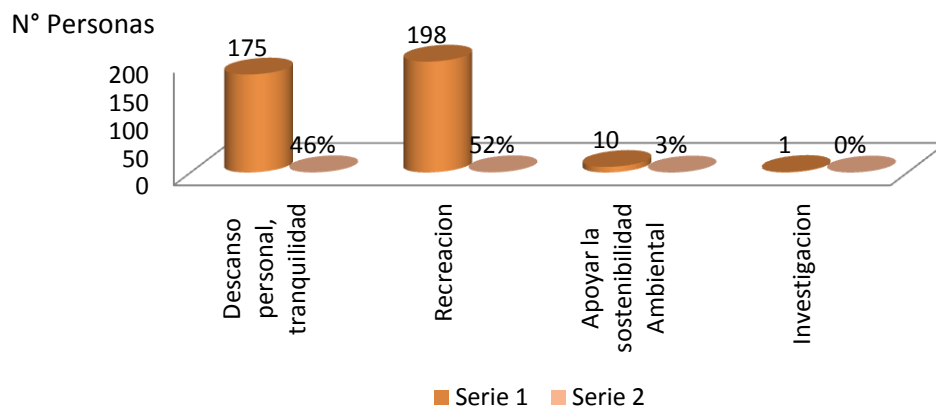
Figura 8. Servicios que desea encontrar en el lugar



Fuente: Encuesta

Se observa que hay tres servicios más solicitados, las caminatas ecológicas, la bicicleta acuática y el canotaje. Esta respuesta se entiende que al ser las vías de recreación comunes las personas esperan tenerlas; cabe anotar que el servicio de Spa y de biblioteca fue seleccionado por pocos pero que al brindar calidad en su servicio es una oportunidad.

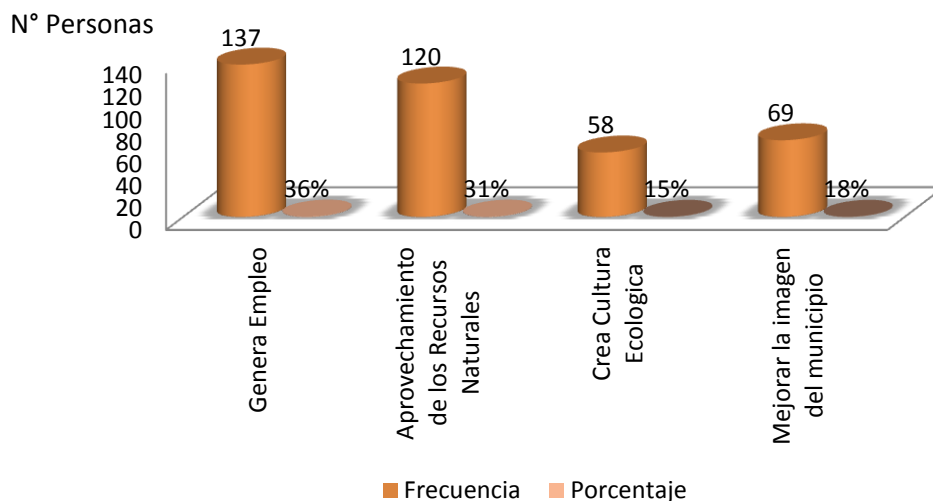
Figura 9. Razón principal por la cual visitaría el centro ecoturístico playa y mar



Fuente: Encuesta

En la figura se observa que las personas generaron mayor interés por la recreación y otro porcentaje significativo eligió el descanso y la tranquilidad, la estación ecoturística ofrecerá al visitante ambas alternativas, dado que el lugar tiene elementos para la recreación y al tiempo permite disfrutar de un ambiente tranquilo y relajante, con lo anterior se va evidenciando la viabilidad del proyecto. Aunque fue de poco interés para las personas el apoyo de la sostenibilidad ambiental, el centro ecoturístico trabajara para convertirlo en un tema atractivo y apasionante para cada turista; solo una persona se intereso por la parte investigativa, pero el centro ofrecerá la oportunidad de realizar estudios con relación al tema ecológico.

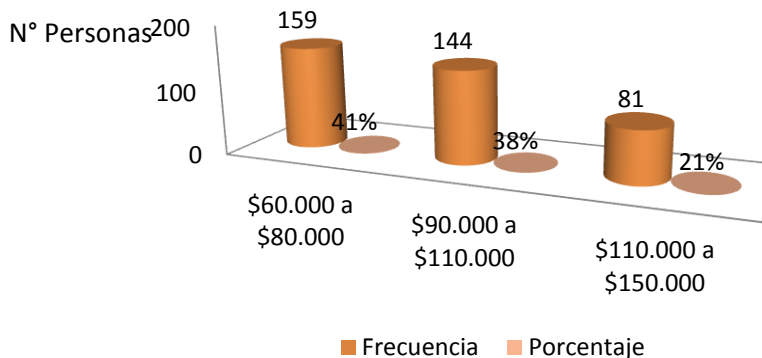
Figura 10. Razón principal por la cual están de acuerdo con la apertura y puesta en marcha del centro ecoturístico.



Fuente: Encuesta

Al realizar esta encuesta se observa que el 36% de la población comparte la idea de crear empleo, puesto que actualmente hay pocas opciones en el municipio. Por otro lado el 31% sugiere que se aprovechen los recursos naturales, ya que en la zona existe una naturaleza hermosa que combinada con los procesos agrícolas generan una plataforma ideal para crear turismo de naturaleza. El 18% menciona que con la apertura del centro se mejorara la imagen del municipio, dado que el mismo ha pasado por épocas difíciles por la violencia, lo que genero disminución en la actividad turística. Es evidente que pocas personas se inclinaron por la cultura ecológica, según la encuesta, dicha tendencia se presenta porque según los encuestados en las casas y colegios no se concientiza en la importancia que tiene este tema.

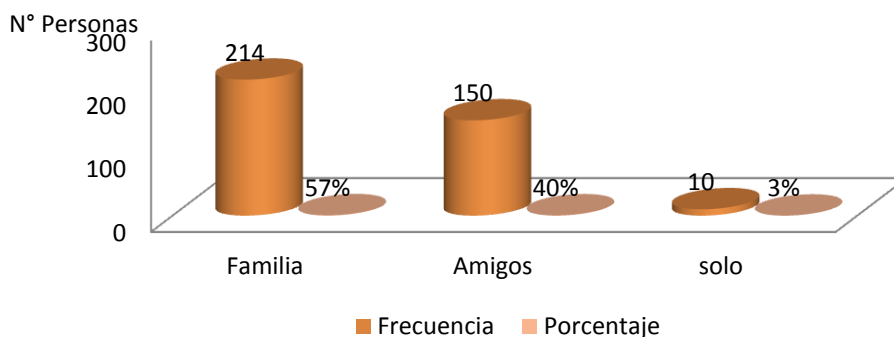
Figura 11. Cuanto está dispuesto a pagar por un paquete ecoturístico que dure un día y una noche, que incluya transporte desde Turbo hasta la estación, alimentación, recorrido turístico, recreación y refrigerio.



Fuente: Encuesta

Se observa en la grafico8 que el precio más económico lo elegido el 41% y el segundo en lista el 38% solo una diferencia de 3 puntos porcentuales, lo que deja en evidencia que el segmento de población elegido cuenta con capacidad de pago para satisfacer la necesidad de esparcimiento. Es pertinente mencionar que la imagen visual del centro ecoturístico debe ir de la mano con la calidad en cada servicio que allí se preste, debido a que el cliente está dispuesto a pagar por recibir lo mejor, y las respuestas de los encuestados obedece a la creencia de a mayor precio más calidad.

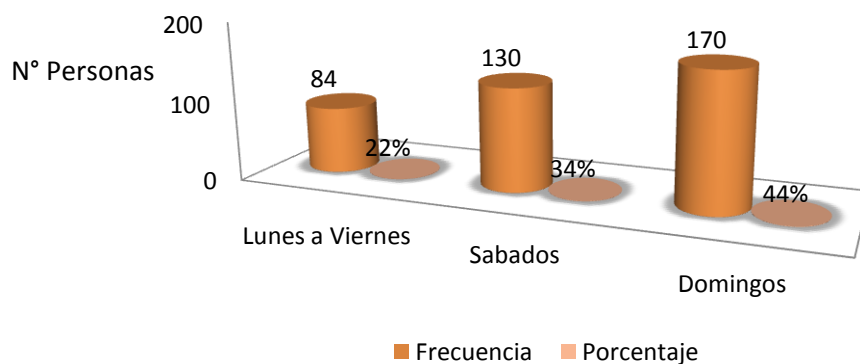
Figura 12. Con quien visitaran la estación ecoturística.



Fuente: Esta investigación

Según la encuesta las familias serán un segmento importante, los servicios de la estación deben satisfacer la tendencia que se observa y tener presente que deben existir servicios para los niños.

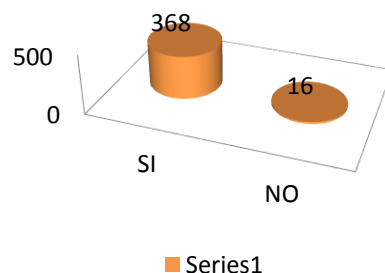
Figura 13. Días con mayor visita



Fuente: Encuesta

Los domingos serán los días más concurridos al igual que el sábado, la capacidad instalada los fines de semana deberá estar lista para atender la demanda. Los días de semana el porcentaje de elección fue del 12, fue relativamente bajo indicando que algunos les gustaría ir una tarde y se debe tener personal para atender con la misma calidad que el fin de semana.

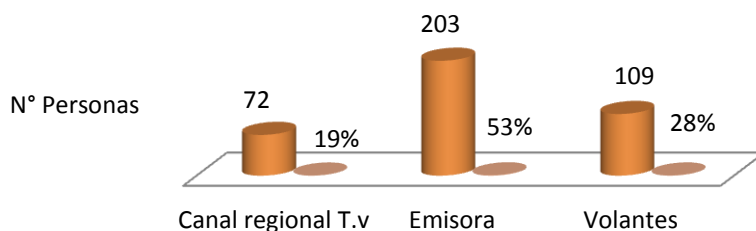
Figura 14. Porcentaje que Compraría una artesanía



Fuente: Encuesta

La venta de un recuerdo artesanal será exitosa según la tendencia de esta investigación.

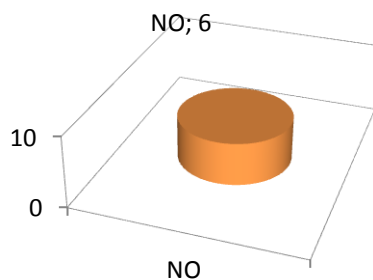
Figura 15. Medio por el cual desea enterarse de la apertura del centro



Fuente: Encuesta

Los visitantes potenciales prefieren enterarse de la apertura de la estación por medio de la emisora, esto indica que debe ser el medio publicitario donde se anuncie con más potencia. Se observa en la respuesta que los volantes deben ser utilizados igualmente en la campaña publicitaria, y la televisión local debe ser tenida en cuenta para darle altura a la apertura.

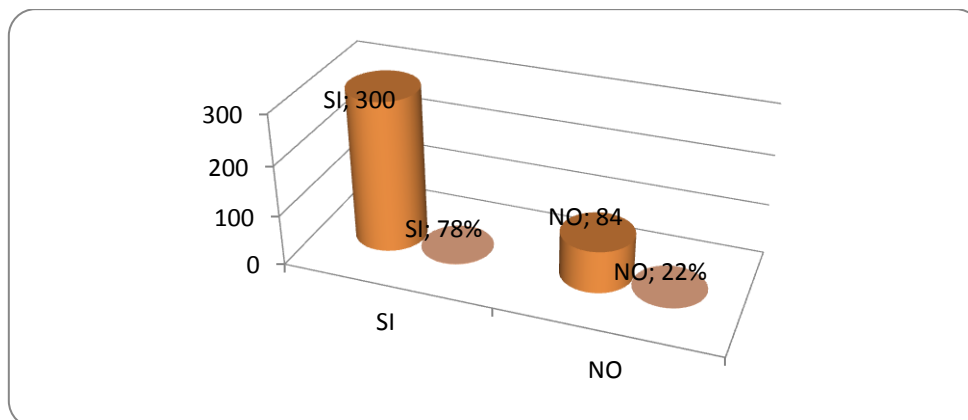
Figura 16. Porcentaje de personas que realizarían un evento en la estación



Fuente: Encuesta

En la actualidad es común que las personas realicen celebraciones en lugares diferentes a su residencia, se denota que entre los encuestados hay un grado de aceptación a dicha propuesta en un 98%, esta información es valiosa para la creación del portafolio de servicio y la proyección de ingresos de la empresa en estudio.

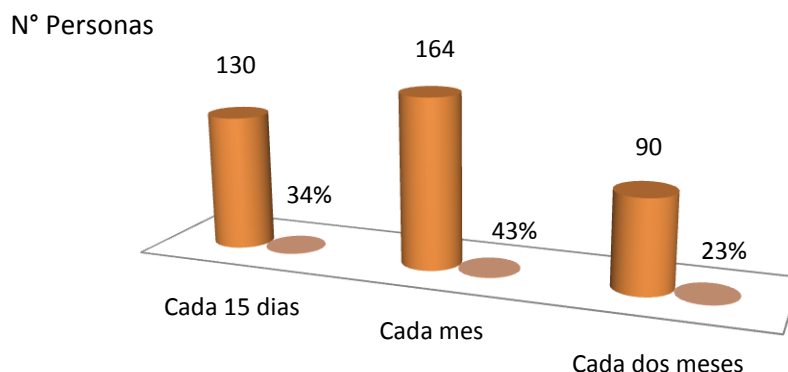
Figura 17. Visitas a un centro ecoturístico en Uraba



Fuente: Encuesta

Según el resultado analizado 300 personas han visitado un lugar ecoturístico, las 84 restante no lo han hecho. Según la frecuencia y el sitio que mencionaron, en la zona existe un centro ecoturístico, indicando que hay demanda actual.

Figura 18. Con que Frecuencia visita un sitio ecoturístico



Fuente: Encuesta

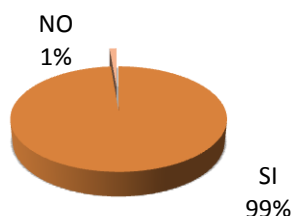
La cultura de los habitantes de la zona y del colombiano en general es tomar el fin de semana para disfrutar de un ambiente diferente al regular del trabajo, según el resultado de la encuesta las personas acuden en su mayoría cada mes a la visita de lugares con ambiente ecoturístico, un porcentaje menor lo hacen cada quince días y muy pocos lo hacen cada dos meses. Con dicho indicador se puede afirmar que la demanda es constante en la zona de uraba, los habitantes de la misma recurren a esta clase de escenarios para disfrutar del fin de semana y del descanso.

2.5.3 Análisis de la demanda actual

El mercado objetivo que se tomo para realizar el análisis de la demanda fueron los habitantes de la zona de Urabá, esta subregión tiene una totalidad de 508.803 habitantes. Se presume que la población económicamente activa es de 480.000 habitantes.

En el estudio de la demanda se logró tener un equilibrio entre mujeres y hombres, con una aplicación del 51% en el género masculino, el 49% restante fue femenino. Los rango de edades fueron de 18 a 25 años -119 personas, de 25 a 35 años - 180 personas, entre 35 y 45 años –85 personas, obteniendo así la respuesta de 384 personas. Con la variedad de edad se logro un análisis de lo que desean las diferentes generaciones, con relación al turismo de naturaleza.

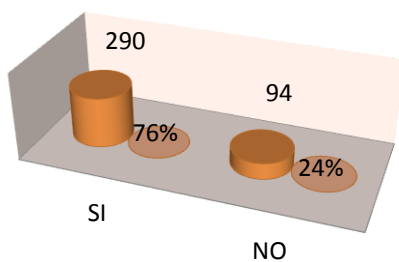
Figura 19. Porcentaje de aceptación de la apertura de la estación ecoturística.



Fuente: Encuesta

Según las entrevistas realizadas a 384 personas el 99% estuvo de acuerdo con la apertura de la estación ecoturística en zona rural del municipio de Turbo, lo que indica que el nivel de aceptación es positivo para el funcionamiento de lugar.

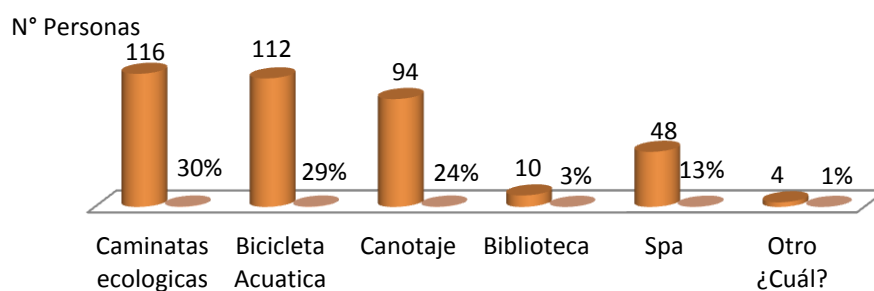
Figura 20. Conocimiento de la Palabra Ecoturismo



Fuente: Encuesta

La frecuencia indica que la mayoría de las personas encuestadas poseen un conocimiento sobre el ecoturismo, mostrando con ello que el turismo de naturaleza ha ido posesionándose en el mercado, esta plataforma es benéfica para la apertura de la estación ecoturística, porque complementaria el concepto presente, al ofrecer los servicios.

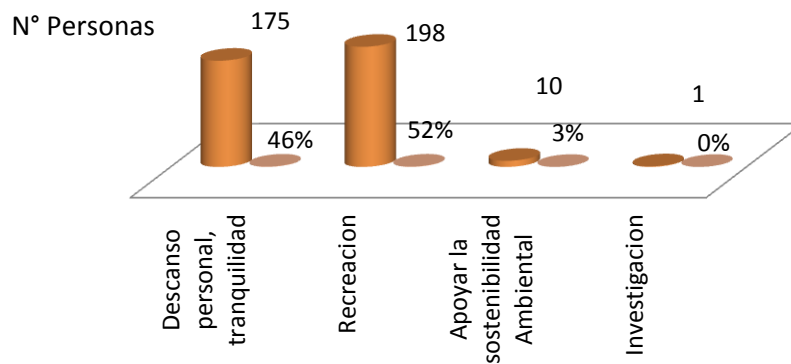
Figura 21. Servicios que desea encontrar en el lugar



Fuente: Encuesta

Se observa que hay tres servicios más solicitados, las caminatas ecológicas, la bicicleta acuática y el canotaje. Esta respuesta se entiende que al ser las vías de recreación comunes las personas esperan tenerlas; cabe anotar que el servicio de Spa y de biblioteca fue seleccionado por pocos pero que al brindar calidad en su servicio es una oportunidad.

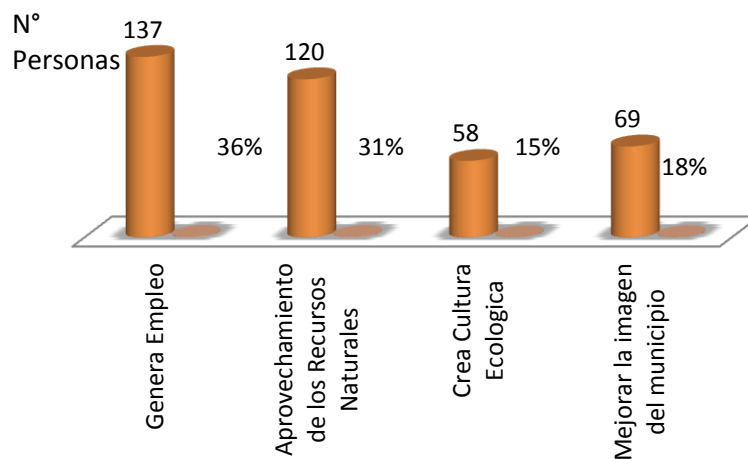
Figura 22. Razón principal por la cual visitaría el centro ecoturístico playa y mar



Fuente: Encuesta

En la figura se observa que las personas generaron mayor interés por la recreación y otro porcentaje significativo eligió el descanso y la tranquilidad, la estación ecoturística ofrecerá al visitante ambas alternativas, dado que el lugar tiene elementos para la recreación y al tiempo permite disfrutar de un ambiente tranquilo y relajante, con lo anterior se va evidenciando la viabilidad del proyecto. Aunque fue de poco interés para las personas el apoyo de la sostenibilidad ambiental, el centro ecoturístico trabajara para convertirlo en un tema atractivo y apasionante para cada turista; solo una persona se interesó por la parte investigativa, pero el centro ofrecerá la oportunidad de realizar estudios con relación al tema ecológico.

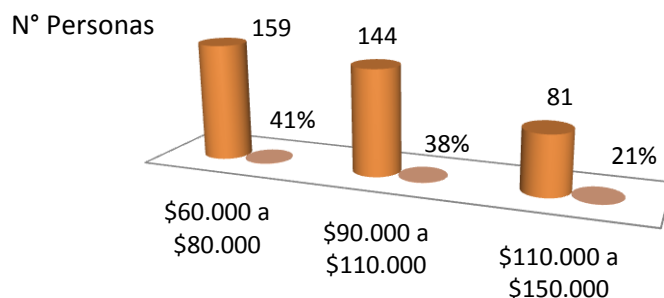
Figura 23. Razón principal por la cual están de acuerdo con la apertura y puesta en marcha del centro ecoturístico.



Fuente: Encuesta

Al realizar esta encuesta se observa que el 36% de la población comparte la idea de crear empleo, puesto que actualmente hay pocas opciones en el municipio. Por otro lado el 31% sugiere que se aprovechen los recursos naturales, ya que en la zona existe una naturaleza hermosa que combinada con los procesos agrícolas generan una plataforma ideal para crear turismo de naturaleza. El 18% menciona que con la apertura del centro se mejorara la imagen del municipio, dado que el mismo ha pasado por épocas difíciles por la violencia, lo que genero disminución en la actividad turística. Es evidente que pocas personas se inclinaron por la cultura ecológica, según la encuesta, dicha tendencia se presenta porque según los encuestados en las casas y colegios no se concientiza en la importancia que tiene este tema.

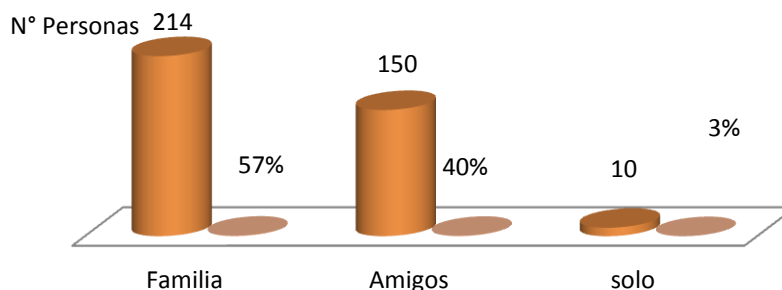
Figura 24. Cuanto está dispuesto a pagar por un paquete ecoturístico que dure un día y una noche, que incluya transporte desde Turbo hasta la estación, alimentación, recorrido turístico, recreación y refrigerio.



Fuente: Encuesta

Se observa en la grafico8 que el precio más económico lo elegido el 41% y el segundo en lista el 38% solo una diferencia de 3 puntos porcentuales, lo que deja en evidencia que el segmento de población elegido cuenta con capacidad de pago para satisfacer la necesidad de esparcimiento. Es pertinente mencionar que la imagen visual del centro ecoturístico debe ir de la mano con la calidad en cada servicio que allí se preste, debido a que el cliente está dispuesto a pagar por recibir lo mejor, y las respuestas de los encuestados obedece a la creencia de a mayor precio más calidad.

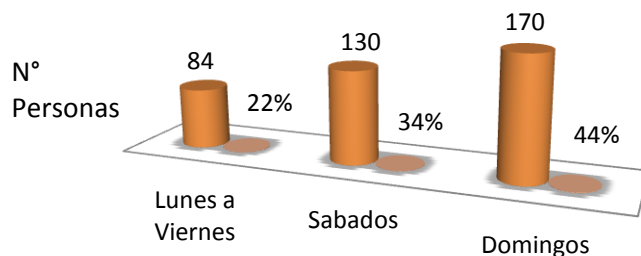
Figura 25. Con quien visitaran la estación ecoturística.



Fuente: Esta investigación

Según la encuesta las familias serán un segmento importante, los servicios de la estación deben satisfacer la tendencia que se observa y tener presente que deben existir servicios para los niños.

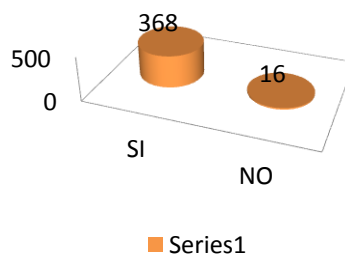
Figura 26. Días con mayor visita



Fuente: Encuesta

Los domingos serán los días más concurridos al igual que el sábado, la capacidad instalada los fines de semana deberá estar lista para atender la demanda. Los días de semana el porcentaje de elección fue del 12, fue relativamente bajo indicando que algunos les gustaría ir una tarde y se debe tener personal para atender con la misma calidad que el fin de semana.

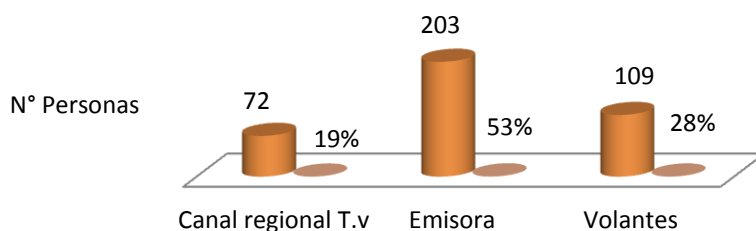
Figura 27. Porcentaje que Compraría una artesanía



Fuente: Encuesta

La venta de un recuerdo artesanal será exitosa según la tendencia de esta investigación.

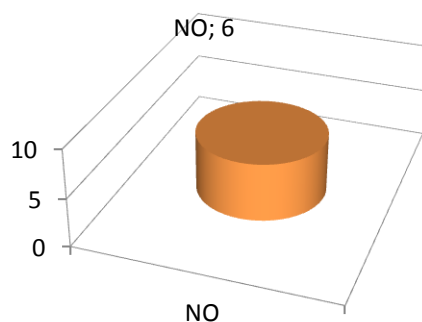
Figura 28. Medio por el cual desea enterarse de la apertura del centro



Fuente: Encuesta

Los visitantes potenciales prefieren enterarse de la apertura de la estación por medio de la emisora, esto indica que debe ser el medio publicitario donde se anuncie con más potencia. Se observa en la respuesta que los volantes deben ser utilizados igualmente en la campaña publicitaria, y la televisión local debe ser tenida en cuenta para darle altura a la apertura.

Figura 29. Porcentaje de personas que realizarían un evento en la estación



Fuente: Encuesta

En la actualidad es común que las personas realicen celebraciones en lugares diferentes a su residencia, se denota que entre los encuestados hay un grado de aceptación a dicha propuesta en un 98%, esta información es valiosa para la creación del portafolio de servicio y la proyección de ingresos de la empresa en estudio.

2.5.4 Pronostico de la demanda futura

Para determinar la demanda futura se realizo una pregunta a la muestra definida para la población general.

Para establecer la frecuencia con la cual llegarán los turistas se realizo una pregunta a 384 personas y de los resultados arrojados por la misma, se tomo la frecuencia, la cual fue multiplicado por el intervalo generado por la opciones, para obtener el total, dato necesario para establecer la frecuencia total para el año.

Tabla 1. Frecuencia con que visitaría la estación ecoturística playa y mar

OPCION	FRECUENCIA	INTERVALO	TOTAL	% de Frecuencia
Más de 11 veces al año	293	11	1,540	76,30%
De 9 a 11 veces por año	57	10	570	14,84%
De 7 a 9 veces por año	23	8	184	5,99%
De 5 a 7 veces por año	8	6	780	2,08%
De 3 a 5 veces por año	2	4	132	0,52%
De 1 a 3 veces por año	1	2	2	0,26%
TOTAL	384		3,208	100%

Fuente: Elaboración Propia

La información obtenida por la encuesta, mostro que los habitantes de la subregión de Urabá, presenta expectativa ante la apertura del centro ecoturístico, se observo que solo el 0,26% ira de 1 a 3 veces por año, los porcentajes comenzaron hacer significativo de 9 a 11 veces por año presentando un porcentaje de 14,84%, y el mayor porcentaje fue más de 11 veces por año presentando un 76,30%.

Seguidamente se calculara la cuantificación de la demanda

$$Y = P * Q$$

$$Y = 80.000 * 3.208$$

$$Y = \$ 256.640.000$$

El precio asumido en la formula es el costo por persona del paquete turístico de menor valor.

2.5.5 Métodos de proyección de la demanda

Existen dos métodos para realizar la proyección de la demanda el uno es cuantitativo y el otro cualitativo, el primero consiste en cálculos matemáticos para obtener la proyección de la demanda y en el segundo se logra conociendo la percepción de clientes, vendedores o expertos.

El montaje del centro ecoturístico requiere determinar la demanda futura, en este caso a cinco años, este dato ayudara a crear y establecer las estrategias de introducción y permanencia en el mercado.

Para establecer la demanda proyectada el primer año se calcula con base al Índice de Precio del Consumidor y los años siguientes se aumenta con el mismo porcentaje.

IPC Año 1 = 3.02%

Año 1 = \$ 256.640.000

Año 2 = \$ 256.640.000 x 3,02% = \$ 264.390.528

Año 3 = \$ 264.390.528 x 3,02% = \$ 272.375.122

Año 4 = \$ 272.375.121 x 3,02% = \$ 280.600.851

Año 5 = \$ 280.600.850 x 3,02% = \$ 289.074.996

Tabla 2. Demanda Proyectada

Año	Demanda Proyectada en Pesos
1	256.640.000
2	264.390.528
3	272.375.122
4	280.600.851
5	289.074.996

Luego de determinar la demanda proyectada se calculara el promedio de veces en que una persona asistirá al centro.

Promedio por Persona = $Q * \text{Frecuencia}$

$$= 3,208 / 384 = 8,35 \text{ Veces}$$

Promedio por Persona * Población Económicamente Activa

$$= 8,35 * 480.000$$

$$= 40.080.000 \text{ veces}$$

$$Y = P * Q$$

$$Y = 80.000 * 40.080.000$$

$$Y = 320.640.000.000$$

2.5.6 ¿Qué métodos se pueden utilizar de regresión?

Los métodos mas comunes de egresión es el de la población mediante tasas de crecimiento poblacional y La interpretación, para el proyecto se realizar por este ultimo

Año 2015

Pn: ¿?

Po: 508.802

N= tres después del ultimo censo

R: 0,023

Pn: $Po (1+r)^n$

Pn: $508.802 (1+0.023)^3$

Pn: 544.723

AÑO	POBLACION
1	508.802
2	544.723
3	583.179
4	624.350
5	668.428

2.5.7 Metodo Cualitativo de Proyeccion

Este método consiste en recibir las percepciones de clientes, vendedores o expertos para el proyecto en particular se utilizo el método de Delphi.

2.5.7.1 Metodo de Delphi

Por medio de la entrevista se recibió la apreciación de dos expertos en mercadeo en la zona de Urabá, personajes que indicaron que la demanda hacia este proyecto es alta, ya que ofrece una diversión sana y en espacios naturales, indican que esta zona del departamento es multicultural, esto genera aceptación a la variedad en el momento de escoger actividades para el disfrute del tiempo libre, argumentaron que la calidad del servicio dependerá la afluencia de turistas al centro ecoturístico, puesto que es evidente que esa debe ser la ventaja competitiva en la región. Concluyeron el conjunto que la capacidad económica de los habitantes y visitantes a la región es superior en su mayoría al salario mínimo mensual y las personas tienen la tendencia a salir del casco urbano los días libres y feriados.

2.6 Comportamiento de la oferta del producto

El comportamiento de la oferta se presenta mediante un estudio al mercado por medio de la observación y la entrevista

2.6.1 Identificación del tipo de oferta que existe en el mercado

Técnicamente el tipo de oferta que existe en la zona es libre competitiva o polipólica, indicando que la competencia es abierta y que dependiendo del valor agregado, la innovación, la calidad del producto, el precio y servicio se garantizará la permanencia y atracción de nuevos clientes.

2.6.2 Evolución o comportamiento histórico de la demanda

Actualmente no existen datos formales sobre las estadísticas de la prestación del turismo o el ecoturismo en la zona. Pero si se poseen establecimientos de comercio que brinden el servicio, algunos ubicados en la vía Apartado – Carepa, los cuales poseen una debilidad es que no tienen mar, lo que hace que los habitantes que están cerca busquen un lugar que posea dicho atractivo.

A diferencia de los lugares ubicados un Turbo, Necocli y Arboles que si poseen el mar pero la calidad del servicio no es la que el cliente prefiere, y en caso puntual de Arboletes es el último municipio de la zona lo que indica que es distante, lo que encadena una necesidad y es de disponer mínimo de dos días para disfrutar del lugar, esta es una amenaza que tiene dicho turismo. Los lugares que por mucho tiempo son concurridos son las playas de la Martina, el centro ecoturístico la Simona, las playas de Necocli y el campin de Jairo. Según la observación que se realizó los fines de semana se desplazan hacia estos lugares aproximadamente unas 1.000 personas que se distribuyen según la preferencia, y en los fines de semanas festivos o vacacionales esta cifra es duplicada. Según lo observado la oferta en la zona ha estado siempre, y los clientes buscan nuevas alternativas lo que ha incentivado la inversión privada.

2.6.3 Análisis de la oferta actual

Para el análisis de la oferta se utilizó el método de la entrevista y la observación, se estudiaron los sitios más concurridos por los habitantes de la zona al municipio de Turbo lugar donde operara la estación ecoturística Playa y Mar, algunas de las variables estudiadas fueron precios del producto, atención al cliente, comodidad y ambiente, los resultados se observan en la

tabla 3 de esta investigación. En la tabla 3 se observa algunos de los productos sustitutos que se ofertan en el municipio donde se instalara el centro ecoturístico playa y mar.

Tabla 3. Servicios Sustitutos

SERVICIOS SUSTITUTOS				
Establecimiento	Descripción del Lugar	Ubicacion	Servicios	Costo
Centro Ecoturístico Simona Del Mar	Centro recreativo tipo familiar, con parqueadero, restaurante a la carta, sillas plásticas y mesa en madera, cercado con diferentes tipos de plantas, posee un ambiente agradable, con playa y mar, ofrecen sección de masajes, al igual que cabañas confortables con todos los servicios incluidos, una capacidad instalada de 200 personas aproximadamente	Zona Rural Turbo	Mariscos	34.000
			Carnes	29.000
			Menú infantil	18.000
			Servicio de masajes	10.000 y 15.000
			Pescado	25.000
			Cocteles	12.000
			Cabañas	120.000
Auditorio	800.000			
Rancho Aleja	Centro recreativo familiar, es lugar tranquilo con playa y mar, dispone de parqueadero, habitaciones, restaurante campestre, tienda tipo charcutería, cercado con plantas de la region, capacidad instalada 100 personas aproximadamente	Zona Rural Turbo	Pescado	19.000
			Camarones	30.000
			Carnes	19.000
			licores	
			habitaciones	34.000
			Paquetes turisticos	34.000
La Cabaña – las martinás	Centro recreativo, con vista al mar y amplias playas, servicio de restaurante a la carta, cancha de voleibol, sillas cómodas, mesas de billar, capacidad instalada 120 personas	Zona Rural Turbo	pescado	15.000
			licor	18.000
			Carnes	12.000
			bebidas	2.000

Fuente: Observación y entrevista

Tabla 4. Servicios Complementarios

SERVICIOS Y PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS				
Establecimiento	Ubicacion	Servicios	Costo	Descripcion
Hotel Plataneras	Turbo	Habitación con aire 1 persona	70.000	Hotel con buena ambientación e higiene, habitaciones agradables, baño interno, televisor por habitación, excelente atención al cliente, capacidad instalada 80 personas, ofrecen servicios de restaurante
		Habitación con aire 2 personas	120.000	
		Habitación con dos camas	135.000	
		Habitación con ventilador 1 persona	45.000	
		Habitación con ventilador 2 personas	75.000	
Restaurante El Marinero	Turbo	Gallina Criolla	13.000	Restaurante ubicado en la zona urbana de Turbo, cómodo e higiénico, excelente atención al cliente, ambiente acogedor y atractivo a la vista
		Pescado	15.000	
		Almuerzo ejecutivo	8.000	
		Gaseosa 350 ml	2.000	
		Jugos	1.500	
Restaurante Playa Mar	Turbo	Cazuela de mariscos	34.000	Restaurante ubicado en las playas de Turbo con excelente atención e higiene, atractivo a la vista del mar y buen servicio al cliente
		Pescado a la milanesa	25.000	
		Camarones gratinados	27.000	
		Ensalada de mariscos	29.000	
		Bandeja con pescado	22.000	
		Pechuga gratinada	15.000	
		Camarones gratinados	28.000	

Fuente: Observación y entrevista

Actualmente existen 3 lugares visitados por los turistas y habitantes de la zona, pero al hacer el estudio se observó que la atención al cliente no es la mejor, en los servicios donde se nota es, en el tiempo de espera al pedir los alimentos y bebidas, la atención entre semana, dado que no hay suficiente personal para la recibir a los clientes, en uno de los establecimientos las sillas y mesas se encuentran en deterioro.

Esto será una fortaleza para la estación, ya que se entraría con una ventaja competitiva con productos novedosos, un ambiente natural para descansar y disfrutar.

2.6.4 Expectativas y proyecciones de la oferta

En este espacio se muestra la cantidad de bienes y servicios que serán ofrecidos al mercado por la competencia.

2.6.5 Posibilidades reales del proyecto a partir de la comparación de la oferta y la demanda

Este proyecto posee una posibilidad significativa entre la oferta y la demanda, puesto que existe quienes compren el servicio y los bienes sustitutos en el mercado son pocos, teniendo insatisfecha a la población.

2.7 Analisis de precios

Este análisis se logra al determinar como a evolucionado en el tiempo los precios del servicio que se prestara, igualmente identificar cuáles son los factores y criterios que permitieron determinar los precios y así obtener una proyección del mismo.

Los criterios y factores que influyeron para determinar los precios de los paquetes ecoturístico dependieron de la calidad del servicio o producto a ofrecer. Específicamente la operación que se realizo fue, se sumaron los costos que utilizaría directamente el cliente tales como, guías, recreacionistas, la diversión acuática, alquiler de caballos, clases de baile, seguro, desayuno, almuerzo, cena, hospedaje, refrigerio; la suma de dichos valores se le llamo costo directo, a ese total se le aplico el porcentaje de ganancia del 50%, posterior mente se le sumo y

se denominó costo interno, luego se le aplicó el porcentaje de comisión del vendedor el cual fue el 10% para todos los paquetes, a la suma de estos se le determinó como subtotal, a ese valor se le aplicó el IVA del 16% y se obtuvo el total, al cual se le sumó el transporte teniendo en cuenta que dicho valor se lo cancela el cliente directamente al proveedor del vehículo. Un dato a tener presente es que un paquete ecoturístico está creado para 10 personas.

Esta proyección se realizó aumentando el costo directo, es decir los servicios o productos que ofrece el paquete, en un 5% cada año sobre el año anterior.

Tabla 5. Costo de Paquetes por Persona

ESTACION ECOTURÍSTICA PLAYA Y MAR					
COSTEO PAQUETES ECOTURÍSTICO POR PERSONA					
PAQUETE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PLATANAL	73.000	76.000	80.000	84.000	88.000
PROVINCEANO	317.000	333.000	350.000	367.000	386.000
RELAX	86.000	90.000	95.000	99.000	104.000
DIA ECO	77.000	80.000	84.000	89.000	93.000

Fuente: Elaboración Propia

Para dar claridad a cada cálculo se muestra a continuación cada año en detalle

2.8 Distribución del producto

2.8.1 Clasificación de los intermediarios

El proyecto utilizará las agencias de ventas, los comisionistas y las ventas directas

2.9 Estrategias de comercialización

La estrategia de promoción hará conexión con la estrategia de servicio y comunicación, ya que al ejecutar la primera se genera en el cliente expectativas y ganas de disfrutar del turismo de

naturaleza. La finalidad de la misma es atraer visitantes, los cuales tendrán la oportunidad de recibir una educación ecoturística y crear al tiempo cultura ecológica.

Satisfacer al cliente es la prioridad, dado que un cliente satisfecho atrae más clientes, para cumplir con este objetivo, al terminar cada recorrido se hará un conversatorio, donde el turista realizara una evaluación del servicio recibido, esto permitirá identificar las debilidades del servicio, procediendo a replantear el proceso afectado, minimizando el riesgo detectado.

2.9.1 Métodos promocionales

Con la intención de atraer un flujo mayor de clientes, se utilizaran las siguientes estrategias de promoción.

- Cuando falten 30 días para la apertura del centro, lanzar una campaña publicitaria con el objetivo de posicionar y divulgar la existencia del centro ecoturístico.
- Diseñar volantes atractivos, para ser distribuidos en el comercio y eventos de asistencia masiva de la zona de Urabá
- La entrada a la estación ecoturística es gratis
- Se organizaran paquetes exclusivos para fechas especiales, creando atractivos alusivos a dicha ocasión.
- Cada seis meses se pautará en un periódico de amplia circulación departamental.

2.9.2 La promoción en la etapa de ciclo de vida del proyecto

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se detalla a continuación

3.1.1 Capacidad de producción

La estación ecoturística playa y mar está en la capacidad de recibir 100 personas todos los días, con excepción en el servicio de cabañas las cuales están dotadas para 50 personas.

3.1.2 Variables que determina el tamaño del proyecto

3.1.2.1 Las dimensiones del mercado

El tamaño del proyecto se estableció con base a la demanda, es decir al número de personas que visitaran el centro ecoturístico playa y mar, utilizando los servicios diariamente presentando un aumento significativo los fines de semanas y días festivos. El centro contara con 5 cabañas dotadas para recibir a 50 personas, un restaurante con una capacidad instalada de 100 personas,, el total del terreno sera de 5 hectareas dispuestos para atender la llegada de 400 visitantes en promedio mensualmente.

3.1.2.2 La capacidad financiera

La capacidad financiera del proyecto se define como comoda y confiable, dado que se poseen recursos propios equivalente al 100% de la inversión, la cual sera aportada por los accionistas de la empresa.

3.1.2.3 La tecnología utilizada

Para el centro ecoturista la intención es cuidar el medio ambiente, por ende la tecnología utilizada es la del área de oficinas en los computadores y el internet; adicionalmente se utilizara una planta de tratamiento de agua, esta servirá para purificar el agua que se extraerá de un pozo artesal ubicado en el lugar.

3.1.2.4 La disponibilidad de elementos

La adquisición de los insumos y elementos se realizara en la zona de Urabá, teniendo como norma interna poseer al menos dos proveedor para cada producto. Los cuales disponen del inventario suficiente para satisfacer la demanda del centro.

3.1.2.5 Las estaciones y fluctuaciones

El mes de diciembre, enero y junio, están clasificados como temporada alta; los meses de marzo, abril, mayo, octubre y noviembre son temporada media; mientras que febrero, julio, agosto y septiembre, se clasificaron como temporada baja, estos periodos de tiempo están marcados por las vacaciones generales que se dan en Colombia.

Existen otras temporadas y son los fines de semanas donde el lunes es festivo, estos son considerados como días de mayor afluencia de personas. Cabe anotar que parte de la fuerza de venta estará comercializando el servicio a empresas y colegios para concretar grupos específicos y darle la posibilidad al cliente de ser buscado.

3.1.2.6 La Valoración del Riesgo

En el análisis del proyecto se identificaron los posibles riesgos y se clasificaron como internos y externos.

Tabla 6. Valoracion del Riesgo

RIESGO	VALORACION			CONTINGENCIA
	ALTO	MEDIO	BAJO	
Perdida del servicio de energía		X		planta eléctrica
Picadura de un animal			X	comunicación directa con el hospital para trasladar al herido
Disturbios dentro del complejo ecoturístico			X	Vigilante y cámaras de seguridad.
Lluvias		X		kiosco y auditorio
Proveedor del transporte no cumple		X		tener un servicio de transporte opcional para cada evento

Fuente: Elaboración Propia

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macro localización

El estudio de macro localización se realizó con datos de tres municipios de la zona, estos son Carepa, Turbo y Apartado, los mismos poseen características similares por tal razón se analizaron los factores geográficos e infraestructura, económicos, Factores gubernamentales y Factores específicos; a los cuales se le asignó un peso en escala de 0 a 1, lo cual muestra la importancia o relevancia del mismo en la ejecución del proyecto. Seguidamente a cada municipio se le calificó con una escala de 1 a 100, información recopilada por medio de la

observación, posteriormente dicha calificación se multiplico por el peso asignado a la misma y como resultado se obtuvo la calificación ponderada.

Tabla 7. Estudio de Localización a nivel macro – Cuantificación de factores

ESTACION ECOTURÍSTICA PLAYA Y MAR							
ESTUDIO DE LOCALIZACION A NIVEL MACRO							
FACTORES RELEVANTES	Peso asignado Escala de 0-1	ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN					
		CAREPA		TURBO		APARTADÓ	
		Calificación Escala 0-100	Calificación Ponderada	Calificación Escala 0-100	Calificación Ponderada	Calificación Escala 0-100	Calificación Ponderada
Factores geográficos y de infraestructura.							
Ubicación de consumidores.	0,1	70	7,0	90	9,0	90	9,0
Ubicación de Atractivos ecologicos	0,2	20	2,0	95	9,5	50	5,0
Ubicación de Insumos	0,05	10	1,0	80	8,0	70	7,0
Vias de comunicación	0,07	75	7,5	70	7,0	70	7,0
Medios de Transporte	0,07	80	8,0	80	8,0	80	8,0
Factores Económicos							
Perspectivas de desarrollo	0,08	60	6,0	90	9,0	95	9,5
Actividades empresariales conexas	0,03	30	3,0	85	8,5	60	6,0
Servicios auxiliares	0,03	40	4,0	85	8,5	80	8,0
Costo mano de obra	0,02	80	8,0	70	7,0	80	8,0
Factores Gubernamentales							
Regulaciones específicas	0,03	40	4,0	60	6,0	50	5,0
Interés del municipio.	0,03	40	4,0	80	8,0	70	7,0
Actitud de la comunidad.	0,09	50	5,0	90	9,0	60	6,0
Factores específicos							
Precencia del mar	0,2	0	0,0	100	10,0	0	0,0
TOTALES	1		59,5		107,5		85,5

Fuente: Elaboración propia

Con relación a los datos generados en el estudio de localización macro, los puntajes de alternativa fueron así, Carepa obtuvo un 59,5%; Turbo ofrece una posibilidad del 107,5% mientras que Apartado reflejo una de 85,5%. Demostrando con ello que dentro de la zona de

Urabá el lugar apropiado para la construcción de la estación ecoturística playa y mar es el municipio de Turbo.

3.2.2 Micro localización

En esta sección del proyecto se escogieron dos lugares que tuvieran similitudes

ESTACION ECOTURÍSTICA PLAYA Y MAR					
ESTUDIO DE LOCALIZACION A NIVEL MICRO					
FACTORES RELEVANTES	Peso asignado Escala de 0-1	ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN			
		CAMERUN		TIE	
		Calificación Escala 0-100	Calificación Ponderada	Calificación Escala 0-100	Calificación Ponderada
Costo de Transporte	0,08	90	9,0	70	7,0
Costos Transp. De Productos	0,09	85	8,5	63	6,3
Disp. Mano de Obra	0,09	60	6,0	50	5,0
Costo de vida	0,03	70	7,0	70	7,0
Tarifa servicios Públicos	0,09	50	5,0	50	5,0
Facilidades de comunicación	0,08	90	9,0	85	8,5
Dispocision de agua	0,09	85	8,5	70	7,0
Posibilidad De deshacerse de desechos	0,05	10	1,0	10	1,0
Actitud de los vecinos frente al proyecto	0,15	90	9,0	60	6,0
Costo del terreno	0,25	80	8,0	40	4,0
TOTALES	1		71,0		56,8

Fuente: Elaboración Propia

3.3 Proceso prestación del servicio

3.3.1 Descripción de insumos

Los elementos e insumos que requiere el centro ecoturístico son

Tabla 8. Descripción de elementos

AREA	MOBILIARIO	Und
CABAÑAS	Camas sencillas	20
	Camas Dobles	10
	Camarotes	10
	Sabanas	100
	Toallas	100
	Juegos de Muebles	4
	Juego de Comedor	4
RESTAURANTE	Sillas y mesas	25
	Equipo de Sonido	1
BIBLIOTECA	Estantes	5
	Dotacion de Libros	1
	Juego de Mesas	6
AUDITORIO	Sillas	400
ADMINISTRACION	Sillas	5
	Sala de Espera	1
	Sistema de Aire Acondicionado	1
	Equipo de Sonido	1
	Archivadores	2

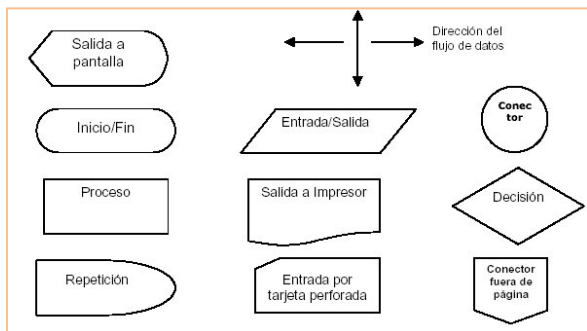
Fuente: Elaboración Propia

3.3.2 Análisis y descripción del proceso de prestación de Bien o servicios

Para la apertura y funcionamiento del centro ecoturístico playa y mar se deben precisar los procesos requeridos para ofrecerle al cliente calidad y eficiencia en la prestación del servicio, los procesos seleccionados son, el proceso de la compra y disfrute de los diferentes paquetes ecoturístico por parte del cliente, el proceso de compra, por último el proceso de mantenimiento.

La descripción de cada proceso se realizara en flujogramas, en la figura XXX se muestra la simbología de cada diagrama con su respectiva interpretación

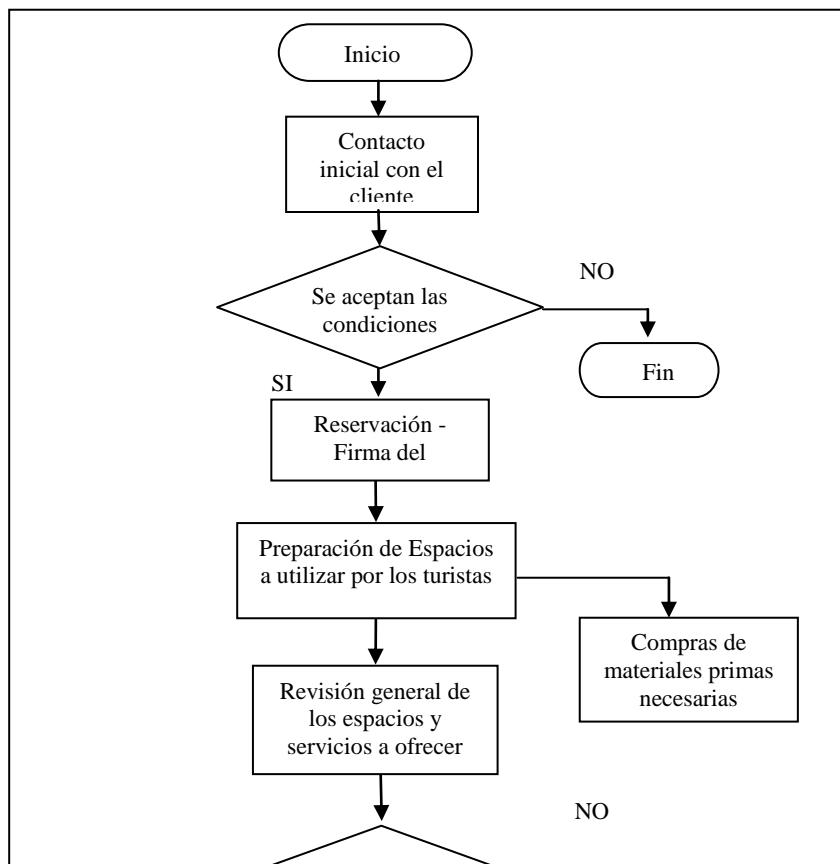
Figura 30. Simbología de los Flujogramas



Fuente: <http://gjardine.webnode.es/tarea-1/flujogramas-o-diagramas-de-flujo/>

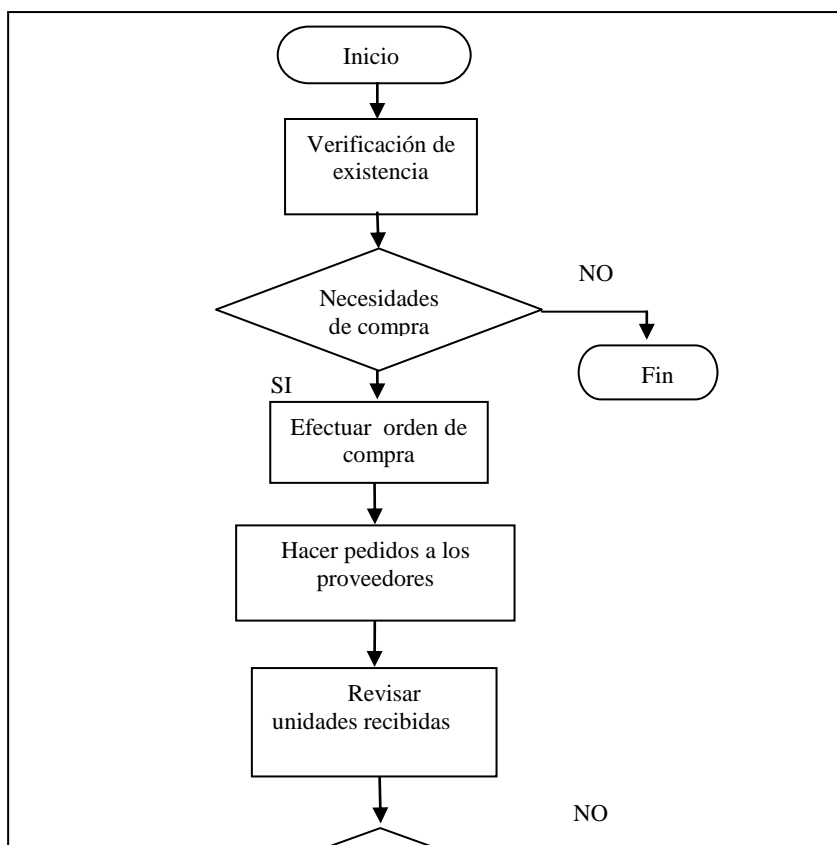
Flujo del proceso productivo de los paquetes ecoturísticos

Figura 31. Proceso Productivo de un paquete ecoturístico



Fuente: Elaboración propia

Figura 32. Proceso de compra de materias primas



Fuente: Elaboración Propia

Proceso de Mantenimiento Preventivo

En la tabla 5 se detalla el área o zona, el mantenimiento o tratamiento que se requiere, la maquinaria y/o equipo que se utilizara, y los días en los cuales está en uso el área.

Tabla 9. Proceso de Mantenimiento Preventivo

Área	Mantenimiento	Equipo o Maquinaria requerido	Horario de Funcionamiento
Zona Verde	Podar 1 vez al mes Abonar 2 veces al año	Guadañadora, tijeras, rastrillos, pala y guantes	Todo el día
Pasillos	Barrer todas las mañana Lavar cada dos meses	Escoba, recogedor, rastrillo, Baldes y Cepillo	Todo el día
Playas	Recoger los desechos y basuras cada dos días, Limpieza profunda todos los viernes	Rastrillos, costales, guantes	Según ingreso de turistas
Lago	Aspirado todos los días	Equipo de filtrado para	Lunes a Domingo

	Tratamiento químico del agua los jueves y lunes. Filtrado Constante	lagos artificiales. Químicos Elementos de limpieza	de 9:00 am a 5:00 pm
Arborización	Podar una vez al mes y limpieza de suelo cada 3 días	Tijeras y rastrillos	Según ingreso de turistas
Platanera	Desoje, desmache y limpieza de suelo semanalmente. Abono y Fumigación según lo requieren la plantación	Deshojadora, Machete, Bomba de fumigación, elementos de protección	Según ingreso de clientes
Zona Infantil	Limpieza diaria de 15 minutos y retoque de pintura cada 3 meses	Elementos de limpieza y pintura	Según ingreso de turistas
Sillas al aire libre	Limpieza diaria y lavado cada dos meses	Elementos de limpieza	Constante
Aljibes	Limpieza cada mes	Elementos de limpieza	Constante
Duchas y Baños	Limpieza diarias	Detergentes y Elementos de limpieza	Según ingreso de visitantes
Parqueadero	Limpieza diaria y retoque de pintura cada año	Elementos de aseo y Pintura	Las 24 horas del día
Cabañas	Limpieza general y cambio de sabanas, cortinas y manteles, dependiendo el ingreso de los turistas, cuando estén desocupadas se realizara cada 5 días. El retoque de esmalte en las paredes se realizara cada 6 meses	Detergentes, elementos de aseo y esmalte para madera	Según llegada de turistas
Restaurante	Limpieza normal todos los días, Aseo general profundo cada 8 días. Retoque de pintura y esmaltado de madera cada 6 meses	Detergentes, desinfectantes, elementos de aseo y pintura o esmalte.	De lunes a domingo de 7:00 am a 11:00 pm
Administración	Limpieza normal todos los días, Aseo general profundo cada 8 días. Retoque de pintura y esmaltado de madera cada 6 meses	Detergentes, desinfectantes, elementos de aseo y pintura o esmalte.	De lunes a domingo de 8:00 am a 6:00 pm
Auditorio y Biblioteca	Limpieza normal todos los días, Aseo general profundo cada 8 días. Retoque de pintura y esmaltado de madera cada 6 meses	Detergentes, desinfectantes, elementos de aseo y pintura o esmalte.	Depende del ingreso de clientes

Fuente: Elaboración Propia

3.3.3 Programa de prestación de Bien o servicio

3.3.4 Selección y especificación de equipos

3.3.5 Necesidades de mano de obra

3.4 Obras físicas y distribución en planta

3.4.1 Obras físicas

La estación ecoturística playa y mar, estará construida en 7 hectáreas de tierra, las obras físicas que poseerán serán: una construcción que estará ubicada al ingreso de la estación, allí se ubicaran la recepción, las oficinas administrativas, la oficina de vigilancia, cuarto de cámaras y cuarto de mantenimiento; la misma tendrá una dimensión total de 80 m². Seguidamente estarán las 4 cabañas, con capacidad instalada de 10 personas y una dimensión de 25 m², amobladas y adaptadas para disfrutar de un ambiente armonio. En la parte central se construirá el restaurante en dos kiosco ofreciendo una capacidad instalada de 100 personas con una dimensión de 120 m². Se construirá una biblioteca con atractivos ecológicos la cual podrá alojar en su interior a 30 personas distribuidas en 50 m². Los turistas podrán disfrutar de un auditorio moderno dotado para 400 personas acomodadas en 300 m².

Para la recreación acuática se contara con un lago artificial con capacidad para 30 personas, como también el turista podrá disfrutar de una extensa playa y del mar. Para el disfrute de la población infantil se adecuara un parque; en una hectárea del terreno se cultivara una platanera, donde se montara el proceso desde el cultivo hasta el embarque final. En otra hectárea se contara con árboles de madera, arbustos, y flores silvestres, lugar donde se podrá disfrutar de senderismo interpretativos. Y por ultimo poseerá un parqueadero apto para 30 automóviles y un espacio especial para 4 buses.

Figura 33. Vista General



Fuente: Elaboración Propia

3.4.2 Distribución en planta

En la zona sur estarán ubicados, la plantación de plátanos, zona infantil, lago dos cabañas, edificio administrativo y restaurante.

Figura 34. Vista Perspectiva Sur



Fuente: Elaboración Propia

En la zona norte se construirá el parqueadero, biblioteca, dos cabañas, auditorio y arborización.

Figura 35. Vista perspectiva al norte



Fuente: Elaboración Propia

3.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

3.5.1 Constitución de la Empresa

El centro ecoturístico playa y mar, se constituirán con la figura comercial de una sociedad por acciones simplificada, conformada por 10 socios mediante acta privada creando sus propios estatutos.

Deberá en primera instancia inscribirse en cámara de comercio del municipio de Uraba, abrir una cuenta de ahorro en el banco de preferencia de los accionistas y finalizar con solicitud del Rut, acompañado de la resolución de facturación y registros de libros ante cámara de comercio.

3.5.2 Estructura organizacional

Figura 36. Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración Propia

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 Inversión Inicial

Este proyecto incurrirá en una inversión inicial necesaria para adaptar el terreno creando un complejo ecoturístico apto para prestar el servicio de turismo en la naturaleza a cada visitante. Los cálculos y especificaciones serán agrupados en tablas, presentando la inversión requerida para cada segmento del lugar, en la primera sección se observara un resumen, posteriormente se encontrara una tabla detallando las inversiones de infraestructura, muebles enceres y equipos, equipos de computo, quipos de restaurante, inversiones intangibles y otras; Indicando el valor para cada rubro.

4.2 Activo fijo

Es el conjunto de bienes tangibles e intangibles que necesita el proyecto para un optimo funcionamiento. Es preciso indicar que dichos activos no están disponibles para la venta, puesto que son indispensables para el desarrollo del objeto social.

Tabla 10. Activos Fijos

RESUMEN DE INVERSIONES INICIALES	
AREA	TOTAL INVERSION
TOTAL INVERSION EN INFRAESTRUCTURA:	1.301.550.250
TOTAL INVERSION INICIAL EN MUEBLES, ENCERES Y EQUIPOS	59.510.000
TOTAL INVERSION INICIAL EN EQUIPO DE COMPUTO	7.050.000
TOTAL INVERSION INICIAL EN EQUIPO DE RESTAURANTE	16.100.000
INVERSIONES INTANGIBLES	15.000.000
TOTAL OTRAS INVERSIONES:	266.000.000
GRAN TOTAL INVERSION INICIAL:	1.665.210.250

Fuente: Elaboración Propia

4.3 Capital de trabajo

La empresa para iniciar la operación necesita de dinero para cubrir las necesidades de materia prima o insumos, mano de obra, reposición de activos fijos entre otros. El método seleccionado para realizar el cálculo fue el método del ciclo productivo, este establece el monto de los costos operacionales que se tendrán que financiar, iniciando en el momento en que se ejecuta el pago inicial de los insumos, hasta que ingresa el dinero de la venta del producto o servicio.

COPA: Costo Operacional Anual

COPD: Costo Operacional Diario

Tabla 11. Calculo Capital de Trabajo

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO ICT= CO (COPD)	
Total costos operacionales	1.079.291.326
(-) depreciación	(89.799.514)
(-) amort diferidos	(\$ 3.000.000)
(=) Costo operacional anual COPA	986.491.812
COPD (Costo operacional diario)	
COPD = COPA/360	\$ 2.740.255
Capital de trabajo = COPD*30	\$ 82.207.651

Fuente: Elaboración Propia

El capital de trabajo fue calculado teniendo en cuenta costos operacionales a estos se les resto la depreciación y amortización de los diferidos, obteniendo el costo operacional anual, seguidamente el resultado se dividió en 360 días del año generando el costo operacional diario, luego dicho rubro se multiplico por los 30 días del mes para calcular con ello el capital de trabajo mensual.

4.4 Inversion en terreno y obras físicas

- **Inversión en Infraestructura**

Tabla 12. Inversión Inicial Infraestructura

INVERSION INICIAL INFRAESTRUCTURA					
CONCEPTO	AREA				
	Cabañas	Restaurante	Recepcion	Biblioteca	Aditorio
Capacidad Instalada	10	100	-	30	400
Dimenciones	25 m2	120 m2	80 m2	50 m2	300 m2
Cimientos	6.000.000	20.000.000	20.000.000	15.000.000	2.000.000
Trabajos en carpinteria	18.000.000	12.000.000	10.000.000	22.000.000	-
Celosia	5.000.000	-	-	23.000.000	-
cristeria	-	-	5.000.000	-	450.000
Marcos para ventana	-	-	5.000.000	-	300.000
Escalera	800.000	-	-	-	7.000.000
Tejas o Techo	5.000.000	24.000.000	15.000.000	1.300.000	55.000.000
Sistema Electrico	5.000.000	12.000.000	22.000.000	10.000.000	20.000.000
Unidades Sanitarias e Ir	3.000.000	5.000.000	5.000.000	2.000.000	5.000.000
Trabajos en Concreto -	-	-	50.000.000	-	90.000.000
Acabados de Exteriores	-	-	20.000.000	-	35.000.000
Acabados en Interiores	7.000.000	9.000.000	20.000.000	10.000.000	25.000.000
TOTAL	49.800.000	82.000.000	172.000.000	83.300.000	239.750.000
SUMATORIA	-	-	-	-	577.050.000
				4 CABAÑAS	199.200.000
				KIOSCO DE HAMACAS	12.000.000
				ADECUACION DE LAGOS	12.000.000
				MANO DE OBRA	500.000.000
				IMPREVISTO	1.300.250
				TOTAL INVERSION EN INFRAESTRUCTURA:	1.301.550.250

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversión Inicial en Equipo de computación**

Tabla 13. Inversión Inicial en Equipo de computación

INVERSION INICIAL EN EQUIPO DE COMPUTACION					
AREA	MOBILIARIO	Und	V. Unt	V. Total	TOTAL AREA
RESTAURANTE	Computador	1	1.200.000	1.200.000	2.050.000
	Sistema POS	1	850.000	850.000	
ADMINISTRACION	Computadores	5	1.000.000	5.000.000	5.000.000
	TOTAL INVERSION INICIAL EN EQUIPO DE COMPUTO				7.050.000

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversión inicial en muebles, encerres y equipos de oficina**

Tabla 14. Inversión inicial en muebles, encerres y equipos de oficina

INVERSION INICIAL EN MUEBLES, EN CERES Y EQUIPOS DE OFICINA					
AREA	MOBILIARIO	Und	V. Unt	V. Total	TOTAL AREA
CABAÑAS	Camas sencillas	20	100.000	2.000.000	11.100.000
	Camas Dobles	10	150.000	1.500.000	
	Camarotes	10	120.000	1.200.000	
	Sábanas	100	15.000	1.500.000	
	Toallas	100	9.000	900.000	
	Juegos de Muebles	4	700.000	2.800.000	
	Juego de Comedor	4	300.000	1.200.000	
RESTAURANTE	Sillas y mesas	25	300.000	7.500.000	8.700.000
	Equipo de Sonido	1	1.200.000	1.200.000	
BIBLIOTECA	Estantes	5	110.000	550.000	10.910.000
	Dotacion de Libros	1	7.000.000	7.000.000	
	Juego de Mesas	6	560.000	3.360.000	
AUDITORIO	Sillas	400	50.000	20.000.000	20.000.000
ADMINISTRACION	Sillas	5	200.000	1.000.000	8.800.000
	Sala de Espera	1	1.000.000	1.000.000	
	Sistema de Aire Acondicionado	1	4.000.000	4.000.000	
	Equipo de Sonido	1	2.000.000	2.000.000	
	Archivadores	2	400.000	800.000	
TOTAL INVERSION INICIAL EN MUEBLES, EN CERES Y EQUIPOS DE OFICINA:					59.510.000

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversión Inicial en Equipo de Restaurante**

Tabla 15. Inversión Inicial en Equipo de Restaurante

INVERSION INICIAL EN EQUIPO DE RESTAURANTE					
AREA	MOBILIARIO	Und	V. Unt	V. Total	TOTAL AREA
CABAÑAS	Nevera	4	850.000	3.400.000	8.000.000
	Estufa	4	250.000	1.000.000	
	Dotacion cocina	4	900.000	3.600.000	
RESTAURANTE	Dotacion Cocina	1	3.000.000	3.000.000	8.100.000
	Nevera Industrial	2	1.700.000	3.400.000	
	Estufa Industrial 3 puestos	2	850.000	1.700.000	
TOTAL INVERSION INICIAL EN EQUIPO DE RESTAURANTE					16.100.000

Fuente: Elaboración Propia

- **Otras Inversiones**

Tabla 16. Otras Inversiones

OTRAS INVERSIONES INICIALES	
AREA	VALOR
PARQUE INFANTIL	7.000.000
IMPLEMENTOS DEPORTES ACUATICOS	30.000.000
PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUA	54.000.000
TERRENO Y ADECUACION DE JARDINES	175.000.000
TOTAL OTRAS INVERSIONES:	266.000.000

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversiones en Activos Intangibles**

Tabla 17. Inversiones en Activos Intangibles

INVERSION EN ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE DE INVERSION	COSTO
Estudio de factibilidad	4.000.000
Gastos de organización	3.000.000
Montaje y puesta en marcha	7.000.000
Imprevistos	1.000.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	15.000.000

Fuente: Elaboración Propia

4.5 Determinación de ingresos y costos

Los ingresos y costos del proyecto son presupuestados en términos corrientes, es decir cada año aumentan ambos ítem con la inflación, el porcentaje de inflación utilizado en el proyecto es de 6,45%

4.5.1 Ingresos

En este presupuesto se calcularán los recursos que percibirá la empresa por concepto de venta de sus servicios, recursos que se esperan percibir en cada año en estudio.

Tabla 18. Ingresos Proyectados

Tabla 19. Ingresos

INGRESOS					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
PTE PLATANAL	310.400.000	351.732.942	398.569.788	451.643.441	511.784.394
PTE PROVINCEA	311.880.000	353.410.019	400.470.185	453.796.895	514.224.603
PTE RELAX	324.480.000	367.687.838	416.649.242	472.130.360	534.999.356
PAQUETE ECO	379.200.000	429.694.367	486.912.576	551.749.976	625.221.141
RESTAURANTE	190.570.000	215.946.349	244.701.819	277.286.374	314.209.897
TOTALES	1.516.530.000	1.718.471.514	1.947.303.610	2.206.607.046	2.500.439.392

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior fue calculada con base a información generada en el estudio técnico, específicamente en el programa de producción multiplicado por la proyección de precios que generada en el estudio de mercadeo.

4.5.2 Costos de producción

Dado que es una empresa de prestación de servicio, este presupuesto se elabora con los costos directos y los gastos generales de prestación del servicio.

Tabla 20. Costo de Producción

COSTOS DE PRODUCCION					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
materias primas	703.499.181	748.874.878	797.177.307	848.595.244	903.329.637
Mano de obra directa	50.376.783	53.626.086	57.084.968	60.766.949	64.686.417
TOTAL	753.875.964	802.500.963	854.262.276	909.362.192	968.016.054

Fuente: Elaboración Propia

El total se logro en la suma de las materias primas para prestar el servicio más la mano de obra para el mismo fin.

4.5.3 Gastos de administración

En este presupuesto se presentaran las erogaciones que tendrá la empresa durante su primer año en el área administrativa, se clasificaran los gastos previamente y serán expresados en forma general, cabe mencionar que dichos rubros fueron calculados detalladamente y cada año fue aumentado con relación a la inflación.

Tabla 21. Gastos de Administracion

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
SERVICIO	1	2	3	4	5
Sueldos y Prestaciones	116.785.362	124.318.018	132.336.530	140.872.236	149.958.496
Honorarios	6.000.000	6.387.000	6.798.962	7.237.495	7.704.313
Servicios	3.000.000	3.193.500	3.399.481	3.618.747	3.852.156
Mantenimiento y Repa.	6.500.000	6.919.250	7.365.542	7.840.619	8.346.339
Adecuaciones e Insta.	4.500.000	4.790.250	5.099.221	5.428.121	5.778.235
Diversos	18.000.000	19.161.000	20.396.885	21.712.484	23.112.939
Depreciacion	89.799.514	95.591.582	101.757.239	108.320.581	115.307.259
Amortizacion	3.000.000	3.193.500	3.399.481	3.618.747	3.852.156
TOTAL	247.584.876	263.554.100	280.553.340	298.649.030	317.911.893

Fuente: Elaboración Propia

4.5.4 Gasto de venta

Aquí se clasifican los gastos relacionados directamente con el proceso de venta.

Tabla 22. Gastos de Venta

GASTOS DE VENTA					
Servicios	1	2	3	4	5
De Personal	57.630.236	61.347.386	65.304.293	69.516.420	74.000.229
Publicidad	7.000.000	7.451.500	7.932.122	8.443.744	8.988.365
Servicios	8.200.250	8.729.166	9.292.197	9.891.544	10.529.549
Diversos	5.000.000	5.322.500	5.665.801	6.031.245	6.420.261
TOTAL	77.830.486	82.850.553	88.194.413	93.882.953	99.938.403

Fuente: Elaboración Propia

4.6 Determinación del punto de equilibrio

En esta sección se identificara cual es el punto de equilibrio de la empresa, es decir, cuantos paquetes ecoturístico se deben vender para no ganar ni perder, solo para lograr el sostenimiento

de la empresa. Para identificarlo se definen las líneas de productos o servicios a ofrecer, identificando la participación y el margen de contribución por cada uno de ellos.

- **Costos Fijos:** Estos hacen referencia a los rubros que son constantes en la empresa, no dependen del volumen de venta

Tabla 23. Clasificación costos fijos

COSTO FIJO	
Gtos de Personal Admon y Vtas	174.415.598
Honorarios	6.000.000
Servicios	3.000.000
Mantenimiento y Reparaciones	6.500.000
Adecuaciones	4.500.000
Diversos	18.000.000
Amortizaciones	3.000.000
Depreciaciones	89.799.514
TOTAL COSTO FIJO	305.215.112

Fuente: Elaboración Propia

- **Participación y Margen de Contribución:** La participación hace referencia al porcentaje que identifica a cada producto en el las cantidades generales de ventas, el precio de venta se define por cálculos precisos teniendo en cuenta los costos, el porcentaje de utilidad y los impuestos; de los costos variables totales se le asigna a cada producto lo que consume de estos. El margen de contribución se calcula con la formula precio de venta menos costos variables.

Tabla 24. Participación y margen de contribución punto de equilibrio

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO VARIAS LINEAS DE SERVICIO					
CONCEPTO	PAQUETE PLATANAL	PAQUETE PROVINCEA	PAQUETE RELAX	PAQUETE DIA ECO	RESTAURAN
Participacion	8,0%	1,0%	8,0%	8,0%	75,0%
Precio De Ventas	800.000	3.390.000	960.000	960.000	16.000
Costos Variables	300.000	2.490.000	450.000	370.000	7.000
Margen De Contribucion	500.000	900.000	510.000	590.000	9.000

Fuente: Elaboración Propia

- **Margen de Contribución Ponderada y Punto de Equilibrios en Unidades Totales:** El margen de contribución pondera se obtiene de multiplicar el Margen de contribución de cada producto por el porcentaje de participación del mismo.

Luego se aplica la formula: Costos fijos dividido el margen de contribución ponderado

Tabla 25. Margen de Contribución y Punto Equilibrio en Unidades Totales

MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO PONDERADO	
Margen de contribución promedio ponderado :	143.750
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES TOTALES	
Aplicando la formula	
$Q_0 = \text{Costos Fijos} / \text{Margen de Contribución}$	
$Q_0 =$	2.123

Fuente: Elaboración Propia

El punto de equilibrio en unidades de la estación ecoturística playa y mar es de dos mil ciento noventa y dos.

- **Punto de Equilibrio por Línea:** Cuando se calcula las unidades generales de punto de equilibrio, se procede a identificar cuanto corresponde a cada línea de servicio que posee la empresa, este cálculo se realiza teniendo en cuenta el porcentaje de participación que

se le asigno a cada producto, este se multiplica por las unidades generales y así genera el punto de equilibrio para cada uno.

Tabla 26. Punto de Equilibrio en Unidades Por Línea de Servicio

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
Línea de Servicio	Punto de Equilibrio Unidades Total	% de Participación	Punto de Equilibrio Unidades por Línea
Paquete Platanal	2.123	8,0%	\$ 170
Paquete Provinceano	2.123	1,0%	\$ 21
Paquete Relax	2.123	8,0%	\$ 170
Paquete Día Eco	2.123	8,0%	\$ 170
Restaurante	2.123	75,0%	\$ 1.592
TOTAL PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES:			\$ 2.123

Fuente: Elaboración Propia

- **Comprobación del Punto de Equilibrio:** Cuando se calcula las unidades se procede a verificar que en efecto sea correcto el dato, los datos a tener en cuenta son, las ventas, costos variables, y el margen de contribución.

El procedimiento matemático para los cálculos es, calcular en pesos el margen de contribución de cada línea así, ventas menos costos variables; luego se suman los resultados de cada línea y a estos se le restan los costos fijos, y el resultado de la utilidad deberá ser siempre cero.

Tabla 27. Comprobación del punto de equilibrio

COMPROBACION PUNTO DE EQUILIBRIO						
DESCRIPCION	PAQUETE PLATANAL	PAQUETE PROVINEA	PAQUETE RELAX	PAQUETE DIA ECO	RESTAURACION	TOTALES
Ventas	135.887.076	71.977.686	163.064.491	163.064.491	25.478.827	559.472.570
Costos Variables	50.957.653	52.868.565	76.436.480	62.847.773	11.146.987	254.257.459
Margen De Contribucion	84.929.422	19.109.120	86.628.011	100.216.719	14.331.840	305.215.112
COSTOS FIJOS:						305.215.112
UTILIDAD:						\$ 0

Fuente: Elaboración Propia

- Punto de Equilibrio en Pesos:** el procedimiento para calcularlo es, identificar la contribución marginal total en porcentaje, la formula es: margen de contribución marginal total en pesos dividido los ingresos totales, cuando se calcula se procede a conocer el volumen en ventas globales en peso para estar en el punto de equilibrio, se calcula bajo la fórmula: Costos fijos divididos contribución marginal en porcentaje.

Tabla 28. Calculo Volumen Punto de Equilibrio Global en Pesos

CALCULO DEL VOLUMEN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO GLOBAL EN PESOS		
CM% = Contribución marginal total/Ingresos totales		
CM% =	0,435205841	44%
X=CF/CM% =		
		\$ 701.312.077

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29. Comprobación Punto de Equilibrio en Pesos

COMPROBACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS						
ITEMS	PAQUETE PLATANAL	PAQUETE PROVINCEA	PAQUETE RELAX	PAQUETE DIA ECO	RESTAURAN	TOTALES
Ingresos	135.887.076	71.977.686	163.064.491	163.064.491	25.478.827	559.472.570
Costos variables	50.957.653	52.868.565	76.436.480	62.847.773	11.146.987	254.257.459
Contribución Ma	84.929.422	19.109.120	86.628.011	100.216.719	14.331.840	305.215.112
Contribución Ma	63%	27%	53%	61%	56%	45%
COSTOS FIJOS:						305.215.112
UTILIDAD:						0

Fuente: Elaboración Propia

Después de identificar dicho rubro se continúa con la comprobación del mismo con la fórmula, contribución marginal menos costos fijos.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS						
DESCRIPCION	PAQUETE PLATANAL	PAQUETE PROVINCEA	PAQUETE RELAX	PAQUETE DIA ECO	RESTAURAN	TOTALES
Unidades	170	21	170	170	1.592	2.123
Ingresos	135.887.076	71.977.686	163.064.491	163.064.491	25.478.827	559.472.570
Costo Variable por unid	300.000	2.490.000	450.000	370.000	7.000	3.617.000
% en pesos	24%	13%	29%	29%	5%	100%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30. Distribución en Pesos del Punto de Equilibrio

DISTRIBUCION EN PESOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO						
ITEMS	PAQUETE PLATANAL	PAQUETE PROVINCEA	PAQUETE RELAX	PAQUETE DIA ECO	RESTAURAN	TOTALES
Mezcla Confor	24%	13%	29%	29%	5%	100%
Ingresos	135.887.076	71.977.686	163.064.491	163.064.491	25.478.827	559.472.570

Fuente: Elaboración Propia

4.7 Inversión en capital de trabajo

Tabla 31. Inversión en Capital de Trabajo Términos Corrientes

PROGRAMA DE INVERSIONES (términos corrientes)					
CONCEPTO	0	AÑOS			
	0	1	2	3	4
Inversión fija	-1.665.210.250	0	0	0	0
Capital de trabajo	-82.207.652	-3.742.756	-3.984.164	-4.241.143	-4.514.697
TOTAL DE INVERSIONES	-1.747.417.902	-3.742.756	-3.984.164	-4.241.143	-4.514.697

Fuente: Elaboración Propia

En el año inicial o cero se deberá disponer de \$82.207.652 para operar, puesto que es el año donde se realizan las adquisiciones mayores; cabe precisar que el rubro que aparece en cada año es para garantizar el funcionamiento del año siguiente. En la tabla anterior se observa el total de inversiones que se requieren para la implementación, teniendo en cuenta la inversión fija y el capital de trabajo.

4.8 Financiamiento

Se realizaron los cálculos de la inversión inicial determinando el rubro necesarios para iniciar el proyecto, seguidamente se ubicaron las diferentes fuentes por medio de las cuales se obtendrían los recursos financieros para ejecutar y sostener la apertura.

Al analizar y concretar el proyecto de desarrollo empresarial y tecnológico, se ha determinado que se utilizaran dos fuentes de financiamiento, las cuales son, capital propio en un 70% del total requerido y el crédito de entidades bancarias en un 30%.

Determinando que al ser la unión de varios socios se creara mediante la figura jurídica de Sociedad por acciones simplificadas.

Tabla 32. Programa de Inversion con Financiamiento

PROGRAMA DE INVERSIONES CON FINANCIAMIENTO						
CONCEPTO	-	AÑOS				
		1	2	3	4	
Activos Fijos Tangibles	-	-	-	-	-	-
Equipo de Oficina	(59.510.000)	-	-	-	-	-
computo	(7.050.000)	-	-	-	-	-
Equipo de Restaurante	(16.100.000)	-	-	-	-	-
Acueductos Plantas y Redes	(54.000.000)	-	-	-	-	-
Parque Infantil	(7.000.000)	-	-	-	-	-
Implementos Acuaticos	(30.000.000)	-	-	-	-	-
Terreno	(175.000.000)	-	-	-	-	-
Construcciones y Edificaciones	(1.301.550.250)	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	(1.650.210.250)	-	-	-	-	-
Activos Diferidos	-	-	-	-	-	-
Gastos preoperacionales	(15.000.000)	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	(82.207.651)	(3.742.756)	(3.984.164)	(4.241.143)	(4.514.697)	
TOTAL INVERSIONES	(1.747.417.901)	(3.742.756)	(3.984.164)	(4.241.143)	(4.514.697)	

Fuente: Elaboración Propia

El programa de inversión muestra que los recursos económicos iniciales será de \$1.747.417.901, monto del cual se financiara mediante un crédito el 30% equivalentes a \$524.225.370; valor que será utilizado para adquirir activos fijos hasta agotar el valor total. Cabe anotar que los activos restantes se comprarán con recursos propios, los interés se pagaran de la misma forma.

4.8.1 Fuentes de financiamiento

4.8.2 Condiciones de financiamiento

En este espacio se informa la entidad que otorgo el crédito, la tasa de interés, el monto total a financiar y los años a diferir la deuda. Las cuotas anuales de amortización se calculara con la formula de anualidad.

Tabla 33. Datos Credito

CONDICIONES DEL CREDITO	
CONCEPTO	DATO
Credito	524.225.370
Tasa de Interes E.A	25,20%
Años a diferir	5

Fuente: Elaboración Propia

El crédito se realizara mediante la entidad bancaria Bancolombia, la tasa de interés es del 25.20% efectiva anual, dado que es la asignada por el banco para préstamos de libre inversión; el plazo asignado para amortizar o pagar la totalidad de la deuda fueron 5 años.

La siguiente es la fórmula de anualidad, que fue aplicada para conoce el valor de la cuota mes a mes.

Figura 37. Formula y Calculo de Anualidad

$$A = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

$$A = -524.225.370 \left[\frac{0.2520(1+0.2520)^5}{(1+0.2520)^5 - 1} \right]$$

$$A = -524.225.370 \left[\frac{0,25 (1.2520)^5}{(1.2520)^5 - 1} \right]$$

$$A = 195.731.421$$

Al aplicar la formula de anualidad se mostro que la cuota anual que se debe pagar al banco durante 5 años sera de \$195.731.421.

Seguidamente se reflejara en la tabla de amortización del crédito el comportamiento de crédito de cada año, las cuotas que se indican son proporcional a los años de la deuda, es decir 5 cuotas, 5 años.

El saldo inicial se genera al comienzo del periodo anual, convirtiéndose en la base para el cálculo de los intereses; el valor del abono a capital o valor a amortizar se define de la diferencia entre el pago de la cuota anual y los intereses. El saldo final resulta de la diferencia entre el saldo inicial y el abono a capital.

Tabla 34. Amortización del Crédito

TABLA DE AMORTIZACION DE CREDITO					
CUOTA	SALDO INICIAL	INTERES	ABONO CAPITAL	CUOTA ANUAL	SALDO FINAL
1	524.225.370	132.104.793	63.626.628	195.731.421	460.598.743
2	460.598.743	116.070.883	79.660.538	195.731.421	380.938.205
3	380.938.205	95.996.428	99.734.993	195.731.421	281.203.212
4	281.203.212	70.863.209	124.868.211	195.731.421	156.335.001
5	156.335.001	39.396.420	156.335.001	195.731.421	0

Fuente: Elaboración Propia

4.9 Estados financieros primer año

4.9.1 Balance General Inicial

Los estados financieros permiten observar la situación económica de la empresa desde lo contable, en este ítem del proyecto se presentara el balance general y el estado de resultado proyectado a cinco años.

Cabe mencionar que los datos financieros expresados en dichos informes se crean luego de haber calculado las inversiones, proyecciones de ventas, costos, gastos e impuestos.

Tabla 35. Balance General

BALANCE GENERAL						
Activo	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Disponible	82.207.651	406.674.811	623.127.380	880.252.593	1.180.923.378	1.531.356.251
Gastos Anticipados	15.000.000	12.000.000	9.000.000	6.000.000	3.000.000	0
<i>Amortización Acumulada</i>	0	-3.000.000	-6.000.000	-9.000.000	-12.000.000	-15.000.000
Total Activo Corriente:	97.207.651	415.674.811	626.127.380	877.252.593	1.171.923.378	1.516.356.251
<i>Terrenos</i>	<i>175.000.000</i>	<i>175.000.000</i>	<i>175.000.000</i>	<i>175.000.000</i>	<i>175.000.000</i>	<i>175.000.000</i>
Terreno Neto	175.000.000	175.000.000	175.000.000	175.000.000	175.000.000	175.000.000
<i>Construcciones y Edificios</i>	<i>130.155.250</i>	<i>130.155.250</i>	<i>130.155.250</i>	<i>130.155.250</i>	<i>130.155.250</i>	<i>130.155.250</i>
<i>Depreciación Acumulada</i>	<i>0</i>	<i>-65.077.513</i>	<i>-130.155.025</i>	<i>-195.232.538</i>	<i>-260.310.050</i>	<i>-325.387.563</i>
Construcciones y Edificios	1.301.550.250	1.236.472.738	1.171.395.225	1.106.317.713	1.041.240.200	976.162.688
<i>Maquinaria y Equipo</i>	<i>100.100.000</i>	<i>100.100.000</i>	<i>100.100.000</i>	<i>100.100.000</i>	<i>100.100.000</i>	<i>100.100.000</i>
<i>Depreciación Acumulada</i>	<i>0</i>	<i>-10.010.000</i>	<i>-20.020.000</i>	<i>-30.030.000</i>	<i>-40.040.000</i>	<i>-50.050.000</i>
Maquinaria y Equipo Neto	100.100.000	90.090.000	80.080.000	70.070.000	60.060.000	50.050.000
<i>Muebles y Enseres</i>	<i>66.510.000</i>	<i>66.510.000</i>	<i>66.510.000</i>	<i>66.510.000</i>	<i>66.510.000</i>	<i>66.510.000</i>
<i>Depreciación Acumulada</i>	<i>0</i>	<i>-13.302.000</i>	<i>-26.604.000</i>	<i>-39.906.000</i>	<i>-53.208.000</i>	<i>-66.510.000</i>
Muebles y Enseres Neto	66.510.000	53.208.000	39.906.000	26.604.000	13.302.000	0
<i>Equipo de Oficina</i>	<i>7.050.000</i>	<i>7.050.000</i>	<i>7.050.000</i>	<i>7.050.000</i>	<i>7.050.000</i>	<i>7.050.000</i>
<i>Depreciación Acumulada</i>	<i>0</i>	<i>-1410.000</i>	<i>-2.820.000</i>	<i>-4.230.000</i>	<i>-5.640.000</i>	<i>-7.050.000</i>
Equipo de Oficina Neto	7.050.000	5.640.000	4.230.000	2.820.000	1.410.000	0
Total Activos Fijos:	1.650.210.250	1.560.410.738	1.470.611.225	1.380.811.713	1.291.012.200	1.201.212.688
TOTAL ACTIVO	1.747.417.901	1.976.085.549	2.096.738.605	2.258.064.306	2.462.935.578	2.717.568.939
Pasivo						
Impuestos X Pagar	0	103.335.656	154.154.474	212.754.627	280.343.480	358.297.749
Obligaciones Financieras	524.225.370	460.598.743	380.938.205	281.203.212	156.335.001	0
TOTAL PASIVO	524.225.370	563.934.399	535.092.679	493.957.839	436.678.481	358.297.749
Patrimonio						
Capital Social	1.223.192.531	1.223.192.531	1.223.192.531	1.223.192.531	1.223.192.531	1.223.192.531
Reserva Legal Acumulada	0	20.980.270	52.278.299	95.473.935	152.392.157	225.137.458
Utilidades Retenidas	0	0	209.802.696	522.782.991	954.739.355	1.523.921.572
Utilidades del Ejercicio	0	209.802.696	312.980.295	431.956.364	569.182.217	727.453.006
TOTAL PATRIMONIO	1.223.192.531	1.356.835.483	1.501.977.673	1.681.671.535	1.899.566.119	2.161.128.124
TOTAL PAS + PAT	1.747.417.901	1.976.085.548	2.096.738.605	2.258.064.305	2.462.935.578	2.717.568.938

Fuente: Elaboración Propia

4.9.2 Estado de pérdidas y/o ganancias.

Tabla 36. Estado de Resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADOS					
	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	1.516.530.000	1.718.471.514	1.947.303.610	2.206.607.046	2.500.439.392
Devoluciones y rebajas en ventas	-	-	-	-	-
Materia Prima, Mano de Obra	753.875.964	802.500.963	854.262.276	909.362.192	968.016.054
Utilidad Bruta	762.654.036	915.970.551	1.093.041.335	1.297.244.854	1.532.423.338
Gasto de Ventas	77.830.486	82.850.553	88.194.413	93.882.953	99.938.403
Gastos de Administracion	247.584.876	263.554.100	280.553.340	298.649.030	317.911.893
Utilidad Operativa	437.238.674	569.565.898	724.293.582	904.712.871	1.114.573.042
Gastos no operacionales Intereses	124.100.323	102.431.129	79.582.591	55.187.174	28.822.287
Utilidad antes de impuestos	313.138.352	467.134.769	644.710.991	849.525.697	1.085.750.756
Impuestos (33%)	103.335.656	154.154.474	212.754.627	280.343.480	358.297.749
Utilidad Neta Final	209.802.696	312.980.295	431.956.364	569.182.217	727.453.006

Fuente: Elaboración Propia

5. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Esta tiene como fin mostrar si ejecutar el proyecto es conveniente, es rentable, analizando los datos financieros mediante el cálculo del valor presente neto y tasa interna de retorno de la inversión.

5.1 Evaluación Financiera

Esta se realiza con el fin de establecer la conveniencia que tiene el proyecto para sus accionistas y si la inversión es rentable. Los cálculos indican que la VPN sera de \$ 265. 908.396 TIR a cinco años será del 41, 70%. Mientras que la tasa interna de oportunidad fue establecida por el 33%.

Se concluye que es viable la inversión y traerá rentabilidad al inversionista

5.2 Flujo de fondos para el proyecto

El fin del flujo único es reflejar en forma general los diferentes cálculos financieros expresados en el desarrollo de esta sección, se conforma por la inversión total efectiva dada por los socios más el crédito otorgado para el proyecto. Creando la inversión neta; de la misma forma se observa el flujo de inversión y el operación, estos se suman arrojando como resultado el flujo de fondos para el inversionista.

Tabla 37. Flujo de Fondos Inversionista

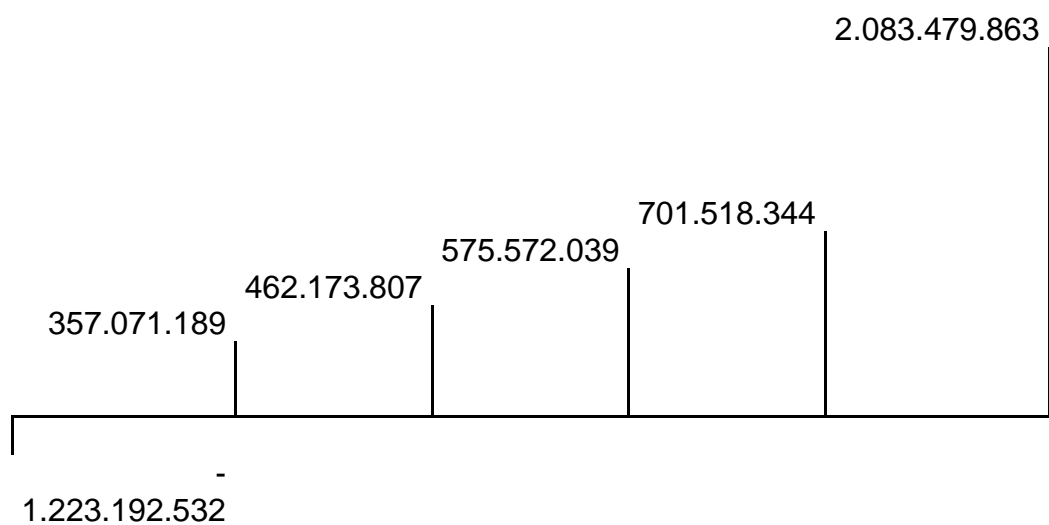
FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA (Términos corrientes)						
0	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles	(1.650.210.250)	-	-	-	-	-
Gastos preoperativos	(15.000.000)	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	(82.207.652)	-	-	-	-	-
Inversión Total	(1.747.417.902)	-	-	-	-	-
Créditos para inversión en activos fijos	524.225.370	-	-	-	-	-
Inversión Neta	(1.223.192.532)	-	-	-	-	-
Amortización créditos	-	59.771.374	62.038.397	56.824.624	45.932.622	32.765.332
Valor Residual	-	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	-	-	-	-	-	105.558.913
Activos fijos	-	-	-	-	-	1.124.903.100
Flujo neto de inversores	(1.223.192.532)	59.771.374	62.038.397	56.824.624	45.932.622	1.263.227.344
OPERACIÓN	-	-	-	-	-	-
Ingresos:	-	-	-	-	-	-
Ventas	-	1.516.530.000	1.718.471.514	1.947.303.610	2.206.607.046	2.500.439.392
Total ingresos	-	1.516.530.000	1.718.471.514	1.947.303.610	2.206.607.046	2.500.439.392
Costos	-	-	-	-	-	-
Costo de Producción	-	753.875.964	802.500.963	854.262.276	909.362.192	968.016.054
Gastos de Administración	-	247.584.876	263.554.100	280.553.340	298.649.030	317.911.893
Gastos de Venta	-	77.830.486	82.850.553	88.194.413	93.882.953	99.938.403
Total costos operacionales	-	1.079.291.326	1.148.905.616	1.223.010.029	1.301.894.175	1.385.866.350
Utilidad Operacional	-	437.238.674	569.565.898	724.293.582	904.712.871	1.114.573.042
Gastos financieros	-	124.100.323	102.431.129	79.582.591	55.187.174	28.822.287
Utilidad Gravable	-	313.138.352	467.134.769	644.710.991	849.525.697	1.085.750.756
Impuestos	-	(103.335.656)	(154.154.474)	(212.754.627)	(280.343.480)	(358.297.749)
Utilidad Neta	-	209.802.696	312.980.295	431.956.364	569.182.217	727.453.006
Depreciaciones	-	89.799.514	89.799.513	89.799.513	89.799.513	89.799.513
Amortización diferidos	-	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Flujo neto de operación	-	302.602.209	405.779.808	524.755.876	661.981.729	11.500.661
FLUJO DE FONDOS PARA EL INVERSIONISTA	(1.223.192.532)	362.373.583	467.818.205	581.580.500	707.914.351	1.274.728.005

Fuente: Elaboración Propia

5.3 Diagrama del Flujo de Fondos

En el diagrama se observa la inversión inicial en forma negativa, mientras que el flujo de fondos esta en positivo, la línea horizontal indica el tiempo o el año en que se da el resultado.

Figura 38. Diagrama Flujo de Fondos



Fuente: Elaboración Propia

5.3.1 El Valor Presente Neto (VPN)

Este indicador permite definir la viabilidad financiera del proyecto, la formula para determinarlo es la siguiente:

Figura 39. Formula Valor Presente Neto

El Valor Presente Neto = Valor Presente de los Beneficios - Valor Presente de los Costos

$$VPN = VPB - VPC$$

$$VPN = \sum VFB \left[\frac{1}{(1+i)^x} \right] - \sum VFC \left[\frac{1}{(1+i)^x} \right]$$

Fuente: Elaboración Propia

Es preciso mencionar que para calcular el VPN se debe definir la Tasa Interna de Oportunidad (TIO), esta hace referencia a la ganancia que tendría el inversionista al direccionar sus recurso a una inversión diferente al proyecto, para el proyecto se emplea la tasa del banco expresada en términos corrientes y la fórmula para calcular la TIO es la siguiente:

$$Ic = (1 + ir) (1 + li) - 1$$

$$Ic = (1 + 0.2520) (1 + 0.065) - 1$$

$$Ic = 0.3327 \times 100$$

$$Ic = 33,275 \%$$

Al calcular la formula de obtuvo la TIO, que sera del 33,27%

Tabla 38. Valor Presente Neto y la Tasa interna de Oportunidad

DESCRIPCION	IMPLEMENTACION						OPERACION (AÑOS)					
	0	1	2	3	4	5	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.223.192.532	54.468.980	56.393.999	50.816.162	39.536.615	1.263.227.344						
Flujo neto de operación	0	302.602.209	405.779.808	524.755.876	661.981.729	820.252.519						
FLUJOS NETOS	(1.223.192.532)	#####	462.173.807	#####	#####	#####						
TASA	33%											
VPN a Cinco Años	\$ 265.908.396											

Fuente: Elaboración Propia

El cálculo del Valor Presente Neto arrojó una cifra positiva, lo cual indica que es viable invertir en dicho proyecto, puesto que la inversión está rindiendo por encima de la inversión.

5.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Este indicador financiero es el promedio anual de los intereses generados por la inversión en unos años determinados, que dure la inversión. El cálculo de la misma se da con la siguiente fórmula:

$$VPN (i = TIR)$$

$$P = F/(1+i)^n$$

Tabla 39. Calculo de TIR

DESCRIPCION	IMPLEMENTACION	OPERACION (AÑOS)				
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.223.192.532	54.468.980	56.393.999	50.816.162	39.536.615	1.263.227.344
Flujo neto de operación	0	302.602.209	405.779.808	524.755.876	661.981.729	820.252.519
FLUJOS NETOS	(1.223.192.532)	#####	#####	#####	#####	#####
TASA	33%					
TIR a Cinco Años	41,70%					

Fuente: Elaboración Propia

Al proyecto se le asignó una tasa de rentabilidad del 33% y la Tasa Interna de Retorno arrojó un resultado del 41.70% indicando que la rentabilidad de la inversión a cinco años será superior; con lo cual se demuestra que la inversión es rentable.

5.4 Análisis de Sensibilidad

Consiste en observar la variación en el VPN y la TIR, si existieran modificaciones en variables específicas.

5.4.1 Identificación de las variables y porcentaje a utilizar

Para el proyecto del centro ecoturístico Playa y Mar se hace una reducción del 10% en los ingresos programados, denominados en la tabla siguiente como ingresos reales.

Tabla 40. Presupuesto de Ingresos ante una disminución del 10% en las ventas

DISMINUCION DE LOS INGRESOS EN UN 10%			
AÑO	INGRESOS REALES VALOR	INGRESOS NUEVOS VALOR	DIFERENCIA VALOR
1	1.516.530.000	1.364.877.000	151.653.000
2	1.718.471.514	1.546.624.363	171.847.151
3	1.947.303.610	1.752.573.249	194.730.361
4	2.206.607.046	1.985.946.341	220.660.705
5	2.500.439.392	2.250.395.453	250.043.939

Fuente: Elaboración Propia

5.4.2 Elaboración de los nuevos flujos de fondos afectados por la sensibilidad

La disminución del 10% en los ingresos afecta el flujo de fondos del inversionista, los nuevos flujos financieros son los siguientes:

Tabla 41. Flujo Neto de Operaciones Financiero con Disminucion 10% en las Ventas - Terminos Corrientes.

FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO (Términos corrientes)					
0	AÑOS				
CONCEPTO	1	2	3	4	5
Total ingresos Operacionales	1.364.877.000	1.546.624.363	1.752.573.249	1.985.946.341	2.250.395.453
Menos costos de ventas	753.875.964	802.500.963	854.262.276	909.362.192	968.016.054
Utilidad bruta	611.001.036	744.123.399	898.310.974	1.076.584.149	1.282.379.399
Menos Gastos Admon	247.584.876	263.554.100	280.553.340	298.649.030	317.911.893
Menos Gastos de Ventas	77.830.486	82.850.553	88.194.413	93.882.953	99.938.403
Utilidad operacional	285.585.674	397.718.746	529.563.221	684.052.166	864.529.103
Menos Gastos Financieros	124.100.323	102.431.129	79.582.591	55.187.174	28.822.287
Utilidad Gravable	161.485.352	295.287.618	449.980.630	628.864.992	835.706.816
Menos impuestos	53.290.166	97.444.914	148.493.608	207.525.447	275.783.249
Utilidad Neta	108.195.186	197.842.704	301.487.022	421.339.545	559.923.567
Más depreciación	89.799.514	89.799.513	89.799.513	89.799.513	89.799.513
Más Amortización de Diferido	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Flujo Neto de Operación	200.994.699	290.642.216	394.286.534	514.139.057	652.723.079

Fuente: Elaboración Propia

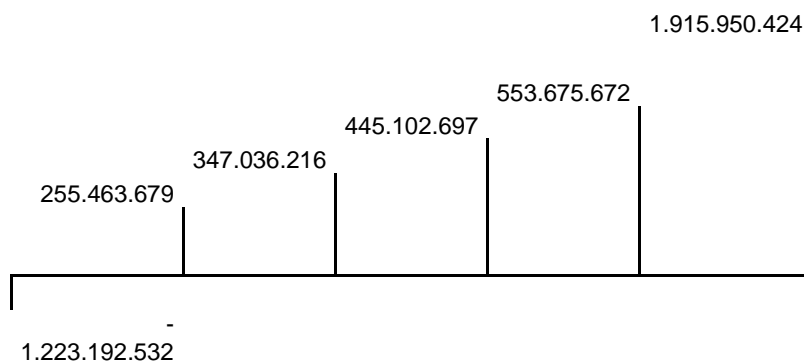
La variación en el Flujo neto de operación, afecta directamente el Flujo financiero neto para el inversionista, generando nuevos totales, los cambios se observan en la siguiente tabla.

Tabla 42. Flujo Neto para el Inversionista con Variacion 10% en las Ventas - Terminos Corrientes

N0. 47 FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA (Términos corrientes)						
0	IMPLEMENTACION	OPERACIÓN (AÑOS)				
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.223.192.532	54.468.980	56.393.999	50.816.162	39.536.615	1.263.227.344
Flujo neto de operación	0	200.994.699	290.642.216	394.286.534	514.139.057	652.723.079
Flujo financiero neto c	-1.223.192.532	255.463.679	347.036.216	445.102.697	553.675.672	1.915.950.424

Fuente: Elaboración Propia

Figura 40. Flujo Neto para el Inversor Variación en las ventas en el 10% - Terminos Corrientes



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 43. VAN y TIR con disminución del 10% en las Ventas

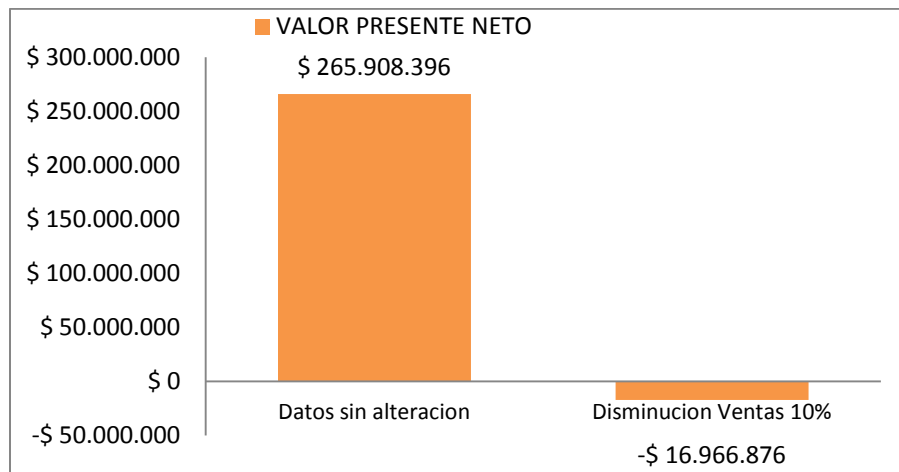
N0. 47 FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA (Términos corrientes)						
CONCEPTO	0 IMPLEMENTAC	OPERACIÓN (AÑOS)				
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.223.192.532	54.468.980	56.393.999	50.816.162	39.536.615	1.263.227.344
Flujo neto de operación	0	200.994.699	290.642.216	394.286.534	514.139.057	652.723.079
Flujo financiero neto del proy	-1.223.192.532	255.463.679	347.036.216	445.102.697	553.675.672	1.915.950.424
VPN a Cinco Años	-\$ 16.966.876					
TASA	33%					
TIR a Cinco Años	32,73%					

Fuente: Elaboración Propia

Al realizar el cálculo de la VPN y la TIR con la disminución en las ventas del 10% se observa un panorama desfavorable, dado que el proyecto no dejaría ganancias adicionales, todo lo contrario se dejaría de percibir \$ 16.966.876 equivalente a una tasa interna de retorno del 32,73% , es decir el 0,27% menos de la tasa programada que era del 33%.

5.4.3 Elaboración de Graficas comparativas e interpretación de resultados

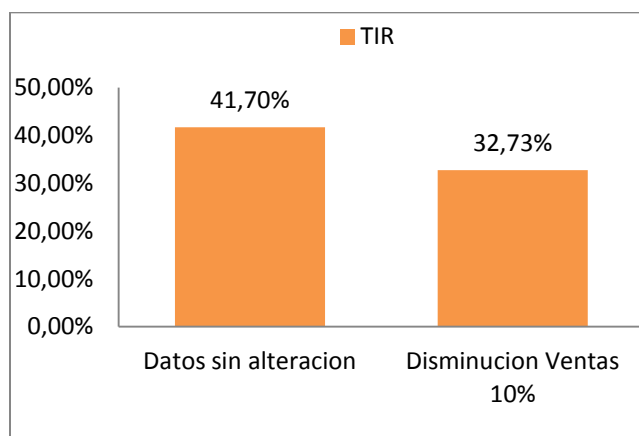
Figura 41. Comparacion del VPN al disminuir las Ventas 10%



Fuente: Elaboración Propia

Al visualizar los dos resultados, es evidente que el proyecto debe sostener el nivel de ventas programado ya que la sensibilidad que presenta al disminuir los ingresos es alta.

Figura 42. Variacion de la TIR con la disminucion del 10% de las Ventas



Fuente: Elaboración Propia

Al comparar el resultado de la TIR con los ingresos programados el porcentaje esta superior a la Tasa Interna de Oportunidad, esta se determino del 33% y los cálculos muestran que es del 41,70%. Pero al disminuir los ingresos en un 10%, se ve afectada puesto que la TIR se ubica en un 32,73%, porcentaje inferior al esperado.

5.4.4 Incidencia del proyecto en el entorno

La ejecución de este proyecto en la zona de Urabá es de alto impacto, puesto que brindara una opción nueva de disfrutar de los encantos del entorno. Dado que es un proyecto ecológico el medio ambiente se protegerá dentro del sistema de prestación del servicio, las basuras y desechos se clasificarán, la idea principal es ser amigable con la naturaleza.

La inversión financiera es una cuantía alta, movilizandó la economía y generando ingresos a los comerciantes de la zona, la construcción de un complejo ecoturístico de tal envergadura requiere de mano de obra especializada y común, esto favorece a varios sectores económicos.

Los empleos directos e indirectos a utilizar traen progreso al municipio, teniendo en cuenta que este será el centro ecoturístico de mayor afluencia de personas durante los fines de semana y el espacio adecuado para grupo empresariales y escolares.

6. EVALUACION DEL PROYECTO

6.1 Tipos de Evaluacion

6.1.1 Evaluación Financiera

La evaluación financiera se plantea desde dos perspectivas, la primera es la evaluación del inversionista, donde estos aportan una parte del financiamiento del proyecto y la otra la adquieren por una fuente de financiamiento externa. La segunda es la evaluación del proyecto, la cual parte del supuesto que los socios aportan toda la inversión que requiere el proyecto.

Evaluación del inversionista.

Los flujos del proyecto con financiamiento están conformados por el flujo neto de inversión y el flujo neto de operación, la suma de estos arrojan el flujo financiero neto. Seguidamente se mostrara el cálculo de cada uno de ellos. En primera instancia se visualiza el flujo neto de inversión con financiamiento.

Tabla 44. Flujo Neto de Inversión con Financiamiento – Términos Corrientes

FLUJO NETO DE INVERSIONES CON FINANCIAMIENTO (Términos corrientes)						
	0	AÑOS				
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-1.665.210.250	0	0	0	0	0
Intereses durante la implementación	-	0	0	0	-	0
Capital de trabajo	-82.207.652	-5.302.394	-5.644.398	-6.008.462	-6.396.007	-105.558.913
Valor residual	0	0	0	0	0	0
Flujo Neto de Inversión	-1.747.417.902	-5.302.394	-5.644.398	-6.008.462	-6.396.007	-105.558.913

Fuente: Elaboración Propia

Al determinar el flujo neto de inversión, se procede a crear el flujo neto de operación incluyendo el financiamiento.

Tabla 45. Flujo Neto de Operación con Financiamiento

FLUJO NETO DE OPERACIONES FINANCIERO CON FINANCIAMIENTO (Términos corrientes)					
CONCEPTO	0	AÑOS			
	1	2	3	4	5
Total ingresos Operacionales	1.516.530.000	1.718.471.514	1.947.303.610	2.206.607.046	2.500.439.392
Menos costos de ventas	703.499.181	748.874.878	797.177.307	848.595.244	903.329.637
Utilidad bruta	813.030.819	969.596.636	1.150.126.303	1.358.011.802	1.597.109.755
Menos Gastos Admon	247.584.876	263.554.100	280.553.340	298.649.030	317.911.893
Menos Gastos de Ventas	77.830.486	82.850.553	88.194.413	93.882.953	99.938.403
Utilidad operacional	487.615.457	623.191.983	781.378.550	965.479.819	1.179.259.459
Menos Gastos Financieros	124.100.323	102.431.129	79.582.591	55.187.174	28.822.287
Utilidad Gravable	363.515.135	520.760.855	701.795.959	910.292.645	1.150.437.172
Menos impuestos	119.959.994	171.851.082	231.592.666	300.396.573	379.644.267
Utilidad Neta	243.555.140	348.909.773	470.203.292	609.896.072	770.792.905
Más depreciación	89.799.514	89.799.513	89.799.513	89.799.513	89.799.513
Más Amortización de Diferidos	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Flujo Neto de Operación	336.354.654	441.709.285	563.002.805	702.695.585	863.592.418

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se muestran los ingresos totales proyectados, a los cuales se les resta el costo de venta, para obtener la denominada utilidad bruta, a esta se le resta los gastos de administración y venta, de allí resulta la utilidad operacional, esta hace referencia a la ganancia que resulta luego de cubrir la operación general del ente. A dicha utilidad se le resta los gastos financieros, que son los intereses pagados por la deuda en el banco, el resultado se denomina

utilidad gravable, a ese valor se le calcula el porcentaje del impuesto a la renta, dado por la DIAN, para el año determinado, en este caso se utiliza un porcentaje del 33.

Del resultado de la anterior operación se genera la utilidad neta, esta es la ganancia final que obtiene la empresa por la comercialización de sus servicios.

Para obtener el flujo neto de operación se le suma la depreciación y la amortización, debido a que no se crea movimiento del efectivo. Por último se crea el flujo financiero neto donde se agrupa la información de las tablas anteriores con el fin de lograr un total.

Tabla 46. Flujo Financiero Neto

FLUJO FINANCIERO NETO PARA EL INVERSIONISTA (Términos corrientes)						
-	AÑOS					
CONCEPTO	-	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	(1.242.874.062)	8.992.350	9.201.057	7.640.163	4.729.742	1.210.262.877
Flujo neto de operación	-	340.266.333	438.119.960	551.087.503	681.453.955	831.819.663
Flujo financiero neto del proyecto	(1.242.874.062)	349.258.683	447.321.016	558.727.666	686.183.697	2.042.082.540

Fuente: Elaboración Propia

Evaluación del proyecto

Tabla 47. Flujo Neto de Inversión sin Financiamiento

FLUJO NETO DE INVERSIONES SIN FINANCIAMIENTO (Términos corrientes)						
	0	AÑOS				
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Inversión Fija	(1.665.210.250)	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	(77.226.887)	(4.981.134)	(5.302.417)	(5.644.423)	(6.008.489)	(99.163.350)
Valor Residual	-	-	-	-	-	1.103.439.574
Flujo Neto de Inversión	(1.742.437.137)	(4.981.134)	(5.302.417)	(5.644.423)	(6.008.489)	1.004.276.224

Fuente: Elaboración Propia

Los flujos netos de inversión de cada año se obtienen al sumar la inversión fija, el capital de trabajo y el valor residual, dado que los dos ítems primeros son denominados egresos se expresan de forma negativa y el valor residual es considerado un ingreso en potencia por ende se muestra en positivo.

También se calcula el Flujo neto de Operación es cual está dado por los rubros del presupuesto de ingreso y costos operacionales, generados por la suma de los ingresos totales, a los cuales se les resta el costo de venta previamente calculado, menos los gastos de venta, los administrativos e impuestos.

Tabla 48. Flujo Neto de Operación sin Financiamiento - Términos Corrientes

FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO (Términos corrientes)					
CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Total ingresos	1.516.530.000	1.718.471.514	1.947.303.610	2.206.607.046	2.500.439.392
Total costo de venta	703.499.181	748.874.878	797.177.307	848.595.244	903.329.637
-	-	-	-	-	-
Utilidad bruta	813.030.819	969.596.636	1.150.126.303	1.358.011.802	1.597.109.755
Menos Gastos Admon	247.584.876	263.554.100	280.553.340	298.649.030	317.911.893
Menos Gastos de Ventas	77.830.486	82.850.553	88.194.413	93.882.953	99.938.403
-	-	-	-	-	-
Utilidad Operativa	487.615.457	623.191.983	781.378.550	965.479.819	1.179.259.459
Menos impuestos	268.300.170	319.966.890	379.541.680	448.143.895	527.046.219
-	-	-	-	-	-
Utilidad Neta	544.730.649	649.629.746	770.584.623	909.867.907	1.070.063.536
Más depreciación	89.799.514	89.799.513	89.799.513	89.799.513	89.799.513
Más Amortización de Diferidos	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
FLUJO NETO DE OPERACIÓN SIN FINANCIAMIENTO	637.530.162	742.429.259	863.384.135	1.002.667.420	1.162.863.048

Fuente: Elaboración Propia

Al calcular la utilidad neta se le suman los valores correspondientes a depreciación y amortización de diferidos, puesto que no representan salida de efectivo.

Posterior al flujo de operación se debe determinar el Flujo financiero neto del proyecto el cual se hará teniendo en cuenta que no incluye el financiamiento. Presentado a través de este una perspectiva general del estudio financiero.

Tabla 49. Flujo Financiero Neto del Proyecto sin Financiamiento – Términos corrientes

FLUJO FINANCIERO NETO DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO (Términos corrientes)						
CONCEPTO	0	AÑOS				
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión	-1.747.417.901	-3.742.756	-3.984.164	-4.241.143	-4.514.697	1.019.344.187
Flujo neto de operación	0	637.530.162	742.429.259	863.384.135	1.002.667.420	1.162.863.048
Flujo financiero neto	-1.747.417.901	633.787.406	738.445.094	859.142.993	998.152.723	2.182.207.235

Fuente: Elaboración Propia

6.1.2 Evaluación económica

La puesta en marcha de este proyecto moviliza la economía local a causa de la creación de empleo, a la zona de Urabá le aporta al desarrollo económico puesto que el centro ecoturístico atraerá un flujo de turistas constantes.

Es preciso mencionar que la generación de empleo aportara a mejor la calidad de los habitantes ya que estos tendrán mayor poder de adquisitivo y reinvertirán en la región el dinero que devenguen.

Las personas de la comunidad donde se establecerá el centro recreativo, contribuirán a la conservación del medio ambiente y se pretende que habitantes del sector presten sus servicios a la estación, creando un vinculo entre la comunidad y la empresa.

6.1.3 Evaluación social

Socialmente el proyecto se muestra como mejoramiento progreso para la región, ya que cuida el medio ambiente, brinda una alternativa de diversión familiar, dándoles a las familias, amigos y

compañeros de trabajo o estudio, actividades que los vincularan. Se espera que el espacio del centro ecoturístico, se utilice en esta clase de grupos. Al tener calidad en el disfrute se vera reflejado en la sociedad.

El complejo ecológico – turístico, impactara a los habitantes del sector con programadas diseñados para esta población conozca las ventajas y favores que posee de parte de la naturaleza, la información que reciban servirá para que los mismos tomen conciencia de tal fin y se proyecte en su vida cotidiana y en la atención al turista.

6.2 Plan de implementación

El plan de implementación se mostrara los pasos y parámetros que deberán darse para iniciar con la ejecución del proyecto.

6.2.1 Trámites legales y Administrativos

Las entidades por medio de las cuales se realizaran los trámites de constitución son, DIAN, Cámara de Comercio, Entidad bancaria; el tipo de empresa a constituir es una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S), los requisitos y pasos son:

- Consulta disponibilidad del nombre
- Redactar el acta de constitución y los estatutos, autenticarlos en la notaria
- Diligenciar el PRE-RUT, este se hace en la cámara de comercio
- Inscribirse en el registro mercantil, se realiza mediante el diligenciamiento de los formatos que tiene establecido la cámara, a los cuales se le anexan los estatutos

autenticados, durante este proceso se cancelan los impuestos y tasas establecidos en la tabla tarifaria.

- Dirigirse a la entidad bancaria, lugar donde se dará apertura a la cuenta bien sea de ahorro o corriente.
- Al recibir la carta de certificación bancaria dirigirse a la DIAN para tramitar el RUT definitivo.
- Dirigirse nuevamente a la Cámara de Comercio, entregar el RUT definitivo con el objetivo de recibir la representación legal de la empresa.
- Solicitar en la DIAN la resolución de facturación y firma digital del representante legal
- Inscribir en Cámara de Comercio el libro de actas y el libro de accionistas
- Por último registrar el ente económico en el sistema de seguridad social, para iniciar la contratación de empleados

6.2.2 Consecución del financiamiento

El financiamiento del proyecto se realizara mediante un crédito de libre inversión generado por Bancolombia, a una tasa del 25,20% efectiva anual, la sociedad estará será la deudora del crédito y tres de los socios serán los codeudores. Los siguientes son los requisitos exigidos por el banco para proceder a la aprobación del mismo.

- Tres fiadores
- Certificado de ingresos y declaración de Renta
- Balance general de los fiadores
- Dos referencias comerciales, personales y bancarias
- Propiedades que poseen expedida por la oficina de Registros públicos.

- Extractos bancarios (sí se poseen)

La entidad bancaria dispone de 15 hábiles para informar la aprobación del crédito, realiza el desembolso del dinero y la empresa podrá disponer de el.

6.2.3 Ejecución del proyecto

Para ejecutar el proyecto del centro ecoturístico playa y mar se deben realizar diversas actividades tecnológicas, las cuales se especifican a continuación:

- Constitución y Registro mercantil
- Gestión de crédito y obtención del mismo
- Observación de terrenos, selección y adquisición
- Contratar mano para construir el complejo ecoturístico
- Compra de materiales y construcción de la planta de la planta física
- Compra de equipo de oficina, muebles y encerres, maquinaria y equipos, y adecuación de zonas verdes
- Prueba de equipos e instalación
- Selección de personal y entrenamiento
- Adquisición de materias primas para servicios de consumos
- Inauguración del centro ecoturístico

6.2.4 Técnicas de planeación y control en la implementación

Las actividades a realizar legales, administrativas y logísticas serán organizadas en un cuadro cuya finalidad es observar en forma detallada las actividades globales, permitiendo

identificar con facilidad donde se esté generando retraso y permitiendo tomar medidas al respecto.

6.2.4.1 El método de GANTT

La secuencia y programación de las actividades se expresa a través del método GANTT, el cual permite observar la actividad y los días que tomara dentro de un mes determinado la ejecución de la misma.

Tabla 50. Programación Implementación del proyecto

ACTIVIDAD	ENCARGADO	DIAS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
• Constitución y Registro mercantil	Accionistas	1 al 14	■											
• Gestión de crédito y obtención del mismo	Representate Legal	14 al 30	■											
• Observación de terrenos, selección y adquisición	Comision Accionistas	1 al 20		■										
• Contratar mano para construir el complejo ecoturístico	Comision Accionistas	1 al 30		■										
• Compra de materiales y construcción de la planta de la planta física	Representate Legal	1 al 30			■	■	■	■	■	■	■			
• Compra de equipo de oficina, muebles y enceres, maquinaria y equipos, y adecuación de zonas verdes	Representate Legal	1 al 30										■		
• Prueba de equipos e instalación	Representate Legal	20 al 30										■		
• Selección de personal y entrenamiento	Representate Legal	1 al 30											■	
• Adquisición de materias primas para servicios de consumos	Administración	15 al 30											■	
• Inauguración del centro ecoturístico	Accionistas y Admon	1	■											■

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES

El servicio que se ofrecerá en el centro ecoturístico playa y mar es, venta de paquetes ecoturístico, los cuales ofrecen planes desde un día de sol hasta recorridos ecológicos, con alimentación y servicio de hospedaje. La calidad y eficiencia en la prestación de los servicios será la garantía para permanecer en el mercado.

El centro esta creado para atender a personas de todas las edades, sexo, religión, atendiendo por igual, se especializa en el conocimiento ecológico por parte de sus guías, lo que indica que está preparado para atender a población que busque una experiencia investigativa igualmente para aquellos que solo desea recrearse.

El servicio se distribuirá con asesores comerciales, los cuales visitaran las empresas, colegios y población objetiva. Se venderá el paquete de acuerdo a la necesidad del cliente, cabe precisar que estará abierto al público también para personas de forma individual y sin vinculación a un grupo específico, los servicios de caminatas ecológicas se prestaran solo con grupos superiores a 10 personas igualmente el paquete pueblero. Cabe aclarar que si un cliente paga la logística total del grupo y desea ir solo, entonces la administración accederá a prestar dicho servicio.

La administración de la empresa será por un gerente escogido por la junta general de accionista el cual dispondrá de un equipo de trabajo que irá aumentando de acuerdo al crecimiento del centro.

El proyecto se concluye como factible y viable de acuerdo a los estudios de mercado, técnicos y financieros.

El mercado muestra que la demanda del producto es positiva y la oferta no está saturada, la parte técnica refleja que los espacios y equipos son los ideales para cumplir con el objeto social de la empresa y la evolución financiera refleja que si las ventas se sostienen en la proyección tendrá una tasa interna de retorno positiva. En este aparte es preciso mencionar que al tener una inversión elevada y costos fijos relevantes la empresa no debe bajar sus ventas porque la rentabilidad sería menor a la tasa interna de oportunidad.

En los informes financieros se evidencia una empresa sana, que en sus inicios debe fundamentarse en el capital de trabajo y sostenerse con los ingresos los cuales dependen del volumen de venta de la misma; es aquí donde la fuerza de venta y trabajo de los asesores comerciales debe ser preciso y constante, evaluando constantemente el mercado.

Con relación al capital, se concluyó que los socios deberán aportar el 70% de la inversión recurrir a un crédito bancario para alcanzar el porcentaje restantes, ya que la empresa podrá sostener ese índice de endeudamiento.

BIBLIOGRAFIA

CONTRERAS BUITRAGO, Marco Elías. Formulación y evaluación de proyectos, UNAD. Santa fe de Bogotá D.C., 1995.

GARCÍA COLIN Juan, Contabilidad De Costos Mc GRAW – HILL Primera edición, México 1996.

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO Políticas de Turismo, documento Conpes 3397 de 2005. Política sectorial de Turismo (en línea) En Ministerio de Comercio Industria y turismo (Bogotá) 28 de Nov de 2005 (consultada 12 de Mayo de 2007) Disponible en la dirección electrónica www.mincomercio.gov.co/turismo/2006/co_NPES_3397.pdf.