

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

**“Proyecto Turístico & Spa Terapéutico
Shuyay”
Proyecto de investigación**

María Gabriela Armendáriz Borja

Operaciones Turísticas y Guía Nacional

Trabajo de titulación presentado como requisito para la obtención del título de
Licenciada en Operaciones Turísticas y Guía Nacional

Quito, 28 de abril de 2016

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE HOSPITALIDAD, ARTE CULINARIO Y
TURISMO**

**HOJA DE CALIFICACIÓN
DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PROYECTO TURÍSTICO & SPA TERAPEÚTICO
SHUYAY**

María Gabriela Armendáriz Borja

Calificación:

Nombre del profesor, Título académico

Giovanni Rosania, M.A.

Firma del profesor

Quito, 28 de abril de 2016

Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: María Gabriela Armendáriz Borja

Código: 00105418

Cédula de Identidad: 1710718337

Lugar y fecha: Quito, 28 de abril de 2016

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación a mi padre Luis Gerardo Armendáriz Romero y a mi madre Gloria Borja Avilés quienes siempre creyeron en mí y me apoyaron incondicionalmente para lograr cada una de mis metas.

A mis hermanos Luis Armendáriz B. y Erick Armendáriz B., quienes me apoyaron a lo largo de mi carrera estudiantil con sus locuras y enseñanzas.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres quienes fomentaron en mí el deseo de superación y triunfo en la vida siendo un ejemplo de lucha y perseverancia; enseñándome a valorar todo lo que tengo. Gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A mis hermanos por estar siempre presentes aportando con buenas cosas en mi vida y que más que hermanos son mis mejores amigos.

A toda la familia que conforma la USFQ y en especial a todos los profesores quienes a lo largo de mi carrera universitaria compartieron sus conocimientos, generando en mí el deseo de convertirme en una gran profesional y mejor ser humano.

¡Mil gracias a todos!

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” tiene como objetivo proponer la creación de un espacio de hospedaje, relajación y turismo para el mercado de turistas internacionales y nacionales; se encuentra ubicado a dos horas de la ciudad de Quito en el cantón Pedro Vicente Maldonado.

Tomando en cuenta la necesidad en el cambio de estilo de vida de la sociedad moderna y el aumento gradual de personas que se encuentran dispuestas a mejorar su estado de salud tanto física, mental y espiritual, se ha decidido realizar el estudio de la factibilidad para la creación del “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay”; mismo que ofrece un concepto diferente al tradicional para el tratamiento de enfermedades con terapias y actividades alternativas donde las personas puedan tener un escape de su vida cotidiana y rodearse de un ambiente de paz y armonía, recuperándose del estrés provocado por la vida moderna, cambiando y mejorando a la vez su calidad de vida.

Finalmente según la información obtenida en el estudio del mercado y financiero se pudo concluir que existe la demanda suficiente y la factibilidad para respaldar y llevar a cabo la realización del proyecto.

Palabras claves: Proyecto, spa terapéutico, calidad de vida, turismo, Pedro Vicente Maldonado.

ABSTRACT

This research document entitled "Tourism Project & Therapeutic Spa Shuyay" that aims to propose the creation of an accommodation, relaxation and tourism area, oriented to international and domestic tourists. It is located two hours from the city of Quito in the canton Pedro Vicente Maldonado.

Having in mind the need of a change in the lifestyle of the modern society and the gradual increase of people who are willing to improve their health , both physical , mental and spiritual, it has been decided to conduct the study for the creation of "Tourism Project & Spa Therapeutic Shuyay", that offers a different concept than the traditional to treat diseases with alternative therapies and activities where people can have an escape from everyday life and surround yourself with an environment of peace and harmony , recovering from the stress of modern life , changing and improving both their quality of life.

Finally, according to the information obtained in the market and financial studies it was concluded that there is sufficient demand and feasibility to support and carry out the project.

Keywords: Project, therapeutic spa, quality of life, tourism, Pedro Vicente Maldonado

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	14
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	15
Descripción general.....	15
Análisis económico	17
Análisis del sitio	19
DESCRIPCIÓN ADMINISTRATIVA	22
Misión.....	22
Visión	22
Objetivo General	22
Objetivos Específicos	22
Recursos Humanos	23
Estructura organizacional	23
Funciones y responsabilidades departamentales	24
Cultura organizacional y operación de la empresa.....	29
DESCRIPCIÓN OPERACIÓN TURÍSTICA	31
Atractivos Turísticos	31
Rutas.....	39
Paquetes Turísticos.....	42
MERCADEO	46
Análisis FODA	46
Mercado meta	47

Perfil general del consumidor a captar	48
Encuesta.....	49
Distribuciones Estadísticas.....	54
ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	68
Fuerzas Porter.....	77
INFRAESTRUCTURA.....	78
FINANZAS	81
Evaluación Financiera	87
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	90
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	91

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Logo de la empresa	13
Figura 2: Ubicación empresa.....	15
Figura 3: Cifras primer trimestre 2015.....	18
Figura 4: Organigrama	23
Figura 5: Cascadas Verdes	31
Figura 6: Cascada Azul	32
Figura 7: Cascada Tatalá	33
Figura 8: Cascada el Achotillo	34
Figura 9: Cascada Escondida	35
Figura 10: Balneario Río Caoni	36
Figura 11: Río Pachijal.....	37
Figura 12: Ruta Cascada El Achotillo, Cascada Escondida y Balneario Caoni.....	39
Figura 13: Ruta Cascadas Verdes y Cascada Azul.....	40
Figura 14: Ruta Cascada Tatalá y Río Pachijal	41
Figura 15: Ubicación competencia 1.....	68
Figura 16: Logo Arashá Resort and Spa	69
Figura 17: Logo Kapari	70
Figura 18: Logo Kashama	71
Figura 19: Ubicación competencia 2.....	72
Figura 20: Logo El Paraíso.....	73
Figura 21: Logo Hostería Ayalir	74
Figura 22: Logo Hostería Remanso	75

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Datos cifras género.....	59
Gráfico 2: Edad promedio	59
Gráfico 3: Histograma	60
Gráfico 4: Resultados primera pregunta.....	60
Gráfico 5: Resultados segunda pregunta	61
Gráfico 6: Resultados tercera pregunta	61
Gráfico 7: Resultados cuarta pregunta	62
Gráfico 8: Resultados quinta pregunta	62
Gráfico 9: Resultados sexta preguntado	63
Gráfico 10: Resultados séptima pregunta.....	63
Gráfico 11: Resultados octava pregunta.....	64
Gráfico 12: Resultados novena pregunta.....	64
Gráfico 13: Resultados décima pregunta.....	65
Gráfico 14: Resultados décima primera pregunta	65
Gráfico 15: Resultados décima segunda pregunta	66
Gráfico 16: Resultados décima tercera pregunta.....	66
Gráfico 17: Resultados décima cuarta pregunta.....	67

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Fuerzas de Porter.....	77
Tabla 2: Financiamiento.....	82
Tabla 3: Tabla amortización.....	82
Tabla 4: Flujo de caja.....	84
Tabla 5: Balances.....	85
Tabla 6: Pérdidas y ganancias.....	86
Tabla 7: Inversión.....	86
Tabla 8: Evaluación financiera.....	88

PROYECTO TURÍSTICO & SPA TERAPEÚTICO

SHUYAY



Figura 1: Logo de la empresa

Fuente: Armendáriz 2016

INTRODUCCIÓN

El Ecuador a pesar de su reducido territorio es considerado uno de los países con más biodiversidad biológica, pues posee zonas de gran atractivo turístico perfectas para encontrar un balance tanto físico como mental involucrando el uso de elementos de la naturaleza junto con la medicina alternativa.

El Turismo de la Salud es un nuevo concepto que en la actualidad está tomando mucha fuerza en nuestro país; existen personas que se ven motivadas a viajar por razones médicas y uso de terapias alternativas para tratar sus enfermedades y otros que viajan por reposo y relajamiento.

Tomando en cuenta la necesidad en el cambio de estilo de vida de la sociedad y el aumento de personas que se encuentran en la búsqueda de su salud, se ha decidido crear el “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” con un concepto diferente al tradicional ofreciendo tratamientos con terapias alternativas en un espacio donde las personas pueden tener un respiro de paz y armonía que ayudarán a recuperarse del estrés cotidiano mejorando de esta manera su calidad de vida.

El “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” va dirigido a este segmento de mercado, ofreciendo servicio de hospedaje, paseos ecológicos guiados en la cálida zona tropical de Pedro Vicente Maldonado, lugar lleno de cascadas, ríos, flora y fauna donde se podrán realizar deportes como pesca deportiva, rafting, kayak. Adicional a esto se implementarán terapias alternativas en ozonoterapia, magnetoterapia, terapia orto molecular, laserterapia, medicina china, moxiterapia y reflexología que harán que la estadía de los huéspedes y pacientes sea inolvidable.

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Descripción general

- **Denominación y Razón Social:**

Proyecto Turísticos & Spa Terapéutico Shuyay.

- **Dirección de la empresa:**

Km 130 vía ingreso - Cantón Pedro Vicente Maldonado

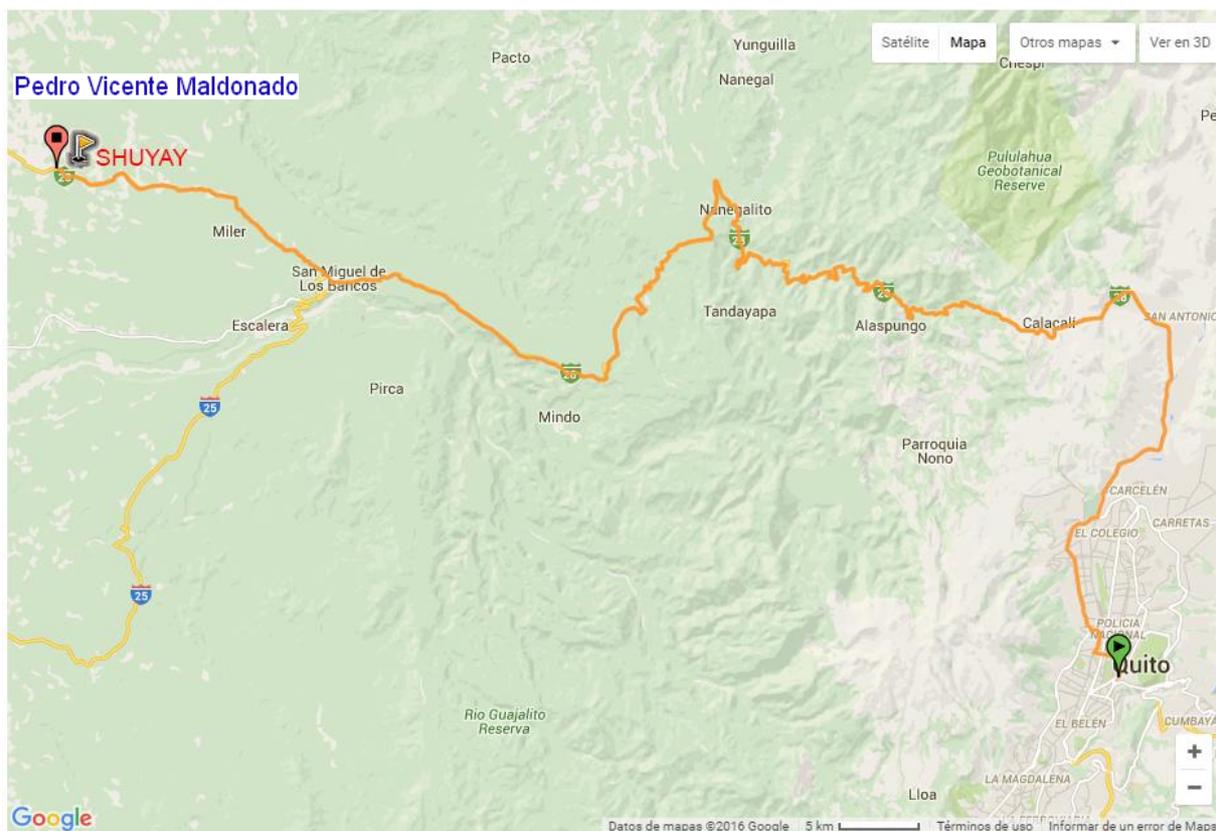


Figura 2: Ubicación empresa

Ruta elaborada por: Armendáriz 2016

- **Conformación Jurídica:**

Sociedad limitada ya que se pudieron analizar los siguientes aspectos positivos:

Requiere de un capital mínimo para su constitución lo cual es un beneficio para la empresa, pues conforme vaya creciendo se irá aumentando su capital.

La participación de los socios será activa pues recibirán directamente el reparto de los beneficios, lo que asegura que exista una responsabilidad por parte de los socios.

Puede estar compuesta por uno o más socios, actualmente la creación del “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” como empresa consta de dos socios.

Protege los activos de la empresa en caso de que exista una demanda de alguno de sus socios, es decir se encuentra respaldada la empresa en el caso que se vea afectado el patrimonio individual de uno de sus socios.

Para la admisión de nuevos socios se requiere el consentimiento de los otros, pues es importante aceptar socios que tengan la misma idea y estén dispuestos a crecer y cuidar de la empresa. Por lo tanto esta figura de sociedad es la que más se aplica para la creación del proyecto.

- **Industria:**

Pertenece a la industria del bienestar, orientada a mejorar la calidad de vida del ser humano, a través de terapias de salud alternativas.

- **Actividad Turística:**

Turismo de la Salud y Ecológico

- **Significado Shuyay:**

Esperanza

Análisis económico

Ecuador tiene todo para ser considerado una potencia turística, el gobierno a través de campañas publicitarias como por ejemplo All You Need is Ecuador que fue lanzada el 01 de abril de 2014 en 19 ciudades del mundo, cuyo objetivo principal era posicionar al Ecuador como una potencia turística sustentada con tres elementos en los cuales indica “Ecuador es como ningún otro -Like no where else - tiene todo en un solo lugar - All in one place - y todo tan cerca - So close” (Carpenter 2014), ha logrado incrementar la afluencia de turistas.

“Ecuador recibió 1.506 millones de dólares de ingresos gracias al turismo en 2014, convirtiendo al turismo en la tercera fuente de ingresos no petroleros del país, después del banano y el camarón. En ese año, la cantidad de arribos internacionales aumentó en un 14%” (Ministerio Turismo 2014).

En el año 2015 se conoce que las cifras solo del primer trimestre fueron de: “416.037 evidenciando un crecimiento del 6,4% con relación a igual período del 2014 cuando llegaron 391.167 visitantes” (Ministerio de Turismo, 2015).



Figura 3: Cifras primer trimestre 2015

Fuente: Boletín trimestral estadístico – Mintur 2015

En los últimos feriados de navidad y año nuevo del año 2015 la economía ecuatoriana se incrementó en USD 97'630.175 producto del turismo, dentro del cual un aproximado de 1'187.390 de turistas nacionales y extranjeros recorrieron el país (Ministerio de Turismo, 2016).

Para el año 2016 el gobierno a través del Ministerio del Turismo busca fortalecer varios proyectos y posicionar los mercados y productos turísticos existentes, generar una fuerza turística competitiva y sostenible, brindar soporte a la oferta turística para contribuir con el crecimiento del turismo en el Ecuador.

Análisis del sitio

Ubicación

Aproximadamente a dos horas de Quito encontramos en la zona noroccidental de la Provincia de Pichincha el cantón Pedro Vicente Maldonado, donde se construirá el Proyecto Turístico & Spa Terapéutico “Shuyay” cuyos límites son:

Norte: Provincia de Imbabura

Sur: Cantón San Miguel de los Bancos y Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas

Este: Cantón San Miguel de los Bancos y Distrito Metropolitano de Quito.

Oeste: Cantón Puerto Quito (Pérez 2011).

Es una zona dedicada a la agricultura, ganadería y turismo ecológico; se encuentra rodeada por varios ríos, riachuelos, cascadas y reservas ecológicas, las cuales son un atractivo turístico tanto para los turistas nacionales como internacionales.

Tomando en cuenta que el proyecto forma parte del Turismo de la Salud y Bienestar que es un concepto nuevo en el Ecuador, buscamos atraer turistas internacionales y nacionales con un novedoso producto para mejorar su estilo de vida y llevarlos a encontrar nuevas experiencias médicas junto con la naturaleza y las bondades de la misma.

Clima

Presenta un clima cálido húmedo, con un promedio de 16°C. La humedad varía entre los 84.5% y 87.5% con una nubosidad promedia de 8/8 a cielo completamente cubierto, y sus precipitaciones anuales varían entre 3.300 y 3.800 mm .con una evaporación entre 890 y 1.100 mm (Pérez 2011).

Aspecto Social

La población de Pedro Vicente Maldonado en un 50% es nativa del sector y el 50% restante son inmigrantes de: Loja, Bolívar, Cuenca, Pichincha, El Oro, Cotopaxi, etc. (Pérez 2011).

Vías de comunicación

Pedro Vicente Maldonado se encuentra localizado al noroccidente de la provincia de Pichincha, a 116 Km. de Quito.

La vía Quito - Esmeraldas, cruza por lugares con muy bellos paisajes y atractivos turísticos; como la Mitad del Mundo, el cráter del Pululahua.

Luego la carretera cruza 70 kilómetros por hermosos valles de la Cordillera Occidental de los Andes, para llegar a Nanegalito.

Continuando el paso de la cordillera se llega al Cantón San Miguel de los Bancos, para después de 18 kilómetros llegar a Pedro Vicente Maldonado. (Pérez 2011)

Existen vías de vital importancia como:

- Pedro Vicente Maldonado - Santo Domingo.
- Pedro Vicente Maldonado – Guadalupe - Santo Domingo.
- Pedro Vicente Maldonado - Pachijal - Pacto.
- Pedro Vicente Maldonado - Célica - Buenos Aires - Quinindé.
- Pedro Vicente Maldonado - Célica - Salto del Tigre - Imbabura.
- Pedro Vicente Maldonado - Célica - Cabuyal.
- Pedro Vicente Maldonado - Paraíso Alto - Paraíso Bajo.
- Pedro Vicente Maldonado - Andoas - Guayllabamba.
- Pedro Vicente Maldonado - Nueva Aurora.

Cada una de estas carreteras une un sinnúmero de caminos vecinales que comunica a todos los recintos de la zona.

Todos estos facilitan y ayudan a la actividad económica y la convierten en ágil y sólida.

La moderna carretera Quito-Calacalí-Pedro Vicente Maldonado-La Independencia-Esmeraldas ha acentuado las tradiciones y costumbres típicas de las diversas provincias del país. (Pérez 2011)

DESCRIPCIÓN ADMINISTRATIVA

Misión

Brindar un servicio de calidad en salud y turismo por medio de paquetes diseñados de acuerdo a sus necesidades, con el apoyo de personal altamente calificado y hospedaje placentero, con el fin de satisfacer las necesidades del cliente en un lugar sereno entre la naturaleza mejorando su salud y bienestar.

Visión

Posicionarnos entre los más reconocidos proyectos turísticos y spas terapéuticos de medicina alternativa de la provincia de Pichincha.

Objetivo General

Diseño y construcción del “Proyecto Turístico &Spa terapéutico Shuyay” ofreciendo nuestros servicios profesionales, con instalaciones innovadoras para el bienestar de los clientes y la comunidad.

Objetivos Específicos

- Ser una empresa líder en turismo de la salud con una nueva propuesta en terapias alternativas, que incluyen beneficios para los clientes en su calidad de vida y distracción para su familia.
- Dar a conocer los productos turísticos y médicos que tiene el establecimiento a nivel nacional e internacional.

- Proporcionar ingresos económicos al cantón Pedro Vicente Maldonado y a sus moradores, aumentando el turismo en la zona.
- Incentivar el turismo de salud en el Ecuador para obtener más ingresos en el país.

Recursos Humanos

Estructura organizacional

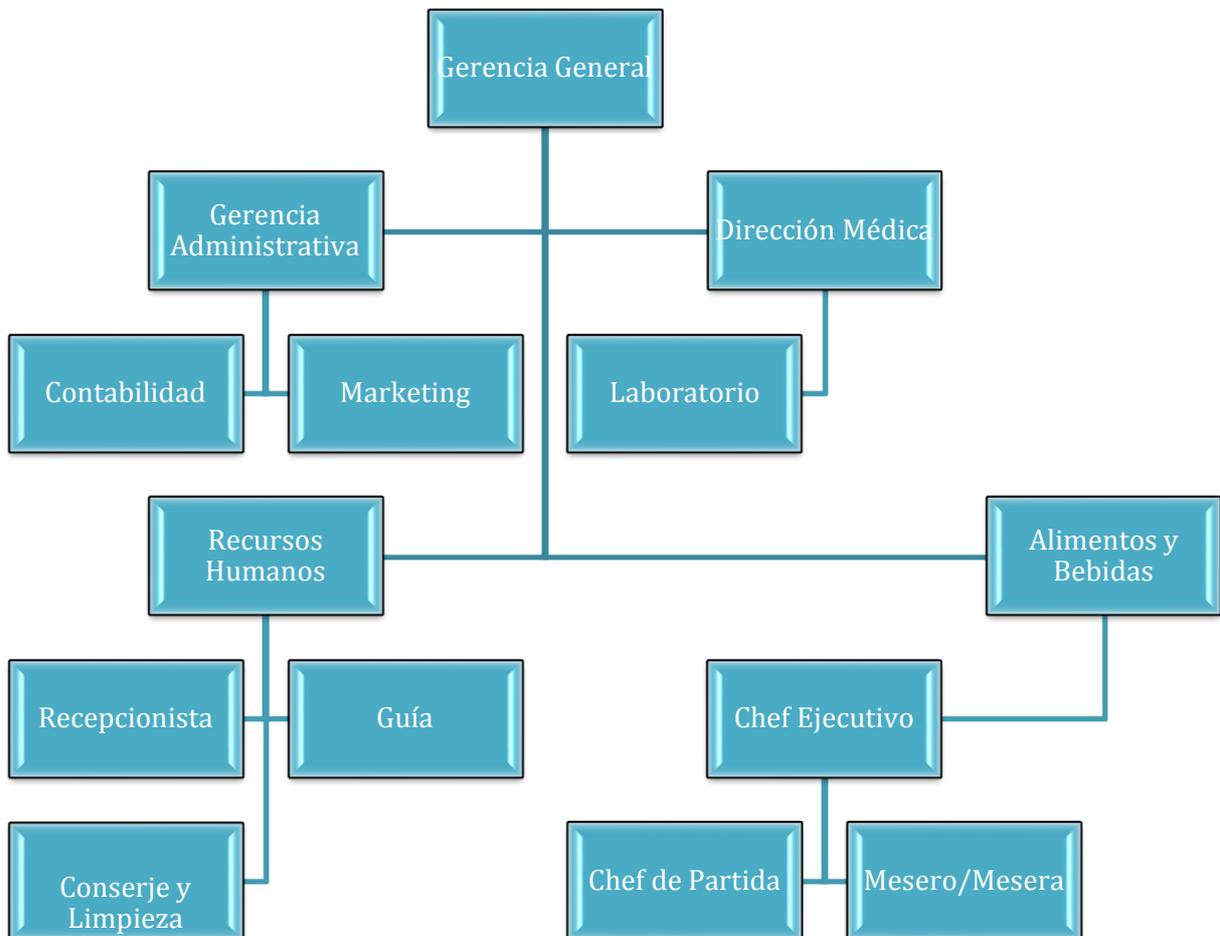


Figura 4: Organigrama

Funciones y responsabilidades departamentales

Gerencia General

- Planificar los objetivos generales y específicos de la organización.
- Organizar la estructura de la empresa (funciones y cargos).
- Dirigir la organización y toma decisiones.
- Controlar las actividades realizadas para detectar cualquier problema.
- Ayudar a que se cumplan los objetivos de la organización.
- Analizar todos los aspectos financieros, administrativos, contables, etc.

Gerencia Administrativa

- Supervisar las actividades realizadas por los demás cargos.
- Desarrollar estrategias para el cumplimiento de las metas y objetivos de la organización.
- Controlar administrativamente y disciplinariamente al personal.
- Evaluar los rendimientos del personal.
- Realizar reportes para la Gerencia General.
- Administrar el presupuesto designado.

Contabilidad

- Registrar operaciones y emitir información sobre los estados financieros mensuales y anuales con el fin de evaluar los resultados económicos del negocio y su rentabilidad.
- Determinar y cumplir con las obligaciones fiscales de los contribuyentes.
- Analizar la información financiera.

- Control de los recursos monetarios.
- Realizar auditorías e inventarios mensuales.
- Contabilizar la nómina de pagos del personal.
- Emitir los cheques pago personal.
- Revisar y contralar cheques, órdenes de compra, cartera vencida.
- Llevar control de cuentas por pagar.
- Llevar un control de los movimientos bancarios.

Marketing

- Definir las estrategias comerciales.
- Realizar investigaciones de mercado.
- Analizar los comportamientos de los consumidores.
- Identificar el mercado meta al cual está dirigido la organización.
- Analizar la competencia.
- Determinar los segmentos de mercados.
- Determinar estrategias y fijación precios.
- Analizar canales de distribución.
- Realizar programas en medios de publicidad.

Dirección Médica

Médico especializado

- Evaluar y atender el estado de salud del paciente.
- Solicitar exámenes correspondientes.
- Ordenar tratamiento necesario.

- Realizar el seguimiento del paciente.

Auxiliar de enfermería

- Abastecimiento de material médico para las terapias.
- Apoyo directo al médico.
- Control signos vitales pacientes.
- Registro historias clínicas.
- Coordinación citas con recepción.

Laboratorio

- Analizar y procesar diferentes muestras del paciente.
- Reportar los resultados al médico.
- Mantener informado al paciente.

Recursos Humanos

- Diseñar los puestos de trabajo, horarios, definir funciones y responsabilidades.
- Reclutamiento personal calificado que vaya con la cultura organizacional de la empresa.
- Coordinar programas de capacitación y motivación personal.
- Dar soporte y apoyo al personal.
- Realizar todos trámites de nómina, seguro social y derechos del trabajador.
- Coordinación vacaciones y permisos del personal.
- Prevención de riesgos laborales.

Recepcionista

- Llevar un control de cada cliente y hacer un seguimiento para conocer el grado de satisfacción de su visita y lograr una fidelidad con el mismo a través de descuentos, promociones y nuevos productos
- Formalizar las entradas y salidas de los clientes, entregando siempre la información necesaria para la correcta prestación del servicio.
- Registrar, cobrar y controlar los servicios usados como las terapias realizadas y los paseos guiados.
- Información clientes sobre el tipo de actividades turísticas que tiene la zona y el tipo de terapias alternativas disponibles.
- Toma de citas para las terapias y paseos guiados.
- Control personal de limpieza y mensajería.
- Registrar y controlar todas las llamadas.

Guía

- Elaboración paquetes turísticos.
- Guiar y conducir la visita turística.
- Elaborar la información necesaria para el turista.
- Coordinación con el chef el menú que será servido a los turistas, tomando en cuenta si tienen algún tipo de alergia y tipo de alimentos que pueden comer.
- Coordinar con recepción la hora de inicio y terminación del tour.
- Brindar la información necesaria al turista sobre los sitios a visitar.
- Informar que ropa y que deben llevar a cada visita turística.

- Trasladar a los turistas a los diferentes atractivos turísticos.
- Informar las restricciones acerca del lugar de visita.
- Velar por la salud y seguridad de cada turista.
- Cumplir con el horario y el programa establecido.
- Realizar convenios con las personas de la zona.
- Hacer que los turistas se sientan cómodos y felices durante el tiempo del tour.

Conserje y Limpieza

- Mantener limpias las instalaciones de la organización.
- Gestionar correspondencia.
- Revisar elementos del alumbrado y cambio de los mismos.
- Ajuste de cerraduras, detección de humedades y arreglo de desperfectos.
- Manejo de desperdicios médicos y normales.

Alimentos y Bebidas

Chef Ejecutivo

- Elaboración de las recetas estandarizadas.
- Diseño de menús.
- Control estándares de seguridad e infecciones.
- Recepción de mercadería.
- Control calidad en la elaboración de los alimentos.
- Control de inventarios.
- Control de costos junto con el contador.

- Colaborar en la elaboración del presupuesto para el área con el contador.
- Coordinación de planes alimenticios de los turistas con el guía.

Chef de partida

- Encargarse de la toma de inventarios.
- Realizar requisiciones de mercadería.
- Responsable de la elaboración de platillos solicitados por los clientes.
- Colaborar con el chef en el control de calidad de los platillos.
- Responsable del buen funcionamiento de la cocina.

Mesero/Mesera

- Responsable del correcto montaje de las mesas.
- Conocimiento de formas de servicio y protocolo.
- Orden y limpieza de las mesas cada vez que sea necesario.
- Tomar correctamente las comandas.
- Tomar en cuenta todos los requerimientos de los clientes.

Cultura organizacional y operación de la empresa

La cultura organizacional de SHUYAY está orientada a cumplir aquellos ideales tanto de sus clientes internos como de sus clientes externos; de esta manera se busca involucrar a todo el personal para que participen y se sientan escuchados.

El objetivo es lograr que cada uno de los trabajadores se comporte de acuerdo a la misión que tiene la empresa no que solamente la memorice, pues la cultura implica que los valores, creencias y comportamientos de la empresa contribuyan a identificar la misma.

Nuestra filosofía corporativa va más allá de lista de prohibiciones que generalmente tienen las empresas en su manual de organización, pues la meta es que aparte de documentos escritos que por ley debe existir en toda empresa, la filosofía tenga mucho que ver con el comportamiento de cada trabajador.

Por lo tanto para obtener la lealtad, orgullo y pertenencia se plasmarán todas las metas a ser cumplidas con todo el personal, donde si algún día el líder no se encuentre los ideales sigan siendo los mismos.

En la operación de la empresa intervendrán todos los integrantes de SHUYAY, elaborando tareas específicas y diferenciadas, las cuales nos llevaran a alcanzar las metas establecidas luchando todos por un objetivo en común.

La división del trabajo está establecida como se indica en el organigrama así mismo como las actividades que cada persona deberá realizar tomando en cuenta las destrezas y capacidades de cada uno para lograr el objetivo con mayor eficiencia y eficacia.

DESCRIPCIÓN OPERACIÓN TURÍSTICA

Atractivos Turísticos

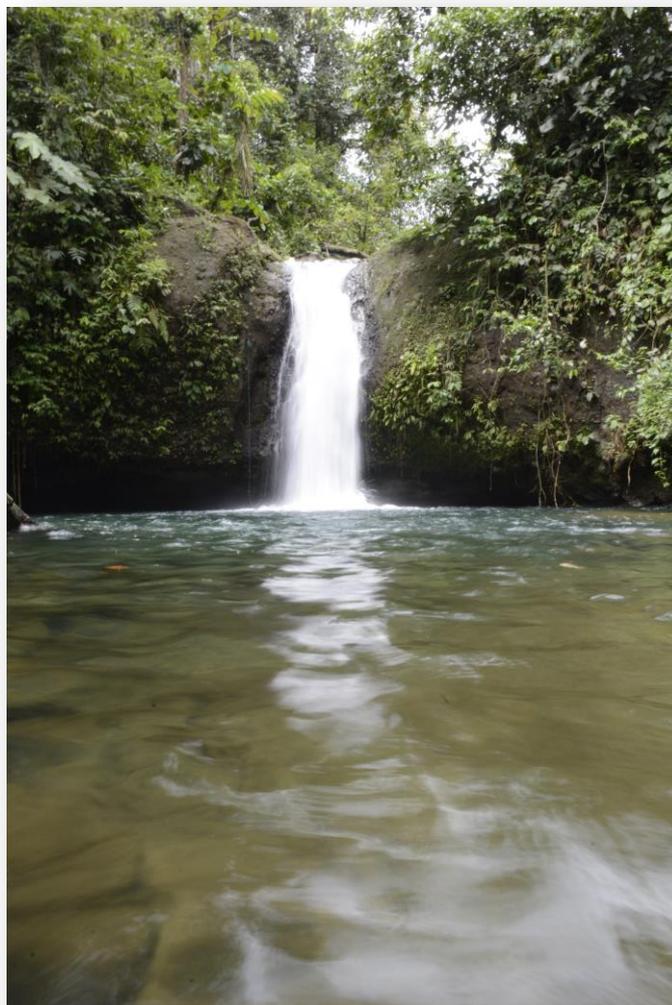


Figura 5: Cascadas Verdes

Fuente: Armendáriz 2016

Se encuentra en el Km 122 recinto 10 de Agosto, a 8 minutos de Pedro Vicente Maldonado en el margen derecho, el recorrido se realiza por un sendero donde a solo 10 minutos encontramos la primera cascada la cual tiene 6 metros de alto y luego a 60 minutos tenemos la segunda cascada que tiene 12 Metros de Alto.



Figura 6: Cascada Azul

Fuente: Armendáriz 2016

Su altura aproximada es de 25 metros y 5 metros de ancho de donde nace una piscina natural. Se encuentra Vía Calacali-La Independencia en el kilómetro 124 a 10 minutos de Pedro Vicente Maldonado, a margen izquierdo.



Figura 7: Cascada Tatalá

Fuente: Armendáriz 2016

Tiene una altura aproximada de 100 m. y 7 m. de ancho. Se encuentra en la vía Calacali – La Independencia a la altura del Km 104, margen derecho vía Río Caoni.



Figura 8: Cascada el Achotillo

Fuente: Armendáriz 2016

Esta cascada mide aproximadamente 12 metros de alto por 6 de ancho, aquí se puede realizar hidromasajes, natación, pesca deportiva y hay un área de camping. Se encuentra a 50 minutos de la cabecera cantonal, tomando la Vía Pedro Vicente Maldonado - Nueva Aurora, a 4 Km. margen izquierdo.



Figura 9: Cascada Escondida

Fuente: Armendáriz 2016

Esta cascada tiene aproximadamente 6 metros, se ubica a 700 metros de Pedro Vicente-Nueva Aurora a margen derecho



Figura 10: Balneario Río Caoni

Fuente: Armendáriz 2016

Este río es uno de los mejores atractivos naturales de la zona de Pedro Vicente Maldonado tiene magnífico paisajes naturales muy bien conservado. Tiene un ancho de 20 metros.



Figura 11: Río Pachijal

Fuente: Armendáriz 2016

Se puede realizar actividades como:

- Rafting
- Canopy
- Camping
- Pesca deportiva
- Saltos extremos
- Recreación
- Balneario
- Fogatas por la noche
- Parrilladas

Rutas

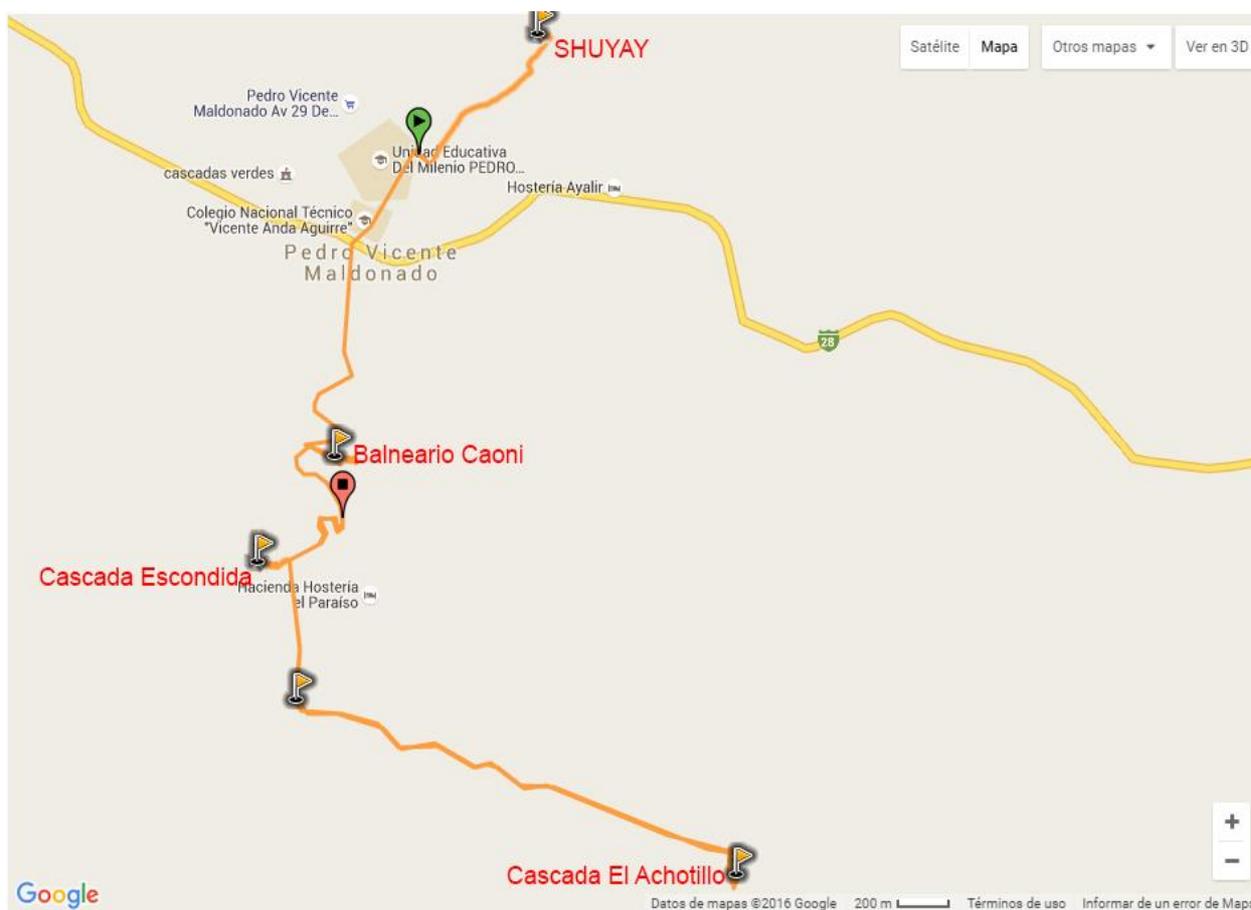
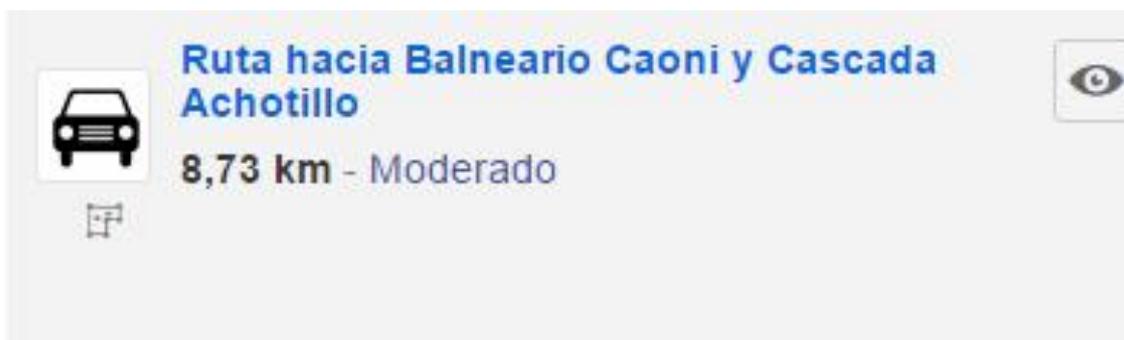


Figura 12: Ruta Cascada El Achotillo, Cascada Escondida y Balneario Caoni

Fuente: Armendáriz 2016

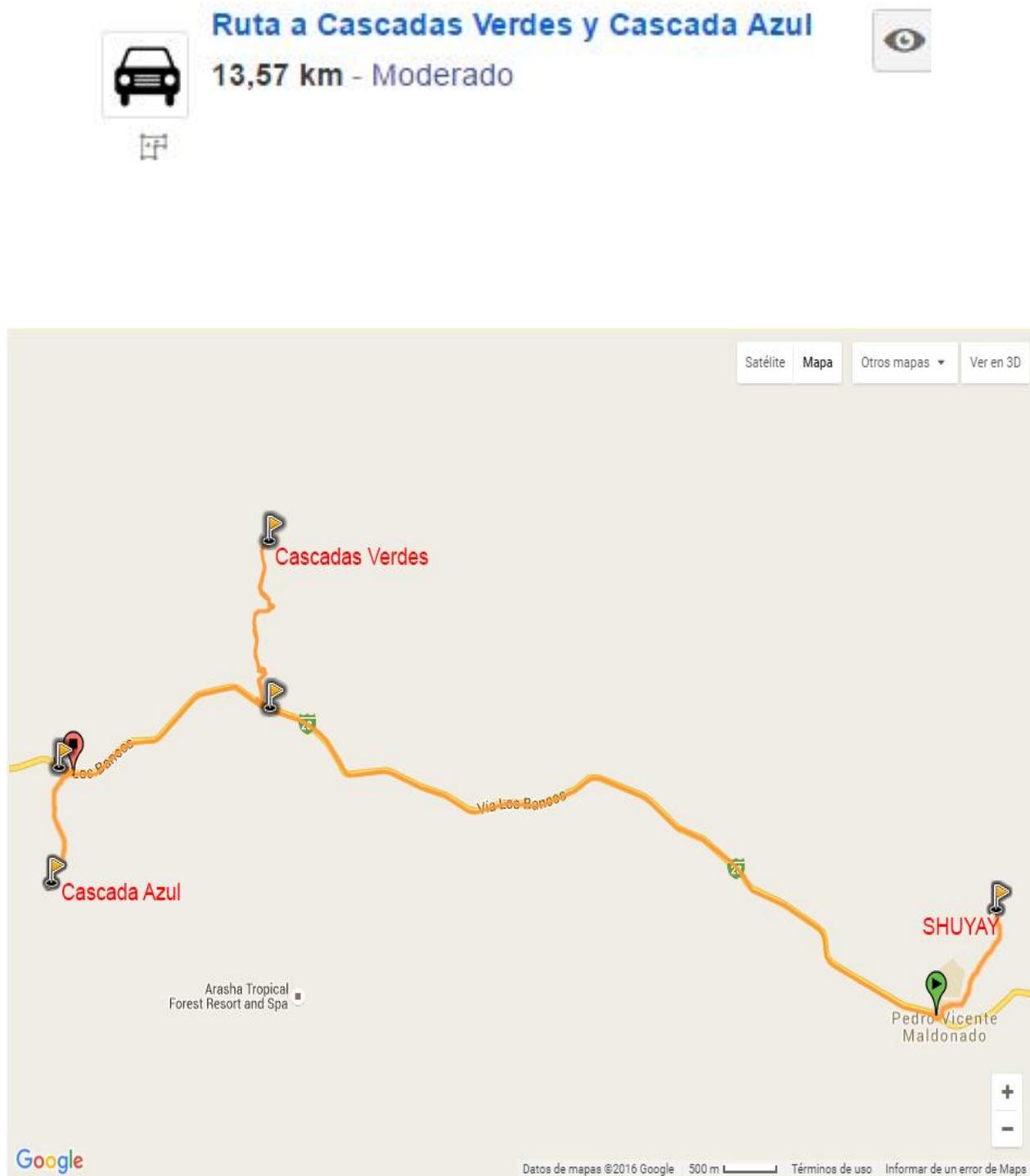


Figura 13: Ruta Cascadas Verdes y Cascada Azul

Fuente: Armendáriz 2016

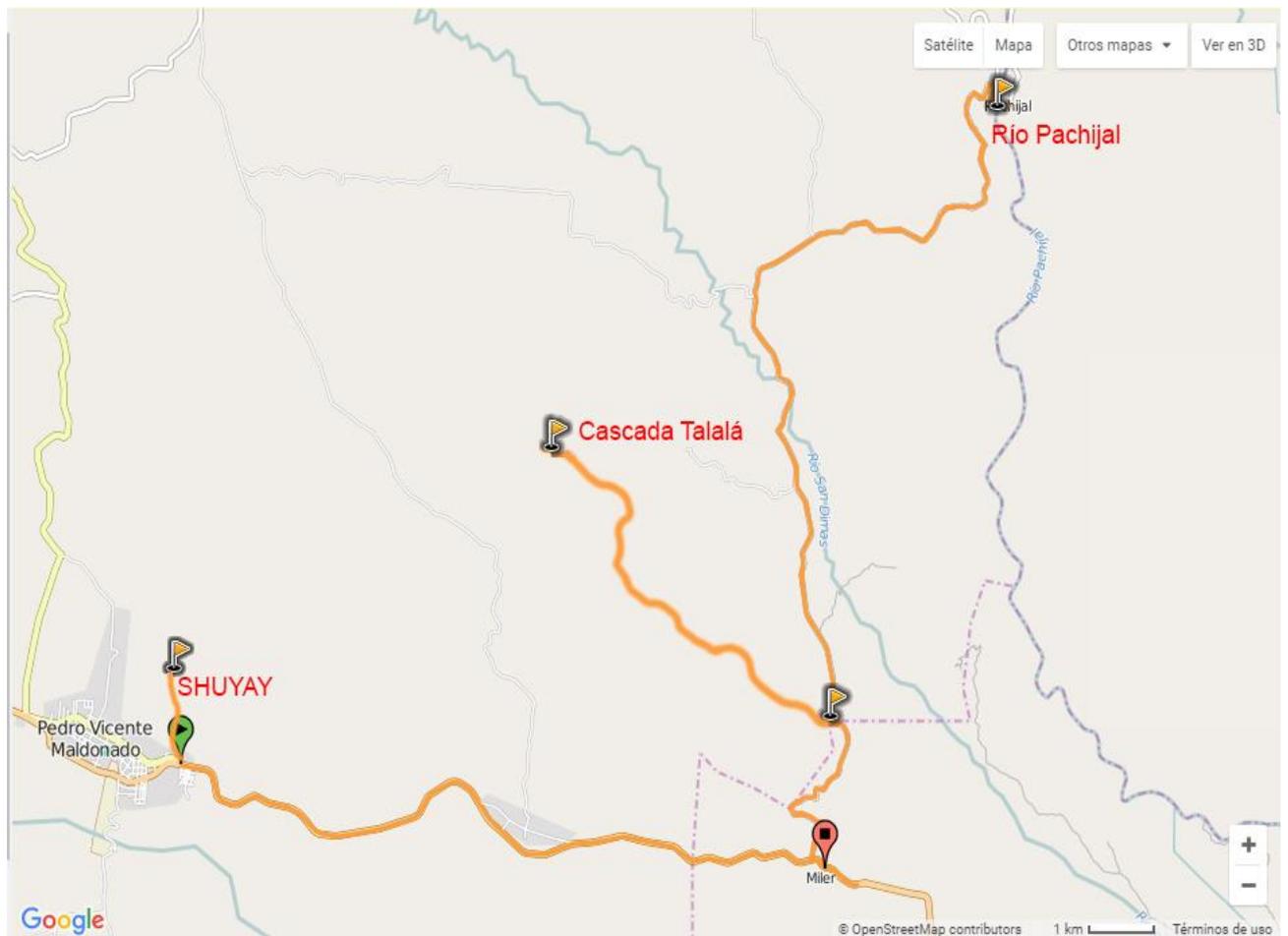


Figura 14: Ruta Cascada Tatalá y Rió Pachijal

Fuente: Armendáriz 2016

Paquetes Turísticos

Los tour incluyen:

- Hospedaje
- Alimentación
- Caminatas por los senderos y paseos ecológicos
- Uso de las instalaciones SPA: sauna, turco e hidromasaje
- Ingreso cascadas
- Paseo guiado
- Baño en las riberas de los ríos
- Guía local

No incluye

- Gastos personales
- Propinas
- Tratamientos terapéuticos alternativos
- Masajes

Paquete 2 días y 1 noche

Primer Día:

1. Caminata por el sendero y paseo ecológico.
 - Botella de agua incluida.
 - Guía local opcional
2. Ingreso a la Cascada Verde
 - Baño de río e hidromasaje natural.
3. Almuerzo Menú: (entrada, plato fuerte, bebida y postre)
4. Utilización de las instalaciones:
 - Sauna, turco e hidromasaje
5. Cena menú: (entrada, plato fuerte, bebida y postre)
6. Una noche de Alojamiento.
 - Cómodas habitaciones con baño privado y agua caliente con mini-bar, T.V. por cable y WIFI.

Segundo Día:

7. Desayuno americano.
8. Utilización de las instalaciones:
 - Sauna, turco e hidromasaje

12:00 Horas: Fin de los servicios y salida del establecimiento.

Paquete 3 días y 2 noches

Primer Día:

1. Caminata por el sendero y paseo ecológico.
 - Botella de agua incluida.
 - Guía local opcional
2. Ingreso a la Cascada Verde
 - Baño de río e hidromasaje natural.
3. Almuerzo Menú: (entrada, plato fuerte, bebida y postre)
4. Utilización de las Instalaciones:
 - sauna, turco e hidromasaje.
5. Cena menú: (entrada, plato fuerte, bebida y postre)
6. Primera noche de Alojamiento.
 - Cómodas habitaciones con baño privado y agua caliente con mini-bar, T.V. por cable y WIFI.

Segundo Día:

7. Desayuno americano.
8. Paseo ecológico al río Pachijal, donde se podrán realizar actividades tales como: rafting, canopy, pesca deportiva y saltos extremos (con guía local)
9. Almuerzo Menú: (entrada, plato fuerte, bebida y postre)
10. Utilización de las Instalaciones:
 - Sauna, turco e hidromasaje

11. Cena menú: (entrada, plato fuerte, bebida y postre)

12. Segunda noche de Alojamiento.

Tercer día:

1. Desayuno americano.

12:00 Horas: Fin de los servicios y salida del establecimiento.

Costos paquetes por persona

Paquete (2 días 1 noche): \$ 48.00

Paquete (3 días 2 noches): \$ 85.00

MERCADEO

Análisis FODA

Fortalezas:

- Servicio de hospedaje.
- Servicios turísticos.
- Terapias alternativas de salud.
- Personal altamente preparado en la aplicación de las diferentes terapias como médicos, técnicos y rehabilitadores.
- Servicio de diagnóstico con tecnología de punta.
- Equipos de primera.
- Guía turístico especializado.
- Chef ejecutivo especializado en comida saludable para los diferentes biotipos.
- Alianzas estratégicas con el Centro Médico Armendáriz y farmacéuticas.
- Responsabilidad ecológica.
- Segmento de mercado internacional y nacional.
- Ubicación estratégica que ofrece más opciones de turismo cerca de la zona.
- Vías de acceso terrestres en muy buen estado.

Oportunidades

- No hay competencia que ofrezca terapias de salud alternativas como ozonoterapia, magnetoterapia, terapia orto molecular, laserterapia, moxiterapia y reflexología en la zona de Pedro Vicente Maldonado.

- Gran cantidad de atractivos turísticos y biodiversidad.
- Clima agradable y apto para las actividades turísticas.
- Ubicación estratégica que ofrece más opciones de turismo cerca de la zona.
- Crecimiento del turismo de la salud en el Ecuador.
- Oferta de nuevos paquetes turísticos e innovadores.

Debilidades

- Ser una empresa nueva.
- Limitaciones en capital de inversión.
- Transporte interno para operaciones turísticas.

Amenazas

- Entrada de competidores con costos más bajos.
- Cambio en las necesidades y gustos de los clientes.
- Desastres naturales.
- Crisis en la economía del país.

Mercado meta

El Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay, va dirigido al segmento de mercado que busca terapias de salud alternativas, de diferentes grupos etarios tanto extranjeros como nacionales, con deseos de pasar un tiempo de relax y tranquilidad mientras realizan sus terapias en un espacio fuera de la contaminación de la ciudad, en un ambiente acogedor y agradable donde su familia pueda disfrutar del clima y los servicios adicionales como los tours y deportes extremos que presta nuestro establecimiento.

En la actualidad según datos estadísticos se conoce que las personas que buscan un SPA requieren los siguientes servicios:

- El 85 % de las personas buscan un lugar en donde hospedarse.
- El 93 % de las personas alimento o bebida dentro de las instalaciones del spa.
- El 78 % de las personas buscan paquetes que incluyen 2 o más actividades terapéuticas y de recreación.
- El 55 % de las personas es para reducir su nivel de estrés.
- El 50 % de las personas es para cuidado preventivo de su organismo.

(González 2011)

Perfil general del consumidor a captar

Existen varios segmentos de clientes como mujeres, hombres, niños, jóvenes, adultos jóvenes, amas de casa, ejecutivos y mayores tanto nacionales como extranjeros que pueden necesitar tratamientos terapéuticos, ya que actualmente verse y sentirse bien es muy importante en la sociedad.

El perfil de los clientes potenciales que quiere captar el “Proyecto Turístico y Spa Terapéutico Shuyay” es el siguiente:

Clase Vip: Altos ejecutivos, personas con cargos importantes, con negocios independientes exitosos, acostumbrados a la exclusividad y al trato VIP.

Clase media – alta: Profesionales sofisticados (adultos jóvenes) que poseen una buena posición económica, que se preocupan mucho por su apariencia personal siendo la misma

muy importante para su vida social y laboral y se encuentran dispuestos a probar terapias alternativas para verse y sentirse mejor.

Clase media trabajadora: Con sueldo limitado para darse sus lujos pero que estarían dispuestos a visitar un spa si se le presentarán descuentos interesantes y facilidades de pago.

Encuesta

Universidad San Francisco de Quito Proyecto Turístico & Spa Terapéutico SHUYAY

SEXO: M F EDAD: _____

1. ¿Qué actividades realiza usted los fines de semana y/o feriados?

___ Ver TV

___ Practicar deportes

___ Ir de paseo

___ Ir de excursiones

___ Viajar

___ Una reunión social

___ Otra

2. ¿Alguna vez ha visitado un SPA o algún lugar que ofrezca servicios similares?

___Si

___No

3. ¿Con qué frecuencia asiste a un SPA?

___Semanalmente

___Mensualmente

___Cada tres meses

___Ninguno

4. Qué aspectos considera usted de mayor importancia para asistir a un SPA?

___Precio

___Horario

___Ubicación

___Instalaciones y equipo

___Capacitación del personal

___Clientes que frecuentan el lugar

___Atención del personal

___Variedad de servicios

___Higiene del lugar

5. ¿Cuándo busca hospedaje en un alojamiento, usted busca:

___Comodidad

___ Tratamientos alternativos

___ Elegancia

___ Otros

6. Estaría dispuesto a probar tratamientos alternativos

___ Si

___ No

7. Qué tipo de comodidades adicionales le gustaría encontrar en el SPA aparte de las comunes

___ Wifi

___ Mini bar

___ Paseos Guiados

___ Todas las anteriores

8. Le gustaría que el SPA cuente con el servicio de restaurante?

___ Si

___ No

9. ¿Contraría usted los servicios de una empresa que le brinde varias alternativas de diversión, esparcimiento y cambio de ambiente a través del turismo interno?

___ Si

___ No

10. ¿Si existiera una empresa de turismo interno que tipo de servicios le gustaría que ofrezca?

___ City tour

___ Caminatas

___ Ecoturismo

___ Observación natural

___ Montañismo

___ Excursiones

___ Camping

___ Otros

11. ¿Cuánto estaría dispuestos a pagar por una habitación matrimonial?

___ \$30 a \$40

___ \$ 40 a \$50

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación doble?

___ \$ 30 a \$ 40

___ \$ 50 a \$ 60

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una habitación triple?

___ \$ 50 a \$ 60

___ \$ 60 a \$ 70

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico de dos días y una noche?

___ \$ 30

___ \$40

___ \$50

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico de tres días y dos noches?

___ \$ 60

___ \$70

___ \$80

Distribuciones Estadísticas

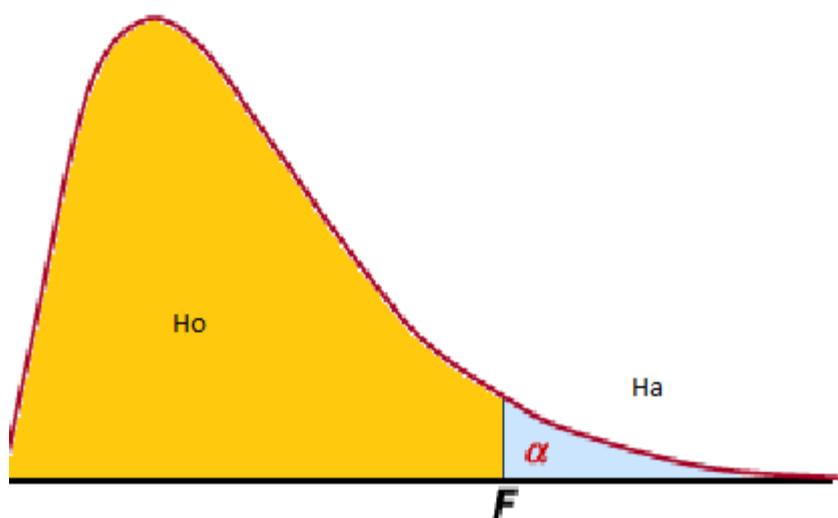
Distribución F (Fisher Snedecor)

Esta distribución la utilizo para ver las características de las variables que se han trabajado.

Hipótesis de la distribución F (Fisher Snedecor)

La fórmula es $F = \frac{\frac{SCR}{k}}{\frac{SCE}{n-k-1}}$ ¹

$$\begin{cases} H_0: \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_n & p > \alpha = 0.05 \\ H_A: \mu_1 \neq \mu_2 \neq \dots \neq \mu_n & p < \alpha = 0.05 \end{cases}$$



La distribución F se aplica para ver si las variables cuantitativas como la Edad, Años de Antigüedad y Años de Experiencia cumplen con la Hipótesis Nula o la Hipótesis Alternativa de poblaciones con iguales características o con distintas características.

¹ Página 343 Estadística Métodos y Aplicaciones para Administración e Ingeniería por Edwin Galindo.

Distribuciones Chi Cuadrado

Esta distribución de una prueba de hipótesis no paramétrica, que la utilizo para observar la independencia o dependencia de las variables, estas pueden ser cuantitativas o cualitativas, que se van a contrastar y analizar si es significativa si la probabilidad es menor al valor de alfa (Error Tipo I).

La función Chi cuadrado es $f(x; v) = \frac{1}{2^{n/2}\Gamma(\frac{n}{2})} x^{\frac{n}{2}-1} e^{-\frac{x}{2}}; si x \geq 0^2$

La distribución Chi Cuadrado se relaciona con la Tabla de Contingencia de filas y columnas r y c

Hipótesis de la distribución Chi cuadrado

$$\begin{cases} H_0: \text{Existe independencia entre las variables} & p > \alpha = 0.05 \\ H_A: \text{Existe dependencia entre las variables} & p < \alpha = 0.05 \end{cases}$$

En la hipótesis nula significa que existe la independencia de las variables cruzadas, filas y columnas.

En la hipótesis alternativa significa que existe la dependencia y que características tienen entre las variables.

Su fórmula del estadístico de pruebas:

$$\chi^2_{calculado} = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Distribución Chi Cuadrado se analiza con que correlación estas las variables cuantitativas o variables cualitativas o combinaciones entre ellas, la relación entre las frecuencias de las 15 preguntas y las variables como la edad **Sexo, Edad**, y la más representativa la variable **Cualitativas**, cuál de ellas es la más representativa a través del test Chi cuadrado así como coeficiente de contingencia.

² Página 343 Estadística Métodos y Aplicaciones para Administración e Ingeniería por Edwin Galindo.

Región de rechazo:

$$\chi^2_{\text{calculado}} > \chi^2_{\alpha, (r-1)(c-1)}$$

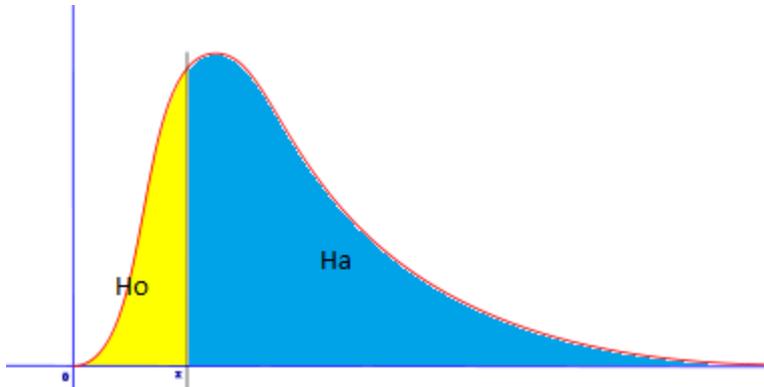


Tabla de Contingencia.

La tabla de contingencia es una tabla de variables cruzadas A y B esta compuestas por filas y columnas y estos valores cruzadas son los valores observados que a la vez nos va a servir para obtener valores esperados, para hallar el valor test Chi cuadrado.

Valores de y	y_1	y_2	...	y_j	...	y_e	Total
Valores de x							
x_1	f_{11}	f_{12}	...	f_{1j}	...	y_{1e}	$f_{1.}$
x_2	f_{21}	f_{22}	...	f_{2j}	...	y_{2e}	$f_{2.}$
⋮	⋮	⋮		⋮		⋮	⋮
⋮	⋮	⋮		⋮		⋮	⋮
x_i	f_{i1}	f_{i2}	...	f_{ij}	...	y_{ie}	$f_{i.}$
⋮	⋮	⋮		⋮		⋮	⋮
⋮	⋮	⋮		⋮		⋮	⋮
x_k	f_{k1}	f_{k2}	...	f_{kj}	...	y_{ke}	$f_{k.}$
Total	$f_{.1}$	$f_{.2}$...	$f_{.j}$...	$y_{.e}$	$n = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^e f_{ij}$

Coeficiente de Contingencia

El coeficiente de contingencia nos indica la relación entre las variables representativas del análisis en la tabla de contingencia, el grado de cohesión que tienen entre ellas.

$$\left\{ \begin{array}{l} R^2 = 1, \text{ tiene un ajuste perfecto} \\ 0.50 \leq R^2 < 1 \text{ tiene un ajuste fuerte que es aceptable} \\ 0.00 < R^2 < 0.50 \text{ tiene un ajuste debil} \\ R^2 = 0, \text{ no existe ajuste} \end{array} \right.$$

Alfa de Cronbach.

Es un que nos indica la confiabilidad o fiabilidad de cada de una preguntas de acuerdo a la escala de Likert.

Sus mediciones son las siguientes:

- Coeficiente alfa >0.9 es excelente.
- Coeficiente alfa >0.8 es bueno.
- Coeficiente alfa >0.7 es aceptable.
- Coeficiente alfa > 0.6 es cuestionable.
- Coeficiente alfa >0.5 es pobre
- Coeficiente alfa <0.5 es inaceptable.

Escala de Likert.

Es una escala que se aplica para que las personas encuestada tenga mayor posibilidades de escoger de menor a mayor las opciones que le parezca más conveniente.

Conclusión:

- El siguiente trabajo fue realizado en SPSS V20 en español.
- El total de la muestra fue de 200 encuestados.
- El tamaño de la muestra se obtuvo de la siguiente formula.
- La población de Pedro Vicente Maldonado.
- Total 12 924 hab.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

- $n = \frac{12924 \cdot 1,96^2 \cdot 0,50(1-0,5)}{(12924-1) \cdot 0,0687^2 + 1,96^2 \cdot 0,50(1-0,50)} = 200$

N=	12.924
Z(0,05/2)=	1,96
p=	0,5
E=	0,0687
n=	200

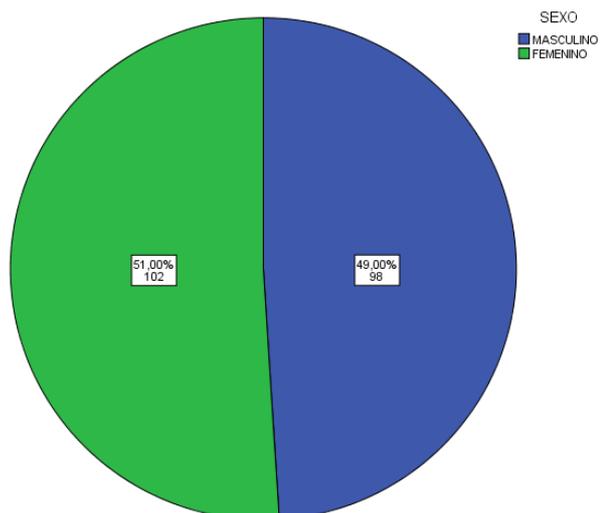


Gráfico 1: Datos cifras género

Se puede observar que en las encuestas tenemos que el 51% de género femenino, y el 49% del género masculino.

Estadísticos

EDAD

N	Válidos	200
	Perdidos	0
Media		40,36
Error típ. de la media		,486
Mediana		40,00
Moda		48
Desv. típ.		6,877
Varianza		47,287
Asimetría		,391
Error típ. de asimetría		,172
Curtosis		-,277
Error típ. de curtosis		,342
Rango		35
Percentiles	25	34,25
	50	40,00
	75	46,00

Gráfico 2: Edad promedio

La edad promedio es de 40,36 años con una desviación típica de 6,877 años, la gráfica es cuasisimétrica y es platicúrtica.

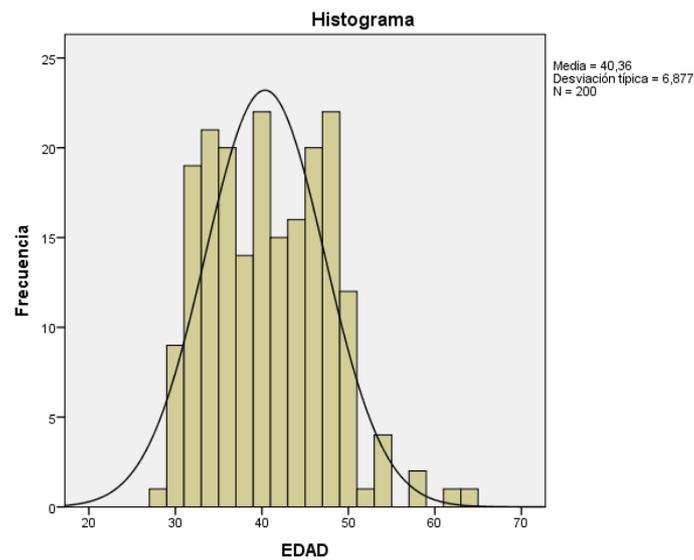


Gráfico 3: Histograma

La grafica de la variable edad es cuasinormal con muy poca variación.

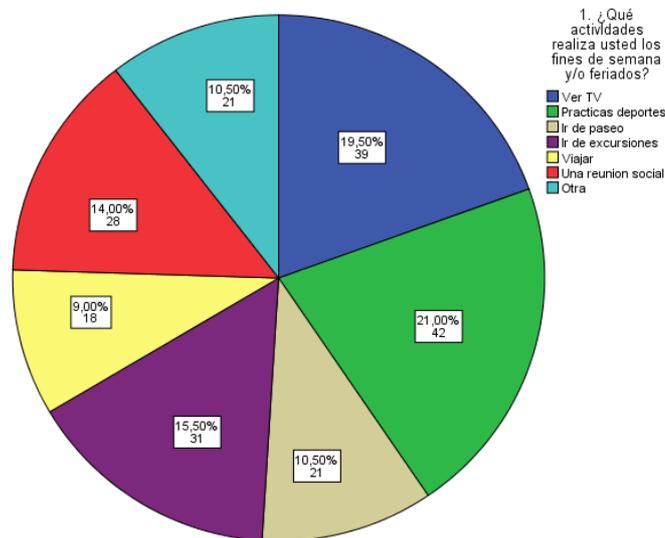


Gráfico 4: Resultados primera pregunta

En esta primera pregunta número 1, para realizaran prácticas deportivas representa el 21%, seguido de 19,50% ver TV, seguido de 15,50% ir de excursiones y en menor proporciones tenemos viajar que representa el 14%

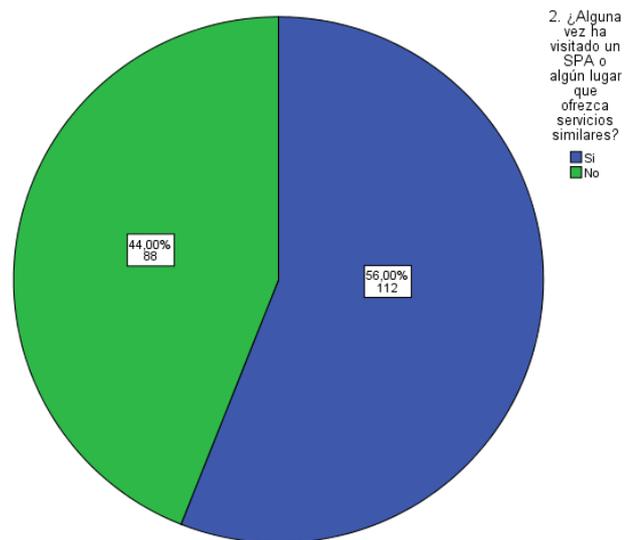


Gráfico 5: Resultados segunda pregunta

En este diagrama de pastel se tiene que la respuesta si representa el 56% que si han visitado un SPA, y un 44% que dicen que no han visitado un SPA.

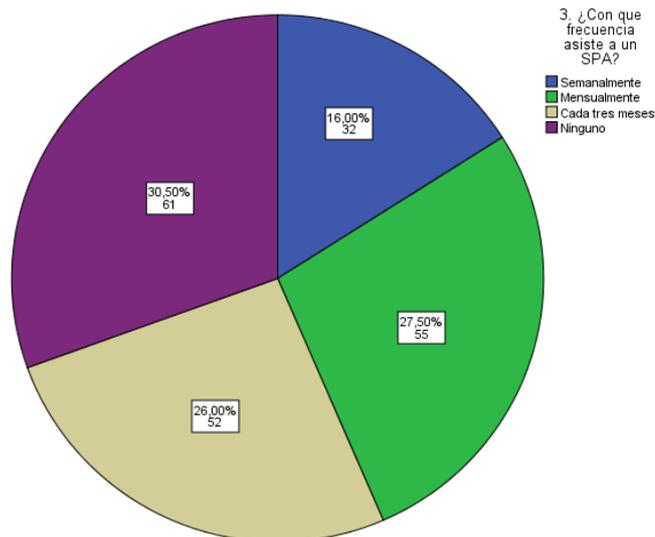


Gráfico 6: Resultados tercera pregunta

En la pregunta 3, que le gustaría visitar cada mensualmente el 27,50%, seguido de un 26% que representaría cada tres meses y semanalmente un 32% y ninguno un 30,50%

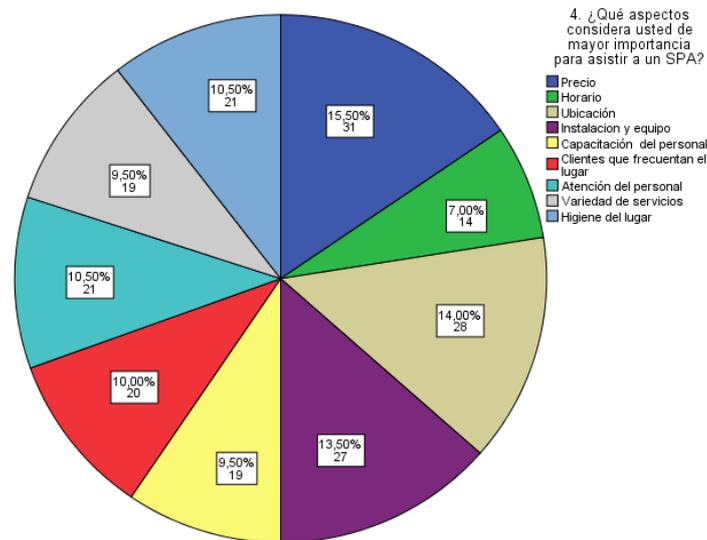


Gráfico 7: Resultados cuarta pregunta

En este diagrama de pastel de la pregunta 4, podemos observar que el 14% representa la ubicación, y un 15,50% representa el precio para asistir a un SPA y en menor proporción se tiene un 10,50% de atención al personal como un 10,50% de higiene del lugar

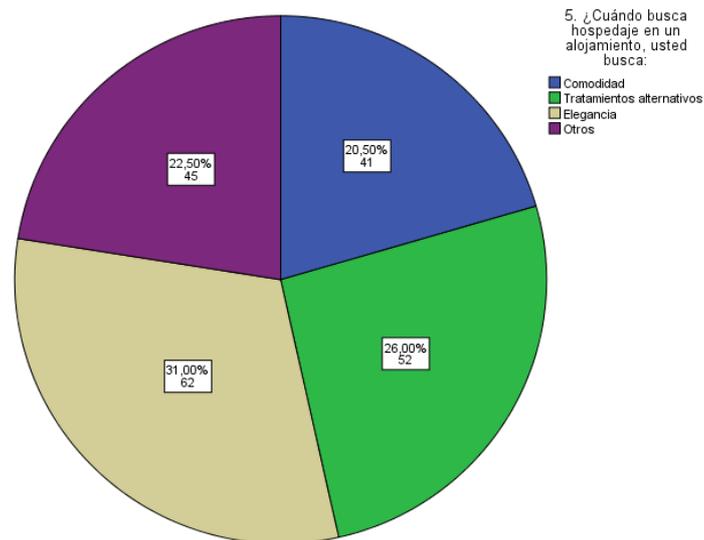


Gráfico 8: Resultados quinta pregunta

En esta pregunta 5, del diagrama de pastel se tiene que un 31% de elegancia, seguido del 28% de tratamiento alternativo y en menor proporción se tiene un 20,50%

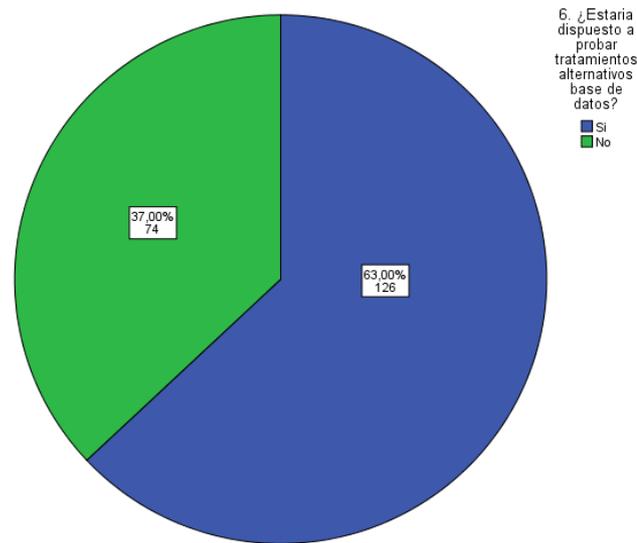


Gráfico 9: Resultados sexta preguntado

En la pregunta 6, se puede observar que el 63% se tiene que dijeron sí que estarían dispuestos a probar tratamientos alternativos en base de ozono, y los dijeron no representa el 37%.

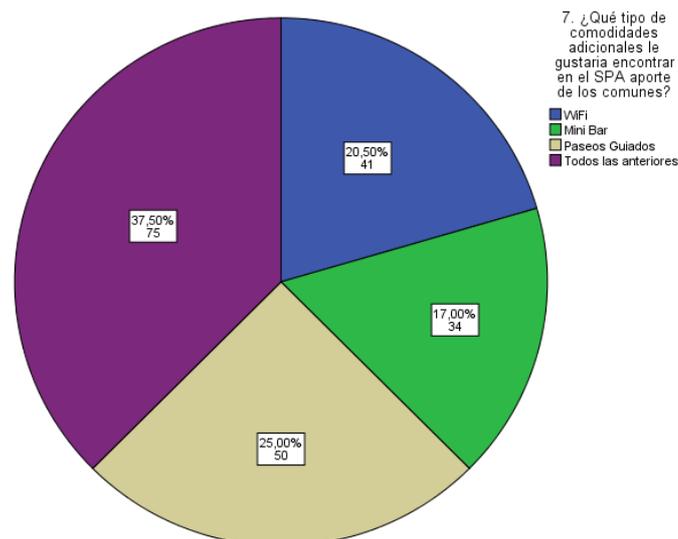


Gráfico 10: Resultados séptima pregunta

En la pregunta 7, del diagrama de pastel tenemos les gustarían todas las opciones que representa el 37,5%, seguido de paseos guiados que representa el 25%, y un minibar que representa el 17% y por último el 20,50% de Wifi

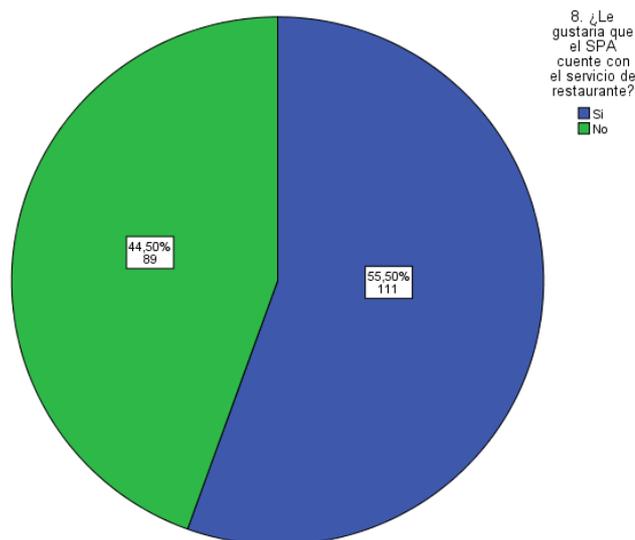


Gráfico 11: Resultados octava pregunta

En el diagrama de pastel de la pregunta 8, en la respuesta si se tiene el 55,5% le gustaría que el SPA cuente con el servicio de restaurante y un 44,5% que represente la respuesta no.

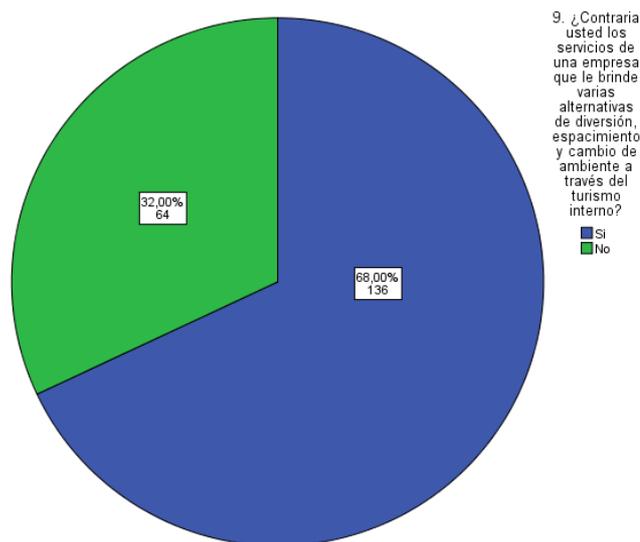


Gráfico 12: Resultados novena pregunta

En esta pregunta número 9, se tiene que la respuesta si representa el 68% que si desearían alternativas de diversión, esparcimiento y cambio de ambiente a través del turismo interno, y un 32% dijeron que no.

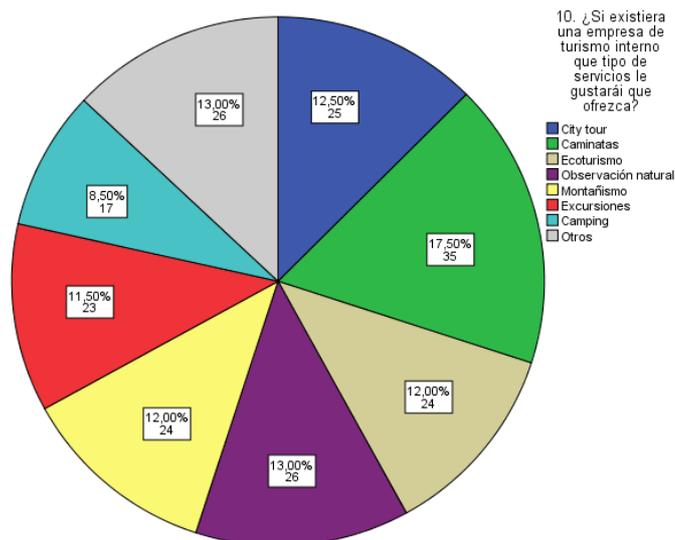


Gráfico 13: Resultados décima pregunta

En este diagrama de pastel se tiene que tendrían mayor demanda las caminatas que equivale al 17,50% , seguido de observación natural que equivale al 13% y por último, y en menor proporción el camping que equivale al 8,50%.

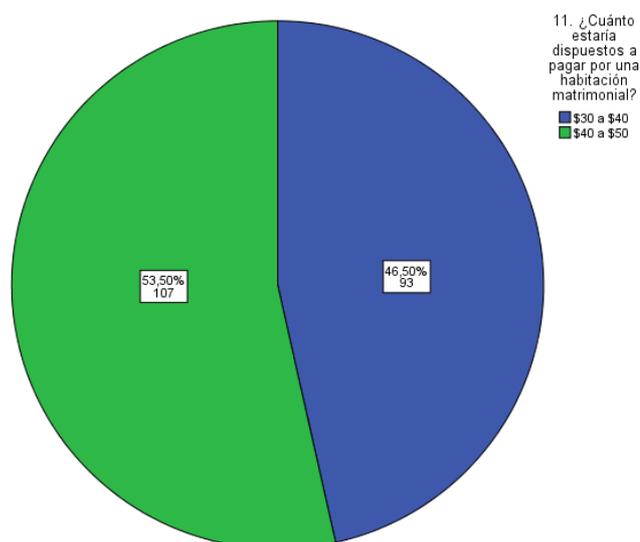


Gráfico 14: Resultados décima primera pregunta

En esta pregunta 11, se paga entre \$30 a \$40 tiene un valor de 53,5% que si están dispuesto a pagar y entre \$40 a \$50 por un valor de 46,5% que están dispuesto a pagar entre \$50 a \$60

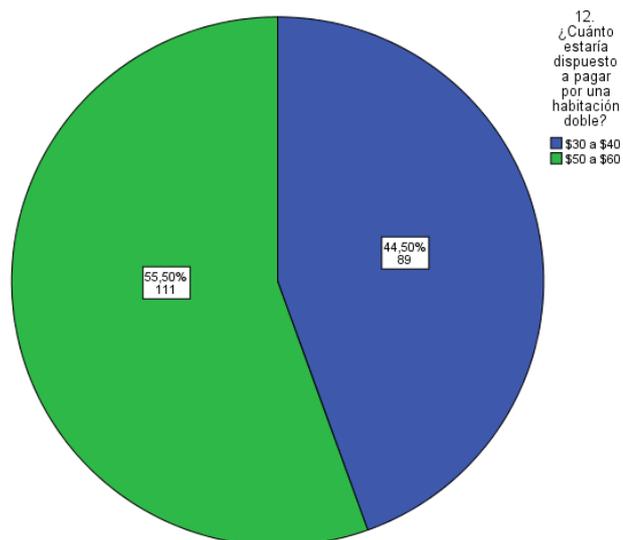


Gráfico 15: Resultados décima segunda pregunta

En esta pregunta se paga entre \$30 a \$40 tiene un valor de 55,5% que si están dispuesto a pagar y entre \$50 a \$60 por un valor de 44,5% que están dispuesto a pagar entre \$50 a \$60.

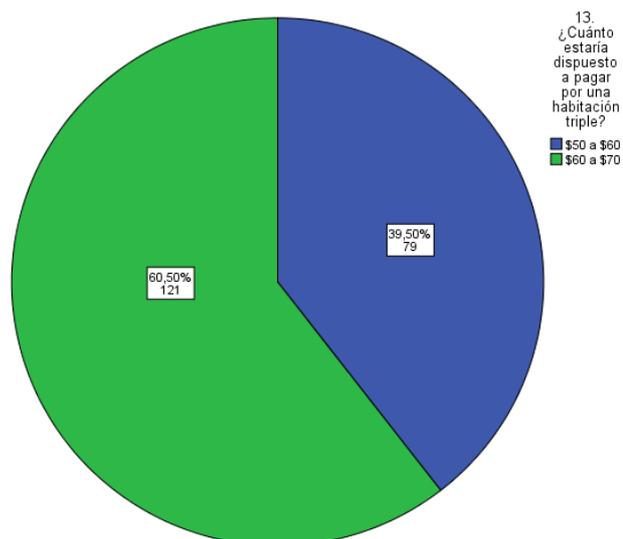


Gráfico 16: Resultados décima tercera pregunta

En esta pregunta están dispuestos a pagar entre \$60 a \$70 por una habitación triple y un 39,50% por una habitación triple por un valor entre \$50 a \$60.

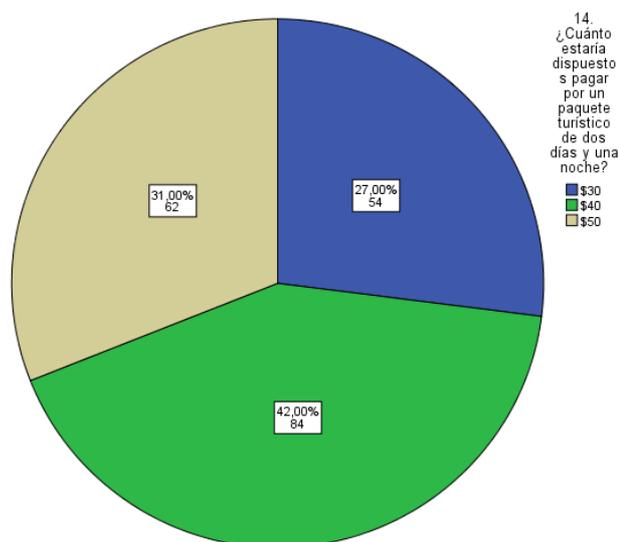


Gráfico 17: Resultados décima cuarta pregunta

En esta pregunta se puede observar que están dispuestos a pagar \$40 el 42% de los encuestados, seguido de \$50 en segundo lugar y en tercer lugar \$30.

De acuerdo al análisis estadístico, las personas si están dispuestas a pagar valores adecuados por un spa terapéutico que brinda actividades turísticas en el sector de Pedro Vicente Maldonado.

El proyecto turístico tendría buena demanda, el análisis es significativo estadísticamente con un nivel de significancia del 5% por lo tanto la creación del “Proyecto Turístico & SPA Terapéutico SHUYAY” es totalmente viable.

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Se pudo determinar que en las cercanías de Pedro Vicente Maldonado existe 3 grandes competidores que ofrecen servicios de hospedaje, recreación y spa.

Estos son los siguientes:

- Arashá Tropical Forest Resort and Spa
- Kapari Natural Lodge & Spa
- Kashama Eco Resort & Spa

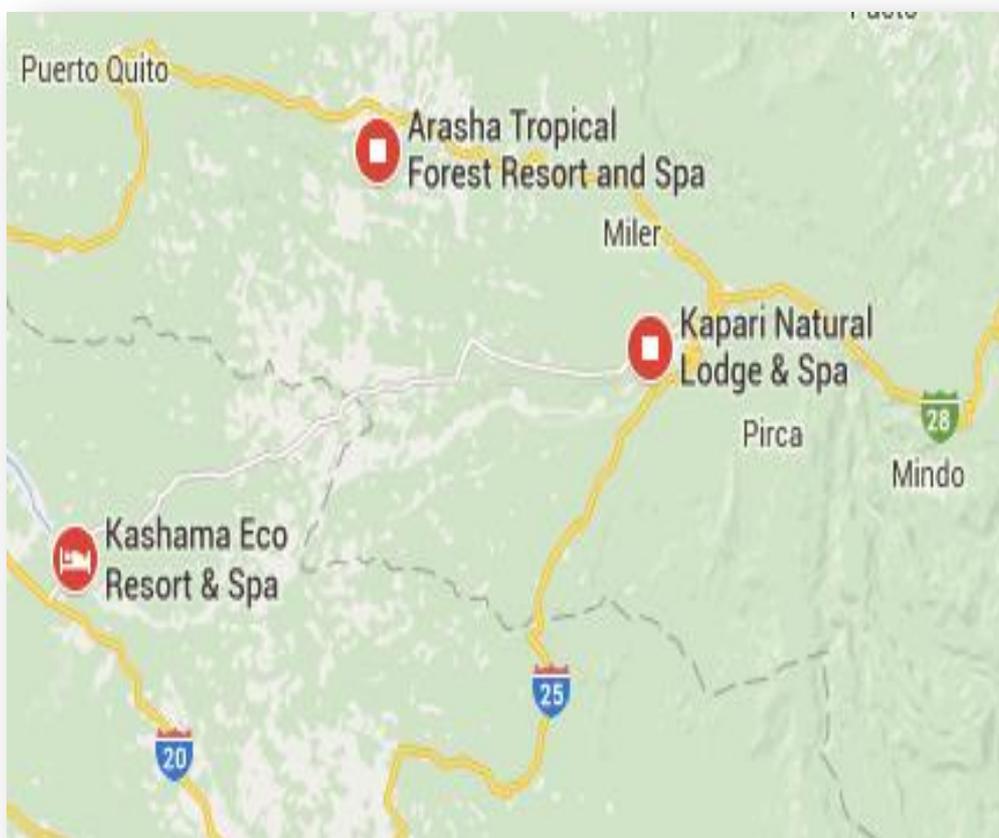


Figura 15: Ubicación competencia 1

Fuente: Google Maps



Figura 16: Logo Arashá Resort and Spa

Fuente: Arashá

Tiene aproximadamente 52 hectáreas de bosque tropical primario y secundario, abundante vegetación, entornos naturales únicos y repletos de paisajes.

Ofrece excelentes instalaciones con muchas comodidades, entre sus principales atractivos están el centro de salud y cuidado de la piel con tratamientos anti-stress, aromaterapia y masajes.

Dispone de 61 bungalows o cabañas rústicas con capacidad para más de 180 personas y todas se encuentran equipadas con baño privado con ducha de agua fría y caliente, aire acondicionado, mini-bar, TV cable, teléfono con discado directo, calefacción, secador de cabello, caja de seguridad y servicio a la habitación.



Figura 17: Logo Kapari

Fuente: Kapari

Ubicado a tan sólo 2 horas de Quito en San Miguel de los Bancos, se encuentra en el bosque de montaña de las afueras de San Miguel de los Bancos.

Dispone de suites con una decoración moderna y elegante, con techos abovedados y suelo de baldosa, tienen TV de pantalla plana, vistas al jardín y baño privado con bañera de hidromasaje y artículos de aseo gratuitos.

Organiza actividades variadas, como paseos a caballo, senderismo, rafting, caminatas en sendero ecológico, avistamiento de aves, piscina al aire libre, spa, sala de juegos, salón de juegos con mesas de billa, ping pong, fútbolín, alquiler de cuadrones, cabalgatas, canchas deportivas, cancha sintética de indoor fútbol y área de recreación infantil.



Figura 18: Logo Kashama

Fuente: Kashama

Ubicado en el Km 26 vía a Santo Domingo – Esmeraldas, Valle Hermoso, cuenta con 23 habitaciones vanguardistas construidas con materiales locales como grandes rocas, troncos y raíces de árboles o bambú.

Equipadas indistintamente con minibar, tv, internet, aire acondicionado, sistema de seguridad y parqueadero privado.

Sus habitaciones son suites-bungalows están construidas con materiales de la zona y distribuidas al entorno de la cascada.

La competencia en los alrededores de donde será construido el “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” corresponde a:

- Hacienda – Hostería Resort El Paraíso
- Hostería Ayalir
- Hostería Remanso



Figura 19: Ubicación competencia 2

Fuente: Google Maps



Figura 20: Logo El Paraíso

Fuente: Hacienda El Paraíso

El Hotel - Hostería el Paraíso se encuentra en Pedro Vicente Maldonado y tiene piscina al aire libre y un restaurante de cocina internacional y regional.

Las habitaciones disponen de TV, balcón, minibar, escritorio y baño privado con ducha y bañera.

Cuenta con sauna, bar, instalaciones para reuniones, una sala de juegos y consigna de equipaje. En el establecimiento y en sus alrededores se pueden practicar diversas actividades, como montar a caballo, hacer senderismo y jugar al minigolf.



Figura 21: Logo Hostería Ayalir

Fuente: Hostería Ayalir

Ubicada en el Km. 114 de la carretera Calacalí - La Independencia, tiene actividades para la distracción y el relax de niños, jóvenes y adultos, cafetería, restaurante, bar, habitaciones unipersonales (individuales), habitaciones dobles y matrimoniales, cabañas familiares y suites.

Piscina, sauna, turco e hidromasaje, espaciosa área social, juegos de salón (mesa de billa, billar y tenis de mesa), sala para conferencias, cancha de voley, fútbol y cancha de uso múltiple, área para camping, paseo en botes, parqueadero privado con guardia de seguridad.



Figura 22: Logo Hostería Remanso

Fuente: Hostería Remanso

Ubicado en la dirección Vía Calacalí-la Independencia Km.117 en Pedro Vicente Maldonado cuenta con cabañas y habitaciones adecuadas con aire acondicionado baño privado, agua caliente, teléfono, televisión, refrigerador, dos salas completamente equipadas para convenciones y eventos sociales, restaurant, piscina, sauna, turco, hidromasaje, gimnasio, canchas deportivas, juegos infantiles, cabalgatas, pesca, karaoke, sala de juegos, sala de eventos, caminata a Cascadas y Río Caoni.

El “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” tiene muchos competidores a sus alrededores, pues se encuentra en una zona privilegiada llena de flora y fauna con un clima espectacular y atracciones turísticas naturales.

Son competencias muy fuertes pues se encuentran en el mercado algunos años; son muy renombradas, han ganado varios premios, tienen algunos socios y prestan varios servicios y actividades recreacionales.

Como resultado, las personas tienen muchas posibilidades de escoger sus servicios frente a un proyecto que prácticamente quiere empezar, de todas maneras luego de analizar cada uno de los servicios que prestan los competidores, se llegó a la conclusión que ninguno ofrece terapias alternativas en ozonoterapia, magnetoterapia, terapia orto molecular, laserterapia, medicina china, moxiterapia lo cual se consideraría como nuestros productos estrella y que gracias a nuestro médico especialista tienen mucha aceptación en el mercado tanto internacional como nacional.

Por lo tanto la estrategia de Shuyay será ofrecer aparte del servicio de restaurante, recreación, hospedaje y spa, productos nuevos que van con las tendencias actuales en terapias alternativas, de igual forma las actividades turísticas que se realizarán serán sostenibles para cuidar cada una de las atracciones turísticas naturales que se encuentran alrededor.

Finalmente, la meta principal de Shuyay será competir con nuestros productos estrella que nos diferencia de la competencia, realizando una mezcla de mercadotecnia en el cual se tenga en cuenta el producto, precio, plaza y promoción.

Fuerzas Porter

En la siguiente tabla se analiza las 5 Fuerzas Competitivas de Porter:

FUERZA COMPETITIVA	PONDERACIÓN	JUSTIFICACIÓN
Amenaza de entrada de nuevos competidores	ALTA	En el mercado existen empresas que ofrecen servicios similares y que podrían competir directamente, pues son reconocidas y tienen el capital disponible para implementar nuevas ideas.
Poder de negociación de los clientes	MEDIA	Tener contacto directo con el segmento de mercado al cual se dirige el proyecto, por lo que es muy fácil ofrecer nuestros servicios a precios accesibles en un paquete que incluya tratamientos y paseos.
Amenaza de posibles productos sustitutos	ALTA	Existen establecimientos con conceptos muy parecidos al que queremos implementar y al ser un establecimiento nuevo las personas podrían escoger lugares conocidos
Poder de negociación de los proveedores	MEDIA	Existen varios proveedores tanto para los productos médicos, alimenticios y menaje por lo que tenemos de donde obtener más opciones y no depender de uno solo
Rivalidad entre competidores existentes	ALTA	A pesar de tener productos diferenciados, aún la mayoría de las personas no confían totalmente en las terapias alternativas, lo cual nos afectaría ya que por el desconocimiento del producto las personas podrían escoger otro establecimiento

Tabla 1: Fuerzas de Porter

INFRAESTRUCTURA

Servicios

El Proyecto Turístico & Spa Terapéutico “Shuyay” tendrá inicialmente los servicios que se detallan a continuación:

- 12 habitaciones tipo refugios
 - 3 habitaciones matrimoniales (Tipo1): 43.45 m^2
 - 3 habitaciones individuales (Tipo 2): 31.39 m^2
 - 3 habitaciones triples (Tipo 3): 67 m^2
 - 2 habitaciones para personas minusválidas (Tipo 4): 3.45 m^2
- Área de recepción 143 m^2
 - Es la más importante ya que es la tarjeta de presentación del proyecto, por lo tanto tendrá una iluminación agradable con juego de luces amarillo con naranja, una amplia sala de espera con muebles de madera muy confortables, una mesa central de madera, un escritorio en forma de L, una computadora, impresora, teléfono, equipo de sonido que controlará la música tanto del spa como de todo el lugar y un mueble exhibidor para ofrecer los diferentes productos naturales realizados a base de ozono.
- Área gerencia y administración 143 m^2
 - Es un área que tendrá un diseño personalizado, práctico y funcional con todas las instalaciones disponibles para aparatos tecnológicos. Allí se encontrará un

escritorio grande, una laptop, impresora, teléfono inalámbrico, silla de gerencia y 2 sillas adicionales.

- Área de alimentos y bebidas $167 m^2$
 - Tendrá un área de cocina, cuarto frío, bodega, bar, 8 mesas para dos personas y 8 para cuatro personas.
- Área spa, tratamientos y servicio de enfermería. $167 m^2$
 - Tendrá un área para el sauna, hidromasaje y turco, 6 camillas para terapias y masajes, servicios sanitarios, duchas.
 - Iluminación regulable.
 - Sistema de desagüe.
 - Suelo antideslizante.
 - Paredes aptas para limpieza con agua.
 - Clima regulable.
 - Espejos.
- Dirección Médica $100 m^2$
 - Donde se ubicará los consultorios de los médicos especialistas en las terapias y una pequeña sala de exposición.
- Sala de exposición $100 m^2$
 - Espacio en el cual se podrá realizar cualquier tipo de conferencias médicas con invitados, para esto se realizará alianzas estratégicas con diferentes casas farmacéuticas y personajes importantes de la salud de nuestro país.
- Usos múltiples $167 m^2$
- Baños
 - Cada baño tendrá extractor de olores, espejos y acabados de madera.
- Amplios espacios verdes.

- Paquetes turísticos.

La capacidad del SPA será para 30 personas, los materiales serán de hormigón y madera; todas las áreas tendrán aire acondicionado y su decoración tendrá un estilo moderno.

Los muebles serán de madera siendo estos el complemento ideal para generar en nuestros clientes una conexión con el entorno natural en el que se encuentran.

Se utilizará flores, cristal, piedras, arena, bambú para la decoración de todo el proyecto ya que estos transmiten paz y vitalidad y también se utilizará velas aromáticas, pebeteros o difusores para mantener todos los ambientes con un olor agradable y generar maravillosas sensaciones en nuestros clientes.

FINANZAS

Contaremos con 12 habitaciones tipo refugio, la capacidad del spa será aproximadamente de 30 personas, cada habitación se distribuirá de la siguiente manera:

- 3 habitaciones matrimoniales
- 2 habitaciones individuales
- 3 habitaciones dobles
- 2 habitaciones triples
- 2 habitaciones para personas minusválidas
- Los precios de m² de terreno son a \$25 (30.000) y \$36,50 el m² de construcción (43.800) estos precios son de un terreno por la vía principal cercana a las quintas Providenza y basados en los 1200m

Financiamiento

El proyecto será financiado el 47.58% correspondiente al total de la inversión con el CFN un plazo de 5 años, con una tasa de interés de 10.85% anual con un pago mensual.

Estructura del financiamiento

El financiamiento para un Proyecto proviene de dos fuentes: 1. Privadas: aporte de capital proveniente de los socios (inversionistas) 2. Financiadas: aporte proveniente de financiadores (bancos o prestamistas). La inversión total del proyecto asciende a USD \$1.598,700 se encuentra financiado con el 52.42% con recursos propios y el 47.58% restante por un préstamo a través de los fondos del banco.

INVERSION	\$ 1.598.700,00
MONTO (47,58%)	\$ 760.661,46
TASA	10,85%
PLAZO	60
PERIODO DE PAGO INTERESES	60
PERIODO DE PAGO CAPITAL	60
DIVIDENDO	\$ 16.481,78

Tabla 2: Financiamiento

Proyección de los costos

La determinación del costo está dada por la operación matemática de dividir el costo total para el número de servicios brindados en un periodo, en este caso durante la producción del servicio de transporte.

AMORTIZACION ANUAL

-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INTERES	\$ 76.624	\$ 62.805	\$ 47.409	\$ 30.258	\$ 11.149
CAPITAL	\$ 121.157	\$ 134.977	\$ 150.372	\$ 167.524	\$ 186.632
DIVIDENDO	\$ 197.781				
Saldo al final de cada año	\$ 639.504	\$ 504.528	\$ 354.156	\$ 186.632	\$ 0

Tabla 3: Tabla amortización

Proyección de ingresos

Es la planificación de la empresa en proyección al comportamiento en cinco años del flujo de efectivo, por concepto de la ventas, es decir que los ingresos provenientes de la producción del servicio de transporte.

Estado de situación inicial

Está constituido en forma ordenada por todas las cuentas contables de la empresa al momento de comenzar el ciclo contable, es decir se encuentra conformada por cuentas de activo, pasivo y patrimonio de este modo permitirá establecer la situación financiera de la empresa.

Estado de resultado

Es un estado financiero que sirve para determinar los resultados netos (utilidades o pérdida) de la empresa en un periodo determinado.

Flujo de Proyecto

Es la expresión de una magnitud económica realizada de una cantidad por unidad de tiempo, es decir entrada o salida de fondos de caja.

FLUJO DE CAJA	Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Saldo Inicial		\$ 0,00	\$ 100.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00
Ingresos		\$ 1.200.000,00	\$ 1.380.000,00	\$ 1.587.000,00	\$ 1.825.050,00	\$ 2.098.807,50	\$ 2.413.628,63	\$ 2.775.672,92	\$ 3.192.023,86	\$ 3.670.827,44	\$ 4.221.451,55
Otros ingresos (Bar y souvenirs)		\$ 72.000,00	\$ 82.800,00	\$ 95.220,00	\$ 109.503,00	\$ 125.928,45	\$ 144.817,72	\$ 166.540,38	\$ 191.521,43	\$ 220.249,65	\$ 253.287,09
Otros ingresos (Comisiones 50 pax gal año 1)		\$ 20.000,00	\$ 22.000,00	\$ 24.200,00	\$ 26.620,00	\$ 29.282,00	\$ 32.210,20	\$ 35.431,22	\$ 38.974,34	\$ 42.871,78	\$ 47.158,95
Total ingresos		\$ 1.292.000,00	\$ 1.584.800,00	\$ 1.821.420,00	\$ 2.076.173,00	\$ 2.369.017,95	\$ 2.705.656,54	\$ 3.092.644,51	\$ 3.537.519,63	\$ 4.048.948,86	\$ 4.636.897,59
Egresos											
Pago de gastos de operación		\$ 620.000,00	\$ 713.000,00	\$ 819.950,00	\$ 942.942,50	\$ 1.084.383,88	\$ 1.247.041,46	\$ 1.434.097,67	\$ 1.649.212,33	\$ 1.896.594,17	\$ 2.181.083,30
Pago de gastos administrativos		\$ 500.000,00	\$ 575.000,00	\$ 661.250,00	\$ 760.437,50	\$ 874.503,13	\$ 1.005.678,59	\$ 1.156.530,38	\$ 1.330.009,94	\$ 1.529.511,43	\$ 1.758.938,15
Pago de intereses		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Egresos por impuestos		\$ 21.080,00	\$ 29.307,35	\$ 37.386,67	\$ 45.458,49	\$ 53.652,52	\$ 62.090,58	\$ 70.889,13	\$ 80.161,55	\$ 90.020,19	\$ 100.578,20
Deducción ICC		\$ 1.352,00	\$ 1.900,49	\$ 2.439,11	\$ 2.977,23	\$ 3.523,50	\$ 4.086,04	\$ 4.672,61	\$ 5.290,77	\$ 5.948,01	\$ 6.651,88
Seguro Incendios	0,42%	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00
Seguro Robo	3,50%	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00
Total egresos		\$ 1.143.041,00	\$ 1.319.816,84	\$ 1.521.634,78	\$ 1.752.424,72	\$ 2.016.672,02	\$ 2.319.505,67	\$ 2.666.798,80	\$ 3.065.283,59	\$ 3.522.682,81	\$ 4.047.860,53
Flujo de caja neto		\$ 148.959,00	\$ 264.983,16	\$ 299.785,22	\$ 323.748,28	\$ 352.345,93	\$ 386.150,87	\$ 425.845,72	\$ 472.236,04	\$ 526.266,05	\$ 589.037,06

Tabla 4: Flujo de caja

BALANCES	Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS											
Caja/Bancos	\$ 500,00	\$ 41.329,00	\$ 80.319,16	\$ 117.772,10	\$ 154.403,80	\$ 190.862,90	\$ 227.745,80	\$ 265.610,50	\$ 304.988,10	\$ 346.393,70	\$ 390.335,70
Cartera	\$ 0,00	\$ 22.533,33	\$ 24.786,67	\$ 27.265,33	\$ 29.991,87	\$ 32.991,05	\$ 36.290,16	\$ 39.919,17	\$ 43.911,09	\$ 48.302,20	\$ 53.132,42
Subtotal activos corrientes	\$ 500,00	\$ 63.862,33	\$ 105.105,80	\$ 145.037,40	\$ 184.395,70	\$ 223.854,00	\$ 264.036,00	\$ 305.529,60	\$ 348.899,20	\$ 394.695,90	\$ 443.468,10
Activos fijos	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00
Activos en Inventarios	\$ 0,00	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50	\$ 15.622,50
Activos oficina	\$ 0,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Depreciación acumulada	\$ 0,00	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00	\$ 6.000,00	\$ 8.000,00	\$ 10.000,00	\$ 12.000,00	\$ 14.000,00	\$ 16.000,00	\$ 18.000,00	\$ 20.000,00
Depreciación equipos oficina	\$ 0,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Activos fijos netos	\$ 20.000,00	\$ 28.622,50	\$ 26.622,50	\$ 24.622,50	\$ 22.622,50	\$ 20.622,50	\$ 18.622,50	\$ 16.622,50	\$ 14.622,50	\$ 12.622,50	\$ 10.622,50
Total Activos	\$ 2.021.000,00	\$ 2.179.469,66	\$ 2.261.956,63	\$ 2.341.819,83	\$ 2.420.536,37	\$ 2.499.452,95	\$ 2.579.816,96	\$ 2.662.804,27	\$ 2.749.543,39	\$ 2.841.136,80	\$ 2.938.681,22
PASIVOS											
Préstamo Bancario	\$ 121.157,13	\$ 134.976,51	\$ 150.372,14	\$ 167.523,83	\$ 186.631,86	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Intereses bancarios por pagar	\$ 76.624,20	\$ 62.804,83	\$ 47.409,19	\$ 30.257,51	\$ 11.149,48	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Mercancías	\$ 0,00	\$ 1.665,50	\$ 1.832,05	\$ 2.015,26	\$ 2.216,78	\$ 2.438,46	\$ 2.682,30	\$ 2.950,54	\$ 3.245,59	\$ 3.570,15	\$ 3.927,16
Gastos operativos	\$ 0,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00	\$ 18.150,00
Subtotal pasivos corrientes	\$ 0,00	\$ 19.815,50	\$ 19.982,05	\$ 20.165,26	\$ 20.366,78	\$ 20.588,46	\$ 20.832,30	\$ 21.100,53	\$ 21.395,59	\$ 21.720,15	\$ 22.077,16
TOTAL PASIVOS	\$ 197.781,33	\$ 237.412,33	\$ 237.745,43	\$ 238.111,85	\$ 238.514,90	\$ 41.176,92	\$ 41.664,60	\$ 42.201,07	\$ 42.791,18	\$ 43.440,30	\$ 44.154,32
PATRIMONIO											
Capital	\$ 1.778.846,17	\$ 1.684.199,83	\$ 1.753.479,70	\$ 1.818.815,08	\$ 1.881.550,97	\$ 2.140.670,33	\$ 2.201.697,86	\$ 2.263.414,91	\$ 2.326.756,91	\$ 2.392.613,40	\$ 2.461.847,20
Utilidad (pérdida acumulada)	\$ 0,00	\$ 106.742,50	\$ 113.179,50	\$ 120.260,20	\$ 128.049,00	\$ 136.616,60	\$ 146.041,00	\$ 156.407,90	\$ 167.811,40	\$ 180.355,30	\$ 194.153,60
TOTAL PATRIMONIO	\$ 44.372,50	\$ 151.115,00	\$ 157.552,00	\$ 164.632,70	\$ 172.421,50	\$ 180.989,10	\$ 190.413,50	\$ 200.780,40	\$ 212.183,90	\$ 224.727,80	\$ 238.526,10
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 2.021.000,00	\$ 2.179.469,66	\$ 2.261.956,63	\$ 2.341.819,83	\$ 2.420.536,37	\$ 2.499.452,95	\$ 2.579.816,96	\$ 2.662.804,27	\$ 2.749.543,39	\$ 2.841.136,80	\$ 2.938.681,22

Tabla 5: Balances

PERDIDAS Y GANANCIAS		Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas netas			\$ 250.000,00	\$ 287.500,00	\$ 330.625,00	\$ 380.218,75	\$ 437.251,56	\$ 502.839,30	\$ 578.265,19	\$ 665.004,97	\$ 764.755,72	\$ 879.469,07
Costo de ventas (Comisiones, publicidad y transporte)			\$ 112.500,00	\$ 129.375,00	\$ 148.781,25	\$ 171.098,44	\$ 196.763,20	\$ 226.277,68	\$ 260.219,34	\$ 299.252,24	\$ 344.140,07	\$ 395.761,08
Utilidad bruta			\$ 137.500,00	\$ 158.125,00	\$ 181.843,75	\$ 209.120,31	\$ 240.488,36	\$ 276.561,61	\$ 318.045,86	\$ 365.752,73	\$ 420.615,64	\$ 483.707,99
Gastos operativos			\$ 52.680,00	\$ 57.948,00	\$ 63.742,80	\$ 70.117,08	\$ 77.128,79	\$ 84.841,67	\$ 93.325,83	\$ 102.658,40	\$ 112.924,30	\$ 124.216,70
Depreciación hostal			\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00	\$ 2.050,00
Total gastos operativos			\$ 54.730,00	\$ 59.998,00	\$ 65.792,80	\$ 72.167,08	\$ 79.178,79	\$ 86.891,67	\$ 95.375,83	\$ 104.708,40	\$ 114.974,30	\$ 126.266,70
Utilidad operativa			\$ 82.770,00	\$ 98.127,00	\$ 116.050,95	\$ 136.953,23	\$ 161.309,57	\$ 189.669,94	\$ 222.670,03	\$ 261.044,33	\$ 305.641,34	\$ 357.441,29
Gastos Financieros			\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
UTILIDAD NETA			\$ 72.770,00	\$ 88.127,00	\$ 106.050,95	\$ 126.953,23	\$ 151.309,57	\$ 179.669,94	\$ 212.670,03	\$ 251.044,33	\$ 295.641,34	\$ 347.441,29
FLUJO DE CAJA		Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Saldo Inicial			\$ 0,00	\$ 100.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00	\$ 115.000,00
Ingresos			\$ 1.200.000,00	\$ 1.380.000,00	\$ 1.587.000,00	\$ 1.825.050,00	\$ 2.098.807,50	\$ 2.413.628,63	\$ 2.775.672,92	\$ 3.192.023,86	\$ 3.670.827,44	\$ 4.221.451,55
Otros ingresos (Bar y souvenirs)			\$ 72.000,00	\$ 82.800,00	\$ 95.220,00	\$ 109.503,00	\$ 125.928,45	\$ 144.817,72	\$ 166.540,38	\$ 191.521,43	\$ 220.249,65	\$ 253.287,09
Otros ingresos (Comisiones 50 pax gal año 1)			\$ 20.000,00	\$ 22.000,00	\$ 24.200,00	\$ 26.620,00	\$ 29.282,00	\$ 32.210,20	\$ 35.431,22	\$ 38.974,34	\$ 42.871,78	\$ 47.158,95
Total ingresos			\$ 1.292.000,00	\$ 1.584.800,00	\$ 1.821.420,00	\$ 2.076.173,00	\$ 2.369.017,95	\$ 2.705.656,54	\$ 3.092.644,51	\$ 3.537.519,63	\$ 4.048.948,86	\$ 4.636.897,59
Egresos												
Pago de gastos de operación			\$ 620.000,00	\$ 713.000,00	\$ 819.950,00	\$ 942.942,50	\$ 1.084.383,88	\$ 1.247.041,46	\$ 1.434.097,67	\$ 1.649.212,33	\$ 1.896.594,17	\$ 2.181.083,30
Pago de gastos administrativos			\$ 500.000,00	\$ 575.000,00	\$ 661.250,00	\$ 760.437,50	\$ 874.503,13	\$ 1.005.678,59	\$ 1.156.530,38	\$ 1.330.009,94	\$ 1.529.511,43	\$ 1.758.938,15
Pago de intereses			\$ 76.624,20	\$ 62.804,83	\$ 47.409,19	\$ 30.257,51	\$ 11.149,48	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Egresos por impuestos			\$ 21.080,00	\$ 29.307,35	\$ 37.386,67	\$ 45.458,49	\$ 53.652,52	\$ 62.090,58	\$ 70.889,13	\$ 80.161,55	\$ 90.020,19	\$ 100.578,20
Deducción ICC			\$ 1.352,00	\$ 1.900,49	\$ 2.439,11	\$ 2.977,23	\$ 3.523,50	\$ 4.086,04	\$ 4.672,61	\$ 5.290,77	\$ 5.948,01	\$ 6.651,88
Seguro Incendios	0,42%		\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00	\$ 84,00
Seguro Robo	3,50%		\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00	\$ 525,00
Total egresos			\$ 1.219.665,20	\$ 1.382.621,67	\$ 1.569.043,98	\$ 1.782.682,23	\$ 2.027.821,50	\$ 2.319.505,67	\$ 2.666.798,80	\$ 3.065.283,59	\$ 3.522.682,81	\$ 4.047.860,53
Flujo de caja neto			\$ 72.334,80	\$ 202.178,33	\$ 252.376,02	\$ 293.490,77	\$ 341.196,45	\$ 386.150,87	\$ 425.845,72	\$ 472.236,04	\$ 526.266,05	\$ 589.037,06

Tabla 6: Pérdidas y ganancias

Inversión	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-\$ 1.598.700,00	\$ 72.334,80	\$ 202.178,33	\$ 252.376,02	\$ 293.490,77	\$ 341.196,45	\$ 386.150,87	\$ 425.845,72	\$ 472.236,04	\$ 526.266,05	\$ 589.037,06
-\$ 1.598.700,00	-\$ 1.526.365,20	-\$ 1.324.186,87	-\$ 1.071.810,85	-\$ 778.320,08	-\$ 437.123,63	-\$ 50.972,76	\$ 374.872,96	\$ 847.109,00	\$ 1.373.375,06	\$ 1.962.412,12

Tabla 7: Inversión

Evaluación Financiera

Tasa de descuento

El cálculo para determinar la tasa de descuento es: 8,46%

Valor Actual Neto

Como se observa el VAN del proyecto es positivo y alcanza el valor de USD \$753178,90, por lo que se define que el proyecto es viable de implementar. La Tasa Interna de Retorno (TIR) La tasa interna de retorno indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. En este caso nuestro TIR es mayor que nuestra TMAR, significa de la factibilidad del proyecto es aceptable.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. En este caso nuestro TIR es mayor que nuestra TMAR, significa de la factibilidad del proyecto es aceptable.

Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Este periodo está determinado por el tiempo que se debe transcurrir para recuperar la inversión, es decir en donde el flujo acumulado se convierte en positivo a partir de ese momento la empresa contará con los recursos para cubrir los egresos necesarios durante la vida útil del proyecto.

Taas de Interes Activa	8,80%	
Tasa de Inflacion	0,31%	
Tasa Real	8,46%	
Periodo de Recuperacion	7,880302294	años
VAN:	\$ 623.207,49	
TIR:	13,68%	

Tabla 8: Evaluación financiera

De acuerdo a los indicadores financieros la empresa si es factible para operar dado que la TIR>tasa real, por lo que el PROYECTO TURISTICO & SPA TERAPEUTICO SHUYAY es rentable y significativo financieramente.

CONCLUSIONES

A lo largo del presente documento se ha demostrado la factibilidad legal, administrativa y financiera para la creación del “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” en el cantón Pedro Vicente Maldonado, vía a las Quintas Providenza a dos horas de la ciudad de Quito.

Los resultados financieros realizados del proyecto fueron favorables para la implementación del mismo, como es la Tasa Interna de Retorno que alcanzó un 13,68%, así también como Valor Actual Neto del proyecto que llegó a un monto de \$75.3178,90 lo que nos indica que la factibilidad del proyecto es aceptable.

La mayor fortaleza que tiene el “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” como se pudo determinar en el presente trabajo, de acuerdo a los análisis estadísticos es que las personas si están dispuestas a pagar por terapias alternativas realizadas en un spa por personal médico altamente calificado, así como también el de usar los servicios adicionales como paquetes turísticos, alojamiento y alimentos & bebidas.

El proyecto está dirigido al mercado de personas abiertas a cualquier tipo de nuevas formas no convencionales de medicina, que tienen las posibilidades de viajar y que aman la naturaleza.

Finalmente, cabe señalar que tenemos competidores muy fuertes en los alrededores, por lo cual nuestra meta es competir con nuestros productos estrella que nos diferencia de la competencia realizando una mezcla de mercadotecnia en la cual se tenga en cuenta el producto, precio, plaza y promoción.

RECOMENDACIONES

Asignar los recursos necesarios para el inicio del “Proyecto Turístico & Spa Terapéutico Shuyay” pues los resultados obtenidos de los estudios financieros, legales y estadísticos dan cuenta de la factibilidad del mismo.

Aplicar estrategias de marketing fuertes para que el proyecto llegue a posicionarse en la mente del cliente, demostrando las ventajas y diferenciación frente a los servicios que ofrece la competencia.

Crear alianzas estratégicas con empresas del sector público y privado para garantizar el uso del spa y de los paquetes turísticos con precios estables favorables para la ejecución del proyecto.

Contratar el personal calificado para la realización de las terapias alternativas y realizar constantes capacitaciones con respecto a nuevas tendencias en medicina alternativa y sus usos para la satisfacción de los clientes.

Por último, crear un proyecto enfocado hacia los turistas para promover los atractivos turísticos que tiene el cantón Pedro Vicente Maldonado, haciendo de su estadía sea más duradera y así beneficiar al cantón y sus habitantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arashá Resort. (s.f). Recuperado de <http://www.arasharesort.com/es/>

Boletín trimestral estadístico Mintur (2015) Recuperado de

<http://servicios.turismo.gob.ec/descargas/Turismocifras/BoletinesEstadisticos/BoletinTrimestral/Boletin-1er-trimestre-2015.pdf>

Cantón Pedro Vicente Maldonado (2015). Recuperado de

<http://www.ame.gob.ec/ame/index.php/ley-de-transparencia/68-mapa-cantones-del-ecuador/mapa-pichincha/294-canton-pedro-vicente-maldonado>

Campaña All You Need is Ecuador (2014). Recuperado de

<http://www.turismo.gob.ec/campana-all-you-need-is-ecuador-presenta-cifras-record/>

Campaña Feel Again (2015). Recuperado de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-presenta-feel-again-nueva-etapa-campana-turistica-promocion-extranjero.html>

Carpenter, A. (2014). *All you need is Ecuador desde el punto de vista de un publicista.*

Recuperado de <http://ecuamatt.com/2014/04/03/la-campana-allyouneedis-desde-el-punto-de-vista-de-un-publicista/>

Comunicación Social Admin Gobierno de Pichincha (2015). Recuperado de

<http://www.pichincha.gob.ec/pichincha/cantones/item/19-pedro-vicente-maldonado.html>

Coutler, R. (Ed). (2010). *Administración*. México: Pearson.

Estadísticas Turismo en el Ecuador. (s.f). Recuperado de <http://www.optur.org/estadisticas-turismo.html>

El Paraíso. (s.f). Recuperado de <http://hoteriaelparaiso.com.ec/>

González, E. (2011) *Datos y estadísticas*. (Blog). Recuperado de <http://spainformacionlasalle.blogspot.com/2011/06/datos-y-estadisticas.html>

Kapari. (s.f). Recuperado de <http://www.kapari.com.ec/>

Kashama. (s.f). Recuperado de <http://kashama.com/>

Lickorish, L.J. & Jenkins, C.L. (1997). *An Introduction to Tourism*. Oxfordshire: Butterworth-Heinemann.

Comunicación Social Admin Gobierno de Pichincha (2015). Recuperado de <http://www.pichincha.gob.ec/pichincha/cantones/item/19-pedro-vicente-maldonado.html>

Mintur (2015). *Principales indicadores de Turismo*. . (Archivo PDF). Recuperado de <https://www.google.com/search?q=Turismo+en+el+Ecuador+&ie=utf-8&oe=utf-8#q=Turismo+en+el+Ecuador+cifras+economicas+actuales>

Pérez, M. (2011). *Cantón de ensueños*. (Blog). Recuperado de <http://pedrovicentemaldonadoturismo.blogspot.com/2011/05/ubicacion-del-canton-pedro-vicente.html>

Proecuador. (2012). *Análisis Sectorial del Turismo*. (Archivo PDF). Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/PROEC_AS2012_TURISMO.pdf

Remanso Lodge. (s.f). Recuperado de <http://remansolodge.com/>

Turismo de la Salud y Bienestar en el Ecuador (2015). Recuperado de http://decuadoralmundo.com/turismo_salud_ecuador.html

Turismo en cifras, el nuevo servicio del Mintur. (2015). Recuperado de <http://www.turismo.gob.ec/turismo-en-cifras-el-nuevo-servicio-del-mintur/>

Villegas, A. (2013). *Claves para construir tu cultura organizacional*. Recuperado de <http://www.altonivel.com.mx/35017-CLAVES-PARA-RECONSTRUIR-TU-CULTURA-ORGANIZACIONAL.HTML>

