



Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Facultad de Especialidades Empresariales

Carrera de Ingeniería en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

Integrantes:

Katerine Elizabeth Medina Bravo

Katherine Tatiana Troya Terranova

Tutor:

MBA. Ángel Castro

Guayaquil, diciembre 10, 2010.

PLAN DE NEGOCIOS

Splash Parque Acuático - Un mundo de diversión en un solo lugar.

- Katherine Tatiana Troya Terranova
- Katerine Elizabeth Medina Bravo

Agradecimientos

Al culminar este trabajo tan arduo, lleno de dificultades y por sobre todo; uno de los más importantes de nuestras vidas, no cesamos de darle las gracias al nuestro ser Supremo, Dios Todopoderoso; que nos permitió llegar hasta aquí. La primera meta de nuestras vidas.

A los pilares y soportes más sólidos y fuertes que nos brindaron su apoyo y confianza desde el inicio de este sueño hecho realidad; las forjadoras y eternos ejemplos de vida, lucha y dedicación, nuestras Madres Anita Sabina y Rosita Elvira quienes nos inculcaron la ética y el rigor que han guiado el transitar de nuestras vidas. A mi padre Cesar Antonio que con su apoyo hizo más llevadero la realización de este proyecto

A nuestros hermanos: Carlos Alberto, Tayron Cesar y Josselyn Estefanía por creer y confiar en nosotras

A mi Tata, por ser parte fundamental en el desarrollo de mi vida

De manera especial agradecemos a Angelito Castro por dedicarnos tiempo y transmitirnos conocimientos importantes para la realización de este proyecto.

Gracias Carlos Alberto por ayudarme en todo lo que he necesitado para que este proyecto sea realidad.

Y a todos aquellos que conocimos al pasar de estos 5 años, haciendo que el ajetreo diario sea más llevadero.

Dedicatoria

A Dios

Nuestras madres: Rosita Elvira, Anita Sabina.

A mi padre: Cesar Antonio

Hermanos: Josselyn Tayron Carlos Alberto y Carlos Emanuelle

A mi abuelita y a mi Tati

Y a todos los verdaderos MAESTROS que compartieron sus conocimientos
con todos nosotros.

Calificación

La calificación otorgada es de

Equivalente a

Presentación del Proyecto.

En las constantes búsquedas de un fin de semana lleno de diversión sana para disfrutarla en familia, de lugares acogedores y que gocen de una buena infraestructura y con el fin de implementar al mercado un lugar lleno de diversión, donde familias enteras puedan disfrutar de un momento ameno y agradable, hemos creado este Producto; el cual promete satisfacer las expectativas de los visitantes nacionales y extranjeros que puedan visitarnos.

Es por esto que hemos decidido crear un Parque Acuático que brinde un servicio de calidad, el cual posee un valor agregado muy novedoso dentro del mercado ecuatoriano que promete atraer numerosas visitas anualmente.

Con un impacto a largo plazo, Splash Parque Acuático contará con una piscina especializada para practicar buceo y snorkel, un escenario artístico donde se podrán organizar eventos como cumpleaños infantiles, culminaciones de escuelas y colegios, graduaciones, etc., donde grandes y chicos disfruten de un agradable ambiente, excelente atención, entretenimiento y descanso.

Justificación

La economía actual del país genera gran especulación respecto a lo que sucederá con el desempleo, es por esta razón que al no existir un grado o nivel alto de confianza de encontrar un empleo, donde además de un buen salario, brinden todos los beneficios de ley y proporcionen una estabilidad a largo plazo; la mejor alternativa que la mayoría de las personas están realizando es la implementación de negocios propios donde cada uno busca su mayor beneficio y desea maximizar sus ingresos.

La industria del entretenimiento se encuentra en constante crecimiento debido a la globalización; por ello la realización de este proyecto tendría un nivel de aceptación por parte de las personas que busquen diversión o deseen compartir un momento con su gente; siendo entonces esta idea, una oferta de entretenimiento muy interesante y diferente, brindando de esta manera un valor agregado a la ciudad y otra opción de esparcimiento tanto para los habitantes como visitantes de diferentes partes del país y extranjeros

La búsqueda de un ambiente agradable, seguro, con una variedad de piscinas, excelente atención, y la posibilidad de poder compartir con familiares y amigos momentos inolvidables, llega a todos los habitantes de la ciudad de Babahoyo y turistas en general a visitar diferentes lugares donde puedan identificarse con sus necesidades y preferencias, son los factores que han incidido para que los negocios dedicados al entretenimiento de familia y de ocio tengan buena acogida.

Por esta razón se ha decidido implementar una solución a esta necesidad ubicando este espacio de diversión familiar, en el norte de esta ciudad, para que puedan disfrutar de un lugar de entretenimiento único donde

aparte de la diversión podrán realizar cumpleaños, aniversarios, terminación de año escolar, despedidas de solteros (as), y lo que el cliente requiera en donde niños, estudiantes, ejecutivos-colaboradores y turistas puedan disfrutar de un día con varias opciones de entretenimiento, diferentes toboganes, canchas multifuncionales, buen servicio dentro de esta ciudad.

El proyecto aparte de generar utilidades, tiene un enfoque de preservar nuestro medio ambiente pese a la gran problemática que vivimos hoy en día, como lo es el calentamiento global, para ello se han tomados las medidas necesarias. Generara fuentes de trabajos para los ciudadanos ecuatorianos, donde aplicaremos todos nuestros conocimientos y experiencias dentro de este ámbito laboral.

INDICE

	Pág.
Agradecimientos	I
Dedicatorias	II
Calificación	III
Presentación de Proyecto	IV
Justificación	V
CAPITULO 1 OBJETOS DE ESTUDIO	
1.1 Objetivos Generales.....	2
1.2 Objetivos Especificos.....	2
CAPITULO 2 METODOLOGIA	
2.1 Metodología.....	4
2.2 Resumen Ejecutivo.....	6
CAPITULO 3 OPORTUNIDAD	
3.1 Oportunidad.....	9
3.2 Introducción.....	11
3.2.1 Antecedentes.....	12
3.2.2 Situación Actual y Tendencias.....	16
CAPITULO 4 CIUDAD DE BABAHOYO	
4.1 Descripción de la Ciudad de Babahoyo.....	18
4.2 Reseña Histórica.....	20
4.3 Situación Geográfica.....	21
4.4 Extensión.....	21
4.5 Clima.....	22

4.6	Rutas de Acceso.....	22
4.6.1	La Distancia por horas.....	22
4.6.2	La Distancia por Kilómetros.....	23

CAPITULO 5 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

5.1	Análisis del Turismo en Ecuador.....	25
5.2	Análisis de Balnearios en el Ecuador.....	28
5.3	Análisis de Turismo en Babahoyo.....	29
5.4	Análisis del Mercado.....	34
5.5	Análisis de los Clientes.....	36
5.6	Análisis de la Competencia.....	38
5.6.1	Competencia Directa.....	38
5.6.2	Competencia Indirecta.....	41
5.6.3	Matriz Competitiva.....	44

CAPÍTULO 6 EMPRESA

6.1	Condición legal del Parque Acuático.....	47
6.2	Generalidades.....	49
6.2.1	Logotipo.....	50
6.2.2	Origen del nombre.....	51
6.2.3	Slogan.....	51
6.3	Valores.....	52
6.3.1	Organigrama.....	53
6.3.2	Curriculum Vitae.....	54
6.3.3	Ofertas del servicio turístico.....	55
6.4	Ofertas del servicio.....	56
6.4.1	Introducción.....	59

6.4.2 Características del servicio	59
6.4.3 Seguridad.....	59
6.5 Descripción del servicio.....	60
6.5.1 Descripción de las tarifas de precio.....	61
6.5.2 Paquetes promocionales.....	62
6.6 Proveedores.....	64
6.6.1 Lista de proveedores.....	64
6.6.2 Menú de A&B.....	65

CAPÍTULO 7 PLAN DE MARKETING.

7.1 Introducción.....	67
7.1.1 Objetivos financieros.....	68
7.1.2 Objetivos de Mercadotecnia.....	68
7.1.3 Marketing Mix.....	68
7.2 Producto o servicio.....	68
7.2.1 Plaza.....	69
7.2.2 Promoción.....	72
7.2.3 Precio.....	75
7.3 Análisis FODA.....	77
7.4 Estrategias y ventajas competitivas.....	79
7.4.1 A corto plazo.....	79
7.4.2 A mediano plazo.....	79
7.4.3 Ventajas competitivas.....	79
7.5 Atributos del Parque Acuático.....	80
7.5.1 Empresa.....	80
7.5.2 Presupuesto de marketing.....	82
7.6 Encuesta.....	84

7.7 Tabulación de encuestas.....89

7.8 Entrevista.....100

CAPÍTULO 8 PLAN OPERATIVO

8.1 Introducción.....103

8.2 Estrategia de operación.....103

8.3 Alcance de las operaciones.....103

8.4 Personal operativo.....104

8.5 Especificaciones técnicas y de infraestructura.....105

CAPÍTULO 9 PLANO EN 3D

9.1 Vista general.....114

9.2 Vista interna.....119

CAPÍTULO 10 ESTADO FINANCIERO

10.1 Inversión financiera.....122

10.2 Parámetros de las proyecciones financieras.....123

10.3 Ingresos proyectados.....125

10.3.1 Ingresos monetarios de la piscina.....125

10.3.2 Ingresos por servicios de Snorkel.....126

10.3.3 Ingresos por eventos.....127

10.4 Estimaciones de ventas.....128

10.5 Egresos.....129

10.6 Gastos administrativos.....130

10.7 Anexo depreciaciones.....131

10.8 Anexo de los seguros.....132

10.9 Anexos de la Reparación y Mantenimiento.....133

10.10 Estado de Pérdidas y Ganancias.....134

10.11 Flujo de Cajas.....135

10.12 Balance General Histórico Proyectado.....136

10.13 VAN y TIR.....137

CAPÍTULO 11 PLAN EMERGENTE

11.1 Referencia.....139

11.2 Situación general.....139

11.3 Concepto general de la forma de actuar.....140

11.4 Plan operativo para evacuación 1.....140

11.5 Indicaciones generales.....142

11.6 Plan operativo para evacuación 2.....142

11.7 Instrucciones para usuarios del parque.....144

11,8 Administración y logística.....145

CAPÍTULO 12 CONCLUSIÓN

12 Conclusión.....146

CAPÍTULO 13 BIBLIOGRAFÍA

CAPÍTULO 14 ANEXOS

ÍNDICE DE CUADROS

Análisis demográfico.....	36
Matriz de la competencia.....	44

ÍNDICE DE FOTOS

Vista de la Competencia del Parque Acuático.....	12
Vista de la Competencia del Rey Park.....	13
Ubicación de Babahoyo.....	18
Vista a la Casa de Olmedo.....	29
Vista al Malecón de Babahoyo.....	30
Rodeos Montubios.....	32
Competencia Directa Gran Daniel.....	38
Complejo San Pablo.....	39
Competencia Indirecta Parque Acuático Bolívar.....	41
Rey Park.....	42

ÍNDICE DE GRAFICOS

Logo turístico del Ecuador.....	25
Ciclo de vida de Ecuador Turístico.....	26
Turistas Ecuatorianos y Extranjeros.....	26

SPLASH PARQUE ACUATICO

PLAN DE NEGOCIOS

1 OBJETIVOS DE ESTUDIO

➤ **1.1 Objetivos Generales.**

De la investigación realizada dentro de la ciudad de Babahoyo y pese a una evidente necesidad dentro la misma como lo es la falta de lugares turísticos y de recreación, donde sus habitantes puedan salir del stress pese a una semana llena labores hemos decidido crear, una empresa turística con una nueva tendencia llena de diversión y entretenimiento, un lugar de gran esparcimiento con piscinas y toboganes increíbles denominado Splash Parque Acuático tiene como principal objetivo brindar un servicio de calidad, donde usted podrá disfrutar de una gran variedad de opciones para la distracción y descanso, enfocándonos en niños con sus familias, Splash es un servicio nuevo y completo que llenará las expectativas del público en general. Con un valor agregado nunca antes creado en nuestro país, será un verdadero atractivo por su novedosa piscina para practicar snorkel.

➤ **1.2 Objetivos Específicos**

- Promover el turismo en la Ciudad de Babahoyo y sus alrededores.
- Crear 16 plazas de empleos para los habitantes de la Provincia de los Ríos.
- Ser visitados por 300 personas diariamente de todas partes del Ecuador.
- Implementar cursos de snorkel para niños desde los 4 años de edad.
- Capacitación trimestral a todo el personal que forme parte de nuestra empresa.
- Garantizarle seguridad y buen servicio al cliente, con guardiana permanente.

SPLASH PARQUE ACUATICO

PLAN DE NEGOCIOS

2 METODOLOGIA

2.1 Metodología.

- ✓ Desarrollar un plan de negocios

- ✓ El análisis DAFO establecerá los componentes internos y eternos de la idea del negocio.

- ✓ Las encuestas nos ayudarán a conocer con datos reales la acogida y la demanda que este producto va a generar

- ✓ Se hará un análisis financiero para determinar la factibilidad de esta propuesta.

- ✓ Este estudio corresponde a una investigación participativa IAP.

- ✓ Con un enfoque mixto cualitativo y cuantitativo y de tipo exploratoria, se utilizara el método deductivo.

- ✓ Las fuentes de investigación secundaria que se utilizaran son libros, artículos, periódicos locales, internet.

- ✓ Las fuentes de investigación primarias son la entrevistas y encuestas, grupos focales, observación.

- ✓ Se realizaran una cantidad de 200 encuestas a clientes potenciales.

- ✓ Se realizaran entrevistas a expertos y dueños de empresas turísticas enfocadas al turismo de balnearios y piscinas, y empresas que sean de gran ayuda para la nuestra.

- ✓ Las tabulaciones de las encuestas se realizaran con la ayuda del programa Excel

2.2 Resumen Ejecutivo.

El presente plan de negocios consiste en la elaboración de un centro de recreación, focalizado en un turismo de entretenimiento, con la finalidad de proporcionar una forma de diversión tanto para niños, jóvenes y adultos en la ciudad de Babahoyo, ofreciendo una atención de calidad, excelente gastronomía, y con gran disposición a cumplir las exigencias del cliente.

El centro de recreación llamado SPLASH PARQUE ACUATICO, iniciara su operación en el año 2011, donde abrirá sus puertas para que los clientes disfruten de la variedad de piscinas, toboganes y pistas de baile que habrá en el mismo, también se dará la realización de fiestas o cualquier evento social, adecuado y diseñado según sus exigencias, creando un espacio acogedor y atractivo, con la ventaja de que serán nuestros colaboradores quienes atiendan a sus invitados.

Splash Parque Acuático va tener un total de cuatro piscinas incluida la piscina de snorkel, más de seis toboganes, pistas de baile, las mismas que están dotadas de DJ, bares, store, vestidores, Caja fuerte, duchas, parqueadero privado, en fin todas las instalaciones que las personas necesiten para su comodidad y estadía por unas cuantas horas en Splash.

El propósito de Splash Parque Acuático es obtener un gran número de visitantes tanto de la ciudad de Babahoyo como de sus cantones aledaños, a un precio competitivo. Las herramientas de marketing que serán usadas son volantes, mail, presa escrita, menciones en programas radiales.

Con la investigación de mercado se logró establecer que la actividad de entretenimiento y diversión ha ido creciendo paulatinamente, en el cual muchos inversionistas han visto una oportunidad y han creado un concepto que se apega a una realidad demográfica y social desarrollada en nuestro entorno, algunos de ellos trayendo ideas del extranjero, hacia un contexto que se adapte a un nicho de mercado que antes no veía una necesidad de reunirse con amigos y compañeros de trabajo o de estudio.

De acuerdo con el análisis antes expuesto se ha determinado que para poder llevar a cabo este proyecto se necesita una inversión de 111,148.13 el mismo que será financiado en un 11% aproximadamente por la Corporación Financiera Nacional,

En conclusión, se determinó que el proyecto es seguro, eficaz y rentable. Los estados financieros estimados que mostraron que la situación económica del mismo será positiva, alcanzando utilidades durante los años en estudio, en virtud de que los ingresos proyectados solventaran los costos y los gastos en que incurra la compañía

SPLASH PARQUE ACUATICO

PLAN DE NEGOCIOS

3 OPORTUNIDAD

3.1 Oportunidad.

La sociedad actual que vive un constante trajinar, en su afán de descansar busca salir de la rutina, afianzar lazos familiares y estrechar vínculos afectivos con los de su alrededor, es por esto que se da un espacio para la diversión ya que ésta es parte de las relaciones interpersonales importantes para el bienestar emocional.

Babahoyo, como Capital de provincia, es una ciudad alegre y la hospitalidad de sus habitantes es una de las fortalezas de este lugar. Turistas y lugareños buscan diversas formas de divertirse junto a los suyos, es por esto que hemos desarrollado este nuevo proyecto denominado Splash Parque Acuático, para brindar a propios y extraños un lugar de entretenimiento y lograr posicionarlo en el mercado nacional, el mismo que cuenta con entretenimientos únicos, atención y seguridad esmerada las que darán momentos de solaz esparcimiento en cada uno de los eventos o festejos programados.

El turismo, es un fenómeno social que está movilizándolo al mundo, que obliga a turistas a la búsqueda constante de lugares de esparcimiento donde encuentren placer y satisfacciones en sus viajes, es por eso que Splash Parque Acuático será considerado como un atractivo potencialmente turístico, listo para recibir de 250 a 300 personas diarias, dispuestas a dejar el stress y a un mundo globalizado a cambio de un momento de esparcimiento y diversión.

Splash parque acuático será una empresa rentable, puesto que la demanda para este tipo de turismo es masiva, estimamos estar presentes en el mercado por mucho tiempo gracias al mantenimiento preventivo, a las capacitaciones del personal y de las encuestas permanentes que estarán distribuidas alrededor del establecimiento en puntos clave y accesibles para que el cliente puede llenarlas cada que sienta una insatisfacción, nuestro valor agregado más importante será el servicio de snorkel jamás visto en ningún establecimiento de piscinas alrededor de nuestro país. El cual nos marcará como únicos.

Proyectaremos las siguientes ventas

Durante el primer año: 110.708,50

Las utilidades del primer año será de: 18.915,51

Requerimos una inversión de: 111,148.13

3.2 Introducción

Splash Parque Acuático es una iniciativa de alumnas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil con visión innovadora, Esta empresa antes llamada Complejos turísticos, pertenecían a la industria turística, ha encontrado en el sector de entretenimiento tanto para niños jóvenes y adultos en la ciudad de Babahoyo, la falta de un ambiente original, con mejor infraestructura para poder compartir en familia, que ofrezca una atención de calidad, seguridad, excelente servicio, y con gran disposición al cumplimiento de las exigencias del cliente.

Este es el motivo principal para decidir implementar una solución a dicha problemática ubicando este espacio de diversión Splash Parque Acuático, al norte de la ciudad de Babahoyo por ser un sector de fácil acceso, para brindar un servicio único con variedad de piscinas y toboganes, olas y río artificial, también el poder realizar fiestas de cumpleaños, terminación de un año lectivo, y cualquier evento que el cliente desee realizar, donde niños con sus familias y turista en general puedan disfrutar de un agradable día lleno de pura diversión, con buena atención, y excelente música dentro de su ciudad.

Para la creación de este negocio se cuenta con un capital propio de \$10000, con el cual nos constituimos como una empresa mediana del sector comercial privado.

3.2.1 Antecedentes

Splash, se origina como una idea creativa e innovadora para transformar la típica idea de complejo turístico dentro la ciudad de Babahoyo, en un atractivo más de esta ciudad, con este servicio de Parque Acuático se pretende ofrecer una alternativa, en un ambiente totalmente diferente para las personas que gusten de una diversión en familia tomando un baño y practicar deportes así mejorando la infraestructura turística de la urbe.

Este tipo de proyecto ha sido desarrollado en ciudades cercanas, tal es el caso de Bolívar, Salinas, Recinto 3 Postes entre otras ciudades más del país, en las cuales ha logrado un alto grado de aceptación por parte de los usuarios.

PISCINAS CON OLAS Y TOBOGANES

Este atractivo que se implementado en el país de pasar del tradicional tobogán recto a diferentes formas, y colores de toboganes es la nueva tendencia en cuanto a complejos turísticos y parques acuáticos, que también brindan servicio de celebraciones de cualquier evento social.

Para la realización de este proyecto se ha tomado como referencia algunas empresas que se dedican a brindar este servicio de entretenimiento y diversión, A continuación se muestra una empresa en Balsapamba provincia Bolívar: (Troya, 2010)

Parque acuático Bolívar:

Ubicado en la provincia de bolívar, tiene capacidad para 3.000 personas. Sus atractivos principales son la piscina de olas, y los 2 toboganes, fuente de diversión de grandes y pequeños. Visitarlo resulta una actividad muy divertida y relajante para los turistas y familias que acuden en gran numero durante todo el año. (Zuñiga, 2010)

Foto N° 1



Foto N°2



Al presente año este moderno parque acuático cuenta además con Sauna, turco, Hidromasaje, bar restaurant, cambiadores, áreas verdes y servicio de salvavidas

Otra opción es el REY PARK.

Ubicado en el recinto 3 postes vía Babahoyo-Guayaquil, el sitio cuenta con grandes instalaciones para su comodidad y seguridad de su familia con; Veinte cuatro piscinas, toboganes de membrillo, juegos acuáticos interactivos, rampa deslizante de velocidad, toboganes. (centro turístico va en aumento, 2009)

Foto N° 5



Foto N° 6



3.2.2 Situación Actual y Tendencias

La búsqueda de un ambiente agradable, buena música, excelente atención, variedad de servicios y el poder compartir con familiares y amigos momentos únicos e inolvidables, lleva a todos los habitantes de Babahoyo a visitar diferentes lugares donde puedan identificarse con sus gustos y necesidades, son todos estos los factores los que han incidido a que los negocios dedicados al entretenimiento en familia tenga buena acogida, así lo comentan los dueños y trabajadores del Parque acuático Bolívar.

Los clientes principales de estos negocios se encuentran concentrados alrededor de toda la ciudad ya que la misma es pequeña, y disponen de entre \$10 a \$25 por persona para gastar en un día, el mercado de entretenimiento familiar va en aumento y eso se refleja en el incremento de locales y establecimientos en el país y la incursión de nuevos espacios.

A pesar de que se han dado muchos cambios en las políticas gubernamentales, no se ha visto muy afectado en el momento de que las personas deciden ir a divertirse de una manera familiar, al menos en Babahoyo es impresionante poder observar personas que muchas veces no cuentan con un lugar fijo de trabajo tienen tiempo y dinero para poder asistir a estos parques acuáticos.

Es por ello que contamos con la plena seguridad de que nuestra empresa de entretenimiento y diversión será un total y rotundo éxito en esta ciudad de Babahoyo y de manera indiscutible puesto que existe la necesidad que se ve reflejada en que todos los ciudadanos de este cantón fluminense tratan de satisfacer esta necesidad de cualquier manera y muchas veces sin importar el doble gasto que les representa a todos y cada uno el viajar desde media hora hasta una hora con tal de sentirse satisfechos.

SPLASH PARQUE ACUATICO

PLAN DE NEGOCIOS

4 CIUDAD DE BABAHOYO

4.1 Descripción de la ciudad de Babahoyo

Babahoyo es la capital de la provincia de Los Ríos, Ecuador. Fue fundada el 27 de mayo de 1869 (decreto legislativo). Es una de las ciudades más importantes del Ecuador y el puerto fluvial más importante del país por eso es considerada la Capital Fluvial del Ecuador. Es la Capital Provincial más cerca al Puerto Principal Guayaquil de hecho a esto se debe su lento crecimiento poblacional. (Zuñiga J. E., 1999)

El Cantón Babahoyo, creado por la ley de División territorial de 1824 con las parroquias de Babahoyo, Caracol, Sabaneta y Pueblo Viejo, está constituido en la actualidad por las parroquias urbanas: Babahoyo, Clemente Baquerizo, Camilo Ponce, Barreiro, El Salto, Pimocha, Caracol, La Unión, Febres Cordero (rurales), dentro de la jurisdicción de la provincia de los Ríos.

La ciudad de Babahoyo, cabecera cantonal, lo es al mismo tiempo, de la parroquia más importante. Los recintos son: Las Peñas, San Pablo, La Fortuna, Tibiano, Palmar, Chilintomo, Guadalupe, etc.

Babahoyo, que a más de cabecera del cantón de su mismo nombre, es la capital de la Provincia de los Ríos, cuenta con varias instituciones organizadas con el altruista fin de cooperación común para el bienestar y progreso colectivo.

Es el prototipo de la actividad y apogeo de los distintos órdenes de la vida nacional, y lo seguirá siendo siempre, porque tiene fuentes propias; haber sido y ser la vértebra vital de las dos regiones: Costa y Sierra; por ser el punto de influencia arterial entre una y otra, en donde se vinculan íntimamente los esfuerzos de muchos pueblos emprendedores; porque aquí se funden las aspiraciones de agricultores y comerciantes.

El centro de la ciudad comprende desde el Malecón 9 de octubre, las calles Juan x Marcos, Isaías Chopitea hasta la calle Primero de Mayo. En el sector se concentran las actividades comerciales y se desarrollan las acciones administrativas públicas. Cuenta con todos los servicios de infraestructura y la mayor parte del equipamiento comunitario de la ciudad;

las edificaciones del sector están construidas con materiales perdurables. Las calzadas de las calles se encuentran en buen estado, todos con pavimento rígido y algunas sobrepuestas con una capa de pavimento flexible.

Dentro de la red vial urbana, la ciudad cuenta con dos puentes peatonales que permiten la comunicación con Barreiro y El Salto. Existen cuatro puentes vehiculares: los dos primeros que cruzan los ríos Catarama y San pablo al norte de la ciudad (carretera Babahoyo - Quevedo); el tercero que cruza el estero Lagarto al Sur de la urbe (carretera Babahoyo - Guayaquil); y el cuarto que está ubicado en el sector La Ventura (carretera Babahoyo - Montalvo).



4.2 Reseña Histórica

Babahoyo su nombre en años pasados fue **BABAHUYUS**, tribu indígena que a arribo de los españoles, radicaba en las tierras comprendidas, entre los ríos Bodegas al cual dieron su nombre, y el Caracol, perteneciente dicha tribu a la confederación Huancavilca desde el punto de vista etimológico, parece que la palabra es de origen colorado, según Otto Von Buchwald, quien fuera unos de los pocos hombres de ciencias que hiciera estudios lingüísticos acerca de nuestros pueblos primitivos la palabra Baba y Olio que significa Gavilán Negro.

La ciudad de Babahoyo, fundada el 27 de mayo de 1869, en los terrenos cedidos por la familia Flores, frente a la confluencia de los ríos Babahoyo y Caracol, se estableció en la margen derecha del río San Pablo. Por mucho tiempo se llamó Bodegas, por haber estado allí ubicadas la Aduana y los Almacenes Reales, para el control del comercio entre Guayaquil y las ciudades de la Sierra ecuatoriana.

Azotada por muchos incendios, el de mayor magnitud ocurrió el 30 de marzo de 1867, que arrasó con todos los bienes de la población, motivos suficientes para que el gobierno del Dr. Gabriel García Moreno, resolviera el traslado al lugar que ocupa actualmente.

La capital fluminense se llenó de gloria al otro lado del río San Pablo, donde hoy se encuentra asentada la Parroquia Urbana Barreiro, pudiendo afirmarse que el Babahoyo de antaño es el Barreiro de hoy.

Babahoyo, la tradicional e histórica Bodegas de la época Floreana, pertenece a los pueblos francamente progresistas, ostensiblemente fuertes en su actual imperativo de colectividades que producen, crean e incrementan riqueza.

Es el prototipo de la actividad y apogeo de los distintos órdenes de la vida nacional, y lo seguirá siendo siempre, porque tiene fuentes propias; haber sido y ser la vértebra vital de las dos regiones: Costa y Sierra; por ser el punto de influencia arterial entre una y otra, en donde se vinculan íntimamente los

esfuerzos de muchos pueblos emprendedores; porque aquí se funden las aspiraciones de agricultores y comerciantes.

4.3 Situación Geográfica

Limites

Norte: Cantones.- Catarama, Esteros Saona y Solís

Sur: Cantón.- La provincia del Guayas y el río Chilintomo.

Este: Cantón Montalvo y la provincia Bolívar.

Oeste: Cantón Baba, Pueblo viejo, estero San Antonio y Río Babahoyo

Babahoyo, que a más de cabecera del cantón de su mismo nombre, es la capital de la provincia de Los Ríos, cuenta con varias instituciones organizadas con el altruista fin de cooperación común para el bienestar y progreso colectivos.

El principal sistema fluvial es el de río Babahoyo y parte del Caracol, arterias importantes de intenso tráfico comercial.

El río Babahoyo era después del Guayas, el de mayor movimiento de embarcaciones en la república.

4.4 Extensión

El 30 de septiembre de 1867 el Congreso Nacional decreta a Babahoyo como capital de la provincia de Los Ríos.

Actualmente la ciudad consta de 165.000 habitantes, según el departamento de censos registrados durante los últimos años por parte del Consejo Provincial de los Ríos.

Su extensión es de 1.085 Km. (Salcedo, 2008)

4.5 Clima

La ciudad de Babahoyo tiene un clima cálido húmedo. En el invierno hace años atrás había inundaciones en el casco urbano pero ahora gracias a un sistema de alcantarillado de primera la ciudad no se inunda.

4.6 Rutas de Acceso

Actualmente las calles la ciudad de Babahoyo están en buen estado gracias a la muy ilustre municipalidad de esta ciudad hace un mes exactamente se termino de asfaltar todas las calles.

Y con la ayuda y apoyo del gobierno provincial de Los Ríos las carreteras hacia las ciudades que cuentan con posibles clientes para nuestro negocio.

Cuenta con dos Empresas de Transportes "Fluminense" y la Coop. Santa Rita ambas con 4 líneas de buses cada una que van del noroeste a sur pasando por el centro. También existe el transporte mediante las canoas.

4.6.1 La distancia por horas hacia las ciudades con posibles clientes:

Guayaquil Babahoyo 1 hora 20 minutos

Milagro Babahoyo 1 hora

Montalvo Babahoyo 30 minutos

Balsapamba Babahoyo 45 minutos

Jujan Babahoyo 15 minutos

Baba Babahoyo 20 minutos

(TROYA, 2010)

4.6.2 La distancia por kilómetros de las ciudades con posibles clientes

Distancia a Guayaquil 63 km. aprox.

Distancia a Milagro 57 km aprox.

Distancia a Montalvo 33km. Aprox.

Distancia a Balsapamba 45km aprox.

Distancia a Jujan 14 km aprox.

Distancia a Baba 17 km aprox.

Distancia al parque acuático 48 aprox.

SPLASH PARQUE ACUATICO
PLAN DE NEGOCIOS

5 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

5.1 Análisis del Turismo en el Ecuador

Ecuador es un país que posee una gran variedad de atractivos turísticos que enamoran al turista nacional y extranjero, es por esto que muchos de los turistas lo han considerado como un destino turístico. En el país existe una alta demanda de turismo, es por esto que el sector turístico contribuye al crecimiento y desarrollo de la economía del país, la demanda potencial del turismo interno está constituida en su totalidad por la población urbana, sustentando el mismo la actividad turística en el Ecuador.

Los turistas nacionales como extranjeros buscan en sus viajes diferentes alternativas o actividades a las que realiza el turismo tradicional, es decir buscan un turismo nuevo con servicios de calidad, la gran demanda del turismo y las nuevas tendencias han hecho que las empresas que brindan servicios turísticos cambien su horizonte y busquen nuevos segmentos de mercado, identificando nuevas necesidades de sentirse reconocido con los recursos naturales y culturales que tiene nuestro país.

Para el mejor aprovechamiento de los recursos naturales se ha fomentado, el turismo participativo que implica al ecoturismo de naturaleza y aventura, el agroturismo, el turismo étnico y el de manifestaciones culturales, son estos factores que ayudan al crecimiento o desarrollo de las empresas que prestan estos servicios.

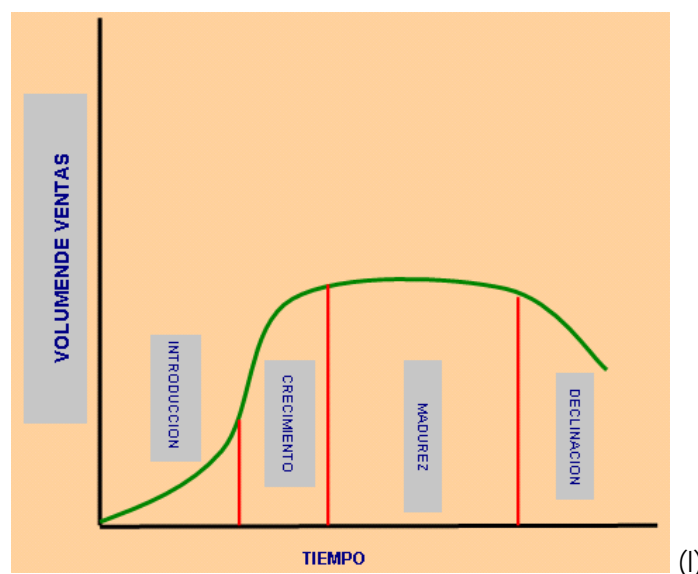
Para el desarrollo de este proyecto se pretende aprovechar recursos naturales donde se involucra al ecoturismo, como una alternativa de distracción y aventura, ya que en la finca donde se llevará a cabo la presente propuesta cuenta con una serie de atractivos naturales, donde se pretende aprovechar los mismos y fomentar un turismo participativo y diferente con servicios y atención al cliente eficaz y oportuno.

Ecuador cuenta con su logo mediante el cual se hace presente ante el mundo.



(Noriega)

Sin lugar a duda que la necesidad está vigente dentro de la ciudad de Babahoyo, pero no se ve evidenciado un tipo de mercado monopolizado puesto que solo se cuenta con dos complejos turísticos, si hablamos a nivel nacional Ecuador cuenta con muchos balnearios pero muy pocos Parques Acuáticos y si en muchos casos pueden existir pero no son de conocimiento público por no contar con los atractivos necesarios para ser considerados como tales. Por lo general todas las empresas cumplen el siguiente ciclo de vida.



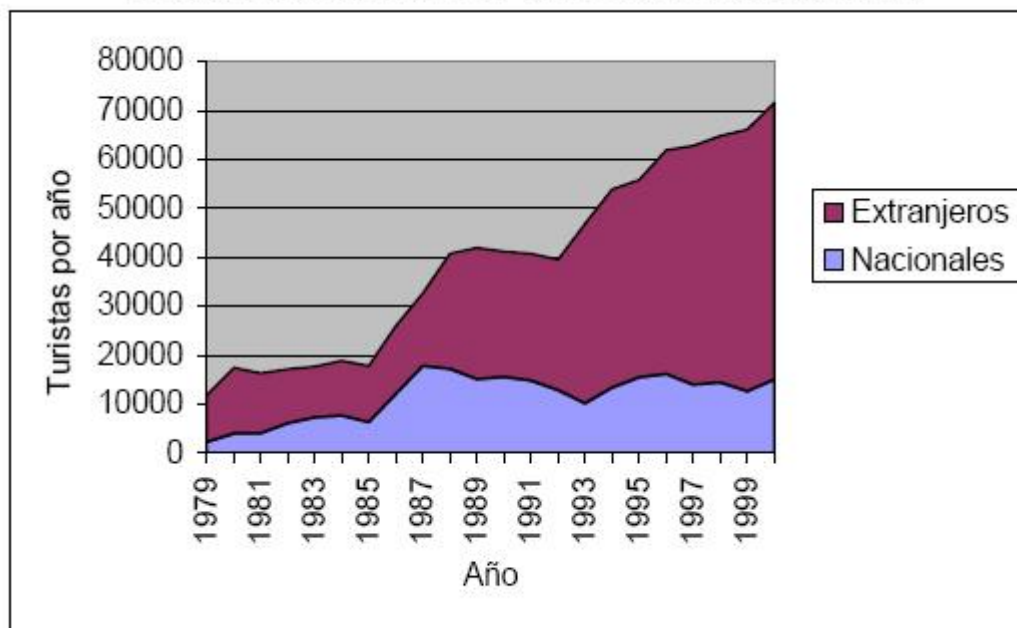
En nuestro país actualmente nos encontramos en una etapa de crecimiento, puesto que se nota con la simple observación y el diario vivir

que la competitividad de las empresas va en aumento y en el sector turístico aún más.

Anualmente son unos 160 mil turistas peruanos que van a Ecuador.
(google.com)

(10no)

Turistas ecuatorianos y extranjeros desde 1979



Fuente: Fundación Natura y WWF (2000) y (2001)

Solo en el cuadro que se presenta podemos evidenciar el movimiento turístico que ha ido desarrollando el país y actualmente se espera mantener la cifra de visitantes que ingresaron el año pasado: 1'005.297.

5.2 Análisis de balnearios y complejos turísticos en el Ecuador

En todo el Ecuador se ha desarrollado este atractivo turístico que ya ha estado entre nosotros desde hace varios años, como lo es el atractivo de balnearios y piscinas, en todas las provincias de este país vemos un gran número de estos y lo más importantes es que absolutamente todos son bastante visitados por el público en general.

Por lo general se los conoce con el nombre de complejos turísticos, o simplemente balnearios, este concepto ha sido perdurable a lo largo de los años en el Ecuador mas sin embargo, se ha tratado de ser mucho más exclusivos en el nombre de estos parques que alrededor del mundo entero son llamados Parques Acuáticos, con una visión más específica hacia piscinas de todos los tamaños y varios juegos dentro de la misma.

En el Ecuador se ha desarrollado varios proyectos de Parques Acuáticos siento estos muy acogidos y adoptados por el público en general para su diversión y entretenimiento, pese a que son muy acogidos aun no se ha detectado un número superior de 20 parques acuáticos dentro de nuestro país.

Listado de parques Acuáticos en el Ecuador

- ✓ Salinas Aqua Adventure
Ubicado en la provincia de Santa Elena, cantón Salinas.
- ✓ El Parque Acuático, Puyo
Se ubica en la Calle Teniente Hugo Ortiz.
(Atrás del Terminal Terrestre de Puyo)
- ✓ Parque Acuático Bolívar
Ubicado en la provincia de Bolívar, cantón Balsapamba

5.3 Análisis del turismo en la ciudad de Babahoyo.

En la ciudad de Babahoyo el turismo ha ido desarrollando de manera muy paulatina, tanto así que específicamente en la ciudad de Babahoyo no existen más de tres lugares turísticos que son los siguientes:

1 Casa de Olmedo

2 Malecón de Babahoyo

3 Rodeos Montubios

CASA DE OLMEDO



La casa de Olmedo está ubicada al frente de Babahoyo, en la Hacienda la Virginia.

Ésta casa fue propiedad del prócer José Joaquín de Olmedo en donde se firmó el 17 de junio de 1845 el tratado de la Virginia que puso fin a los 15 años de gobierno del General Juan José Flores.

En la Casa se exhiben las pertenencias de Olmedo entre ellas su comedor, cama, sillas de reuniones, armarios, cuadros y utensilios de cocina. Se suma también a esto algunos restos arqueológicos de las culturas que se asentaron en la Provincia de Los Ríos.

Las personas que deseen visitar la Casa de Olmedo, su atención es de lunes a sábado de 08:00-13:00 y para llegar al lugar se tiene que hacer un viaje en canoa desde el asilo de los de la tercera edad en el Malecón de Babahoyo, con un costo de 0.10 centavos de dólar, o en carro entrando por la parroquia el Salto.

MALECON DE BABAHOYO



En el Malecón de Babahoyo es la preferida por muchos que desean realizar sus actividades deportivas como trotar y caminar, haciéndolo de una forma agradable y relajante en compañía del aire fresco y de la brisa del río. El Malecón de Babahoyo consta de tres Sectores, cuenta con cuatro locales

de comidas rápidas y juegos infantiles, por demás existe un puente peatonal que une a la ciudad con la parroquia el salto. En el segundo sector encontramos "El Centro Comercial el Río", una área de comercio, con 18 locales comerciales destinados para la venta de mercaderías varias.

En el último Sector encontramos el "Parque el Paseo", una área de paseo arborizado, manteniéndose la vegetación existente, en este sector existe otra zona de locales de comida que en número de cuatro son para la venta de comida rápida. Todos los Domingos, el Malecón de Babahoyo se convierte en el "Malecón Libre", un proyecto en que la alcaldía de la ciudad cierra el tránsito de vehículos y convierte en una zona libre y peatonal, que es también aprovechado para el uso de bicicletas y otras actividades deportivas.

El malecón es un precioso lugar que conjuga todos los elementos de la naturaleza con los elementos de la vida moderna. En la avenida del malecón también se pueden encontrar cines y variados restaurantes de comida criolla e internacional de la mejor calidad.

RODEOS MONTUBIOS



El Rodeo Montubio es el momento más esperado por el montubio. Es la oportunidad de exhibir su destreza y habilidad para montar o lazar un corcel chúcaro. Se realiza en el cantón Babahoyo, en la provincia de Los Ríos, parroquia Pimocha en la plazoleta principal.

En los rodeos montubios se celebra en encuentro y la fusión de las dos razas; la India de los pueblos americanos con la española, dado que se convierte en la nueva raza, que celebra sus fiestas como actos de cultura y sus manifestaciones folklóricas.

Es una tradición costeña que se realiza cada 12 de octubre, se escogió esta fecha, porque coincide con el Día de la Raza, donde los visitantes nacionales y extranjeros pueden conocer más quién es el hombre del campo, su valentía, su audacia, y que admiren la belleza de la mujer montubia, durante con la elección de la Criolla Bonita. En el acto participan simpáticas mujeres de las haciendas invitadas.

5.4 Análisis del Mercado

El impulso que genera el sector turístico en la ciudad de Babahoyo, ha provocado que muchos sectores residenciales se conviertan en comerciales, que se implanten negocios que atraen, no solo a los turistas extranjeros si no también a los babahoyenses, que cada día sienten como la ciudad se va transformando en una urbe moderna, dinámica.

El Ecuador ha ido creciendo de manera paulatina a raíz de la recuperación económica que trajo consigo la dolarización, el alto precio del petróleo y las remesas de los inmigrantes, entre otros factores, aunque hay que citar que este aumento del consumo se ve sustentado mas en el dinero plástico, que en la moneda corriente, lo que provoca también una mayor brecha entre las clases sociales existentes en nuestras ciudades.

Pero muchos han sido los inversionistas que han visto su oportunidad en el mercado y han creado un concepto que se apega a una realidad demográfica y social desarrollada en nuestro entorno.

Pese a que ya analizamos la situación turística de Babahoyo y nos damos cuenta que realmente, no cuenta con una gama de lugares turísticos, nace una necesidad por parte de la ciudadanía Babahoyense.

Esta necesidad se ve reflejada en el turismo masivo, enfocados a todo lo que es balneario y complejos turísticos, pese a una exhaustiva investigación y sondeo, los ciudadanos babahoyenses realizan mucho turismo de entretenimiento en piscinas de la localidad.

Si bien es cierto que dentro de la ciudad de Babahoyo encontramos dos complejos turísticos, no satisfacen la necesidad del cliente, porque en la actualidad no cuentan con una infraestructura adecuada para brindar un excelente servicio.

Existiendo este problema las personas en los últimos ocho años han decidido trasladarse hacia un cantón vecino llamado Montalvo exactamente a cuarenta y cinco minutos de la ciudad de Babahoyo, para poder realizar este tipo de turismo, ya que el cantón vecino ofrece variedad de complejos

turísticos, con variación de piscinas, toboganes, y comida típica. He ahí nuestro mercado enfocado principalmente a todos los Babahoyenses los mismos que estarían dispuestos a pagar un poquito más la entrada pero quedarse dentro de su ciudad, y a su vez ahorrarse el dinero que gastan en transporte público, o en combustibles para los que poseen sus propios vehículos.

Estos babahoyenses sería hombres y mujeres de toda edad primordial enfocada en niños con sus familias, jóvenes, decidirnos por un nicho de mercado resultaría complicado puesto que nuestra empresa es al público abierto, pero de tener que decidir por uno indudablemente sería los niños pero obviamente depende de sus padres pero serían estos niños quienes motiven la decisión de compra de sus padres. La seguridad que brindaremos será una motivación de los padres puesto que por conocimientos personales en uno de los complejos situados en esta ciudad como lo es el GRAN DANIEL, una niña de 8 años se ahogó, el lugar fue clausurado por no tener todas las medidas de seguridad necesarias este hecho paso ya hace 10 años y en ese entonces fue publicado por el Diario el Clarín de esta ciudad, actualmente el complejo opera de manera de regular y recibe visitantes de clase media baja.

Ahí está nuestra diferenciación el enfoque de nuestros clientes de clase media y media alta, gracias a que contamos con la dirección de turismo perteneciente al municipio de Babahoyo será muy fácil que se difunda y se promocióne nuestra empresa. En la ciudad de Babahoyo solo encontramos dos complejos turísticos llamados: SAN PABLO y GRAN DANIEL, ambos cuentan con una visita diaria de 150 personas aproximadamente.

5.5 Análisis de los Clientes

El nicho al cual va enfocado Splash Parque Acuático es a los niños de todas las edades con sus familias, situados en la ciudad de Babahoyo como punto preferencial y luego de los cantones aledaños, con una actividad económica vigente, lo importante es que para poder gozar de las atracciones de Splash Parque Acuático no se necesita pertenecer a la clase alta sino mas bien nos enfocamos a la clase media lo cual corresponde a un sector muy amplio ya que se encuentra en todo el país.

El problema que se evidencia de nuestros futuros clientes es que no cuentan con un lugar moderno y lleno de todas las medidas de seguridad para protección de la vida humana, pese a que esta necesidad no está siendo atendida llega Splash Parque Acuático para logra llenar a ese cliente insatisfecho precautelando du vida y su seguridad tal como lo dispone nuestra constitución ecuatoriana en uno de sus artículos, así como se habla también de un principio de igualdad para lograr ser mejores ecuatorianos Splash no ignora a ningún tipo de cliente, definiendo así a nuestros clientes tradicionales como los niños, quienes serán el factor motivador dentro de la familia y a su vez la motivación para ellos será la diversión, el snorkel, las fiestas sorpresas que se realizaran etc.

Análisis demográfico:

Al hacer referencia al género, se considera que está dividido en partes iguales

Cuadro n. 1

GENERO	
MASCULINO	FEMENINO
50%	50%

También se deben tomar en cuenta la edad en la cual oscilan los potenciales clientes, distribuida de la siguiente forma.

RANGO DE EDAD	
5-16	50%
17-25	25%
26-35	15%
36-45	10%

Uno de los puntos importantes para poder evitar errores es aprender del cliente, conocerlo, y entender sus necesidades para poder satisfacerla.

De mutuo acuerdo con el consumidor, debe establecer una planificación con objetivos a medio y largo plazo.

Para llegar a este punto es primordial mantener abierta una línea de comunicación.

El precio de los productos debe ser directo, simple y dar una información clara al cliente. Y, por supuesto, es preciso que todo cambio se comunique de inmediato al cliente.

5.6 Análisis de la Competencia.

En la actualidad existen 2 complejos turísticos dentro de la ciudad de Babahoyo:

5.6.1 Competencia Directa

COMPLEJO TURÍSTICO GRAN DANIEL



Pese a que es un complejo turismo no tan agradable a la vista de los clientes es un lugar muy concurrido por los ciudadanos Babahoyenses, esto nos demuestra que sin necesidad de encuestas que los habitantes de esta ciudad tienen un alto grado de preferencia por los balnearios y piscinas en general. Este complejo turístico Gran Daniel, está ubicado al este de Babahoyo a la salida hacia el cantón Montalvo, cuenta:

- ✓ Una piscina grande para adultos
- ✓ Una piscina pequeña para niños
- ✓ Duchas de baño

- ✓ Vestidores
- ✓ Bar

La entrada a este balneario es de 2 dólares para adultos y 1 dólar para niños. Otras de las características de este complejo es que dentro del bar solo se da la venta de snacks y bebidas alcohólicas como aguas y colas. Actualmente este complejo turístico recibe la visita de aproximadamente 350 personas semanalmente.

COMPLEJO TURÍSTICO SAN PABLO



Ubicado al este de Babahoyo, es el complejo más joven ya que tiene aproximadamente un año desde que abrió sus puertas al público, pero que aun no cuenta con una infraestructura culminada, pero sin embargo recibe muchos clientes y solo cuenta con:

- ✓ Una piscina grande para adultos
- ✓ Una piscina pequeña para niños
- ✓ Bar
- ✓ Vestidores

El valor de las entradas es de \$2.50 para adultos y \$1.50 para niños, dentro del bar se puede consumir snacks, bebidas alcohólicas, aguas y colas.

Dentro de estos dos complejos turísticos podemos observar factores en común como la venta de bebidas alcohólicas, lo cual ha traído problemas de discusiones y peleas entre clientes.

Pero nos podemos dar cuenta que a pesar de estos inconvenientes, la mayoría de la población Babahoyense prefiere quedarse dentro de la ciudad y soportar estos dilemas pero, por otro lado otra parte de la población decide irse fuera de la ciudad hasta el cantón Montalvo donde podemos encontrar varios balnearios y lo más novedoso es el parque acuático Bolívar.

5.6.2 Competencia Indirecta

PARQUE ACUÁTICO BOLÍVAR



El parque acuático, tiene capacidad para 3.000 personas. Sus atractivos principales son la piscina de olas, y los 2 toboganes, fuente de diversión de grandes y pequeños. Visitarlo resulta una actividad muy divertida y relajante para los turistas y familias que acuden en gran numero durante todo el año. Cabe mencionar también que este moderno parque acuático cuenta además con Sauna, Turco, Hidromasaje, bar restaurant, cambiadores, áreas verdes y servicio de salvavidas

El parque Acuático de Bolívar en la parroquia Balsapamba ofrece además una piscina de Pesca Deportiva. Solo el acceso a las piscinas es pagado el resto del complejo es de libre acceso al público. Estamos seguros de que su visita le resultara, muy divertida y agradable, se ubica en la Parroquia

Balsapamba Sector el Cristal a 59 Km de Guaranda Capital de la Provincia de Bolívar.

REY PARK



El Complejo Turístico Rey Park está disponible para todo tipo de evento social.

Como: Clausura del año amable, Clausura del Año Escolar, Graduación de Colegios, Reuniones de Universitarios, Reuniones de dignidades Gubernamentales, congregaciones, Comités de Empleados, Departamento Administrativos, Matrimonios, Cumpleaños en general, quinceañeras, Entrega de regalos navideños, todo tipo de evento que nos Desee usted consulta en el correo electrónico.

El sitio cuento con grandes instalaciones para su comodidad y seguridad de su familia con; Veinte cuatro piscinas, toboganes de membrillo, juegos acuáticos interactivos, rampa deslizante de velocidad, toboganes extremos con estructuras en su interior de, Ríos artificiales con burbujas, cascadas extravagante de la flora y colorido, Juegos recreativos para niños, canchas

deportivas, aéreas de descanso, bar para su deleite, restaurante con platos a la carta, pista de baile, escenarios con artista multicolor, música amplificación de sonido profesiones instalado en todas las aéreas, el sector de escenarios para fotografías de recuerdos, cómodas estaciones para realizar los cumpleaños sin aviso Disponible En cualquier momento, amplio parqueadero y privado para la seguridad de su vehículo, con un alto grado de resguardo y seguridad policial Todo El Día Para Que Tenga Un día de sano esparcimiento y usted su distinguida familia.

- Piscinas
- Toboganes Extremos
- Rampa acuática de velocidad
- Tobogán laberinto
- Burbujas de Río artificial
- Castillo del terror
- Canchas deportivas
- Animales Petrificados
- Bar Piqueos
- Restaurante con platos a la Carta
- Pista de baile
- Áreas verdes
- Áreas para celebrar cumpleaños
- Escenario Multicolor
- Amplio parqueadero

Cuadro n.- 2

MATRIZ DE LA COMPETENCIA

COMPETENCIA	SERVICIO	CALIDAD	CARACTERISTICAS	SISTEMA DE DISTRIBUCION	MARKETING	UBICACIÓN GEOGRÁFICA	FORTALEZAS Y DEBILIDADES
Complejo turístico San Pablo	Lugar de recreación balneario y entretenimiento	Bueno	3 Piscinas 1 Tobogán De uso masivo Servicios para eventos Estilo Popular Venta de comidas rápidas Vestidores privados Precio económico Pista y	Directo	Boca a Boca Radio local Televisión Local	Babahoyo vía Montalvo	Experiencia Conocimientos de los clientes Mala infraestructura Falta de seguridad Falta de salvavidas

			DJ				
Complejo Turístico Gran Daniel	Lugar de recreación balneario y entretenimiento	Bueno	2 piscinas 1 tobogán De uso masivo Estilo popular Venta de comidas rápidas Precios bajos	Directo	Boca a boca	Babahoyo	No hay exclusividad Mal servicio No tiene parqueo No tiene salvavidas Dentro de mismo se han detectado robos Inseguridad total

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

6 EMPRESA

6.1 Condición legal del Parque Acuático

Aspectos legales:

Nombre comercial: Splash Parque Acuático

Razón social: Parque Poland S.A.

Conformación jurídica: Sociedad anónima

Lugar de constitución: Babahoyo

Dirección: Juan x Marcos entre Juan Agnoletto y la C

Fecha de constitución: 25 de julio de 2010

Fecha de inscripción ante notario: 25 de julio de 2010

Fecha registrador mercantil: 25 de julio de 2010

RUC: 27582499824

Actividad económica: parque Acuático

Monto capital suscrito: \$10.000

Representación legal

ACCIONISTAS	CARGO	CAPITAL
Katerine Medina	Gerente General	5.000
Katherine Troya	Jefe de marketing	5.000
TOTAL:		\$10.000

PRESTAMISTA	CAPITAL
CFN	\$ 101.148.13

6.2 Generalidades



Ubicación del Parque acuático:

Parroquia: Clemente Baquerizo (Babahoyo, 2005)

Sector: Sur de Babahoyo

Teléfonos: 091814429 - 099672356

E-MAIL: splashparqueacuatico@gmail.com

6.2.1 Logotipo

Nuestro logotipo será el siguiente:

- Llevará el nombre: Splash Parque Acuático.
- Tiene colores y diseños de acuerdo al nombre.

6.2.2 Origen del Nombre

Como nuestra empresa es un centro de diversiones acuáticas, consideramos que el nombre más adecuado es "SPLASH PARQUE ACUÁTICO" porque "SPLASH" es el sonido que hace nuestro cuerpo cuando cae al agua, sonido que se queda grabado en todas aquellas personas que disfrutan de las actividades acuáticas.

Este nombre será de gran agrado para nuestros clientes, en especial de los niños, ya que para ellos les resultará llamativo y divertido pronunciar "SPLASH".

Este nombre queremos posicionarnos en el mercado del entretenimiento familiar, ya que somos los únicos en el país que contamos con el valor agregado de SNORKEL, impulsando con éste el deporte del buceo, despuntando en un escenario que invita a descubrir en una piscina el fantástico mundo bajo el agua.

6.2.3 Slogan

"UN MUNDO DE DIVERSIONES EN UN SOLO LUGAR".

Este slogan refleja que nuestra empresa ofrecerá un servicio lleno de esparcimiento y diversión que disfrutarán chicos y grande, donde el entretenimiento estará garantizado.

Las propuestas serán múltiples y los momentos para disfrutarlas lucen maravillosamente eternos.

6.3 Valores

Las bases en las que nuestra empresa se fundamentará, para lograr el éxito del trabajo en equipo son:

- ✓ Respeto
- ✓ Puntualidad
- ✓ Tolerancia
- ✓ Bondad
- ✓ Laboriosidad
- ✓ Prudencia

Los valores son, precisamente, eso: un intento de responder a las grandes interrogantes que los seres humanos nos planteamos cuando entramos en relación con otros seres humanos.

Fomentar el **respeto** como valor primordial dentro de la empresa nos garantizará que cada colaborador demostrará **puntualidad** e todas las funciones a ellos encomendadas.

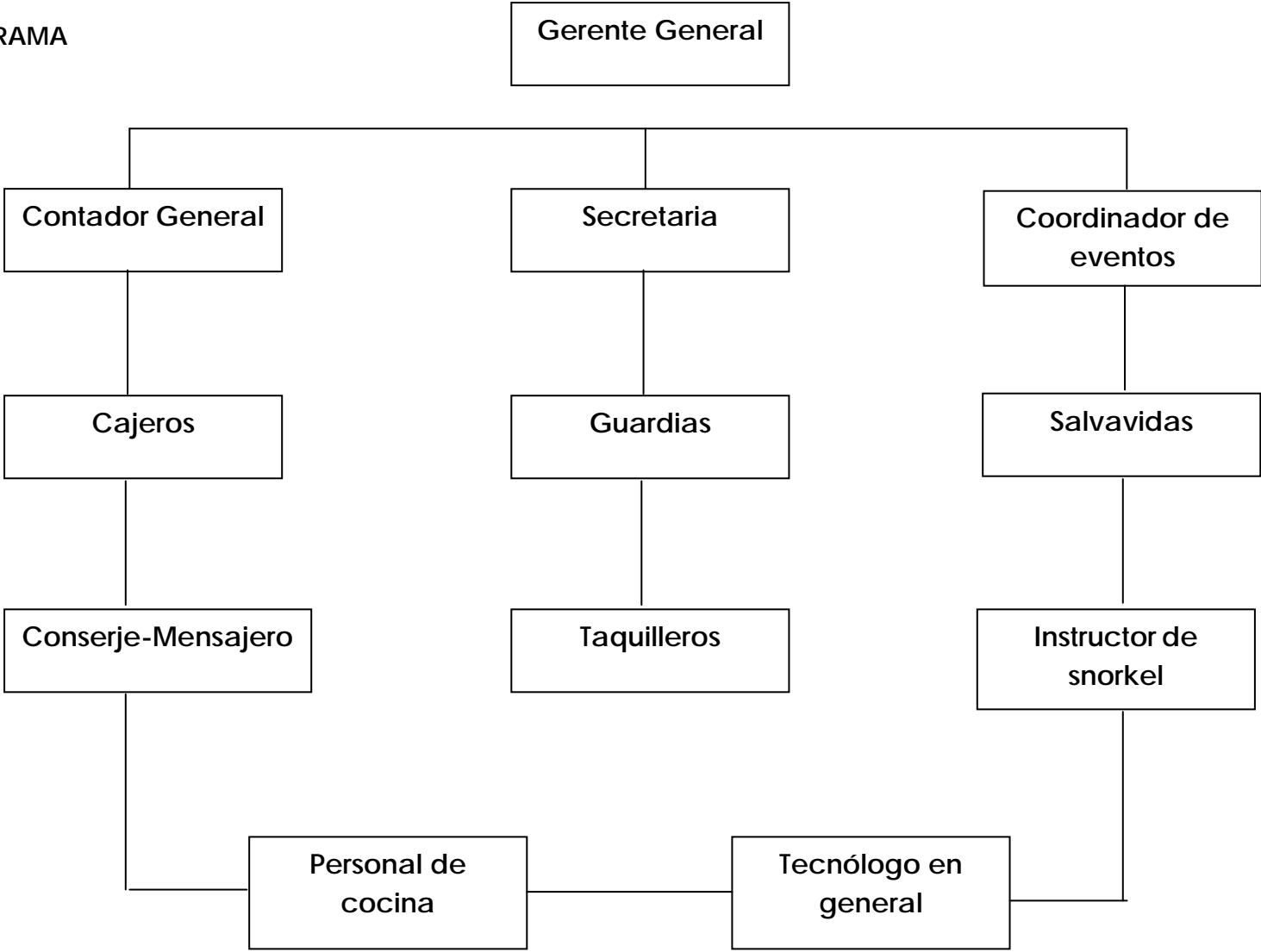
La convivencia pacífica entre el equipo de trabajo demostrará la **tolerancia** con la que evitaremos conflictos dentro de nuestra empresa.

También los colaboradores deben tener la disposición permanente a hacer las cosas bien, de manera amable, generosa y firme basados en la **bondad y laboriosidad** para hacer realidad todo lo que se ha planificado.

El NO poner en riesgo el bienestar de nuestros colaboradores y clientes nos obliga a comportarnos con **prudencia**, caracterizándonos por nuestra cautela al actuar y no poner en riesgo a la empresa ni a los clientes.

Cuadro No. 3

6.3.1 ORGANIGRAMA



6.3.2 Curriculum Vitae de Accionistas Resumido

Katerine Elizabeth Medina Bravo

Ingeniera en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas, 23 años de edad. Dentro de sus prácticas laborales ha trabajado como recepcionista en la Hostal "ECUAHOGAR", en el Hilton Colón Guayaquil (FITE 2006), Hotel Carso Inn ubicado en la Ciudad de Milagro y en la Cámara de Comercio de Guayaquil. Posee conocimientos del idioma inglés y de programas de computación.

Katherine Tatiana Troya Terranova (Jefe Operativo)

Ingeniera en administración de empresas hoteleras y turísticas, 22 años de edad. Actualmente estudiante de jurisprudencia en la universidad Católica de Santiago de Guayaquil, dentro de sus prácticas laborales asistente personal de la señora María del Carmen Aguayo en el canal 8 gama tv, en el departamento de miss ecuador, pasantías en la notaria sexta del cantón Babahoyo, pasantías en el hotel Guayaquil de recepcionista, posee cursos avanzados en inglés en el centro de estudios SPIRIT School of Language, y cursos de computación en LOS ANDES.

6.3.3 Ofertas del Servicio Turístico.

SPLASH PARQUE ACUÁTICO ofrece servicios 5 días a la semana, de miércoles a domingo. Abre sus puertas al público desde las 09H00 hasta las 19H00. Es un centro de distracción dirigido a los amantes de la natación, el buceo y los deportes acuáticos.

Busca integrar a toda la familia, desde los infantes hasta los visitantes de la tercera edad, que con la asistencia necesaria que el parque ofrece pueden disfrutar de este lugar sin temor a sufrir algún tipo de incidente.

Para los amantes de los deportes, se ofrecen prácticas de Snorkel con entrenadores especializados en el mismo.

Una cancha deportiva multiuso, satisfacerá la afición deportiva de los visitantes.

El patio de comidas es un área integrada al ambiente paradisíaco que se ofrece, en él nuestro visitante, podrá degustar los más variados piqueos y bebidas al gusto del consumidor.

Procuramos ofrecer nuestros servicios a manera de paquetes turísticos a fin de que el cliente pueda ajustar su presupuesto con anticipación, incluyendo accesorios como boyas, Snorkel y servicios como casillero privado.

Cuadro No. 4

TARIFAS INDIVIDUALES.

TIPO DE CLIENTE	VALOR DE LA ENTRADA	SERVICIOS INCLUIDOS
Adultos	\$5	Boya, Snorkel, casillero
Tercera edad	\$2.50	Boya, Snorkel
Menores de 12 años	\$2.50	Boya, Snorkel
Menores de 5 años	Entrada libre con un adulto	boya

Cuadro No. 5

6.4 Oferta del servicio

TIPO DE GRUPO	COSTO POR PERSONAS	Nº MÍNIMO DE INTEGRANTES	SERVICIOS QUE OFRECE EL PARQUE ACUÁTICO	SERVICIOS ADICIONALES	REFRIGERIOS
COLEGIAL	\$8	15	Uso del tobogán y de las canchas, piscina con olas Buceo con snorkel, baños y vestidores, bar restaurant abierto permanentemente. Música ambiental y moderna.	Snorkel, casilleros individuales, Store, instructor enfermería	Bienvenida: hamburguesa y bebida no alcohólica a escoger. Mediodía: una pizza personal y bebida o jugo a escoger. Un botellón de agua
EJECUTIVO	\$10	15	Uso del tobogán y de las canchas, piscina con olas, Buceo con snorkel, baños y vestidores,	Snorkel, casilleros individuales, Store, instructor, enfermería.	Bienvenida: Un refrigerio típico con jugo o café. mediodía: una porción de

			bar restaurant abierto permanentemente. Música ambiental y de acuerdo a la solicitud del cliente.		piqueos y bebida o jugo a escoger. Un botellón de agua.
INFANTIL	\$8	15	Uso del tobogán y de las canchas, piscina con olas, Buceo con snorkel, baños y vestidores, bar restaurant abierto permanentemente. Música ambiental, infantil y moderna.	Decoración infantil, Snorkel, casilleros individuales, Store, boya, instructor, enfermería.	Bienvenida ración mediana de canguil y un vaso de cola. Mediodía; Hamburguesa, hot dog o salchipapa a escoger con una bebida. Torta de cumpleaños.

FAMILIAR	\$10	8	Uso del tobogán y de las canchas, piscina con olas, Buceo con snorkel, baños y vestidores, bar restaurant abierto permanentemente. Música ambiental y de acuerdo a la solicitud del cliente.	Snorkel, casillero familiar, Store, boya, instructor enfermería	Bienvenida: Un refrigerio típico con jugo o café de mediodía: una porción de piqueos y bebida o jugo a escoger. Un galón de agua.
----------	------	---	--	---	---

6.4.1 Introducción

Desde el año 2000, el turismo en nuestro país ha crecido notablemente. Hoy es muy común observar como familias enteras los fines de semana se desplazan a los lugares de esparcimiento con el fin de pasar momentos amenos.

Llegan a nuestro Parque y desde el momento que ingresan notan la gran diferencia de este complejo de los demás. La atención personalizada, el ambiente seguro, la novedad del valor agregado (snorkel), el store o tienda de accesorios para el uso de las piscinas, un sauna, una cancha multiuso, una pista de baile y shows artísticos y un bar de A&B harán que quienes aquí pernocten se sientan muy a gusto y que la elección del lugar fue la más adecuada.

Los niños serán quienes más disfruten de nuestras instalaciones ya que los instructores lograrán que la diversión de ellos sea la mejor.

Con todos estos servicios brindados, podemos asegurar que nuestros visitantes volverán siempre a este mágico lugar.

6.4.2 Características del servicio

Splash Parque Acuático abrirá sus puertas al público en el año 2012.

Es un lugar que contará con varias piscinas, una cancha multiusos, sauna, store, enfermería, bar de A&B, pista para shows y bailes en el cual se podrán realizar fiestas o cualquier evento social adecuándolos según el requerimiento que necesite.

Se harán convenios con empresas, escuelas, colegios y universidades dentro y fuera de la ciudad. También contará con socios al Parque Acuático, los cuales gozarán de promociones y descuentos dentro de nuestras instalaciones.

6.4.3 Seguridad

El parque Acuático cuenta con todas las medidas de seguridad necesarias para que familias enteras pasen un momento divertido y ameno. Tiene una

capacidad para 250 personas, salidas de emergencias, extinguidores en puntos estratégicos y una póliza de seguros, para los clientes, los empleados y las instalaciones.

6.5 Descripción del servicio

Días Splash: días abiertos para el público en general.

Cuadro No. 6

DÍAS OPERATIVOS	Jueves, viernes, sábados y domingos
HORARIOS	10H00 a 18H00

Este será el horario definitivo para la atención al público dentro del parque.

Cuadro No. 7

6.5.1 Descripción de las tarifas de precios

Capacidad máxima	250 personas	Edad	De 3 años en adelante
DESCRIPCIÓN	DURACIÓN	COSTO POR PERSONA (hombres, mujeres y niños)	OBSERVACIONES
Día Splash	8hras.	\$3.50 adultos \$1.50 niños	Uso del tobogán y de la cancha, piscina con olas, sauna, enfermería, casilleros individuales, Baños y vestidores, bar restaurant abierto permanentemente.
SERVICIOS ADICIONALES.			Snorkel, bar, store
PAQUETES			
EJECUTIVO	4H30	\$17	Ver en descripción del paquete.
INFANTIL	3H30	\$10	Ver en descripción del paquete.
FAMILIAR	4H30	\$15	Ver en descripción del paquete.
COLEGIAL	4H30	\$12	Ver en descripción del paquete.

6.5.2 Paquetes promocionales

Paquete ejecutivo:

Valor: \$17

Incluye:

- Snorkel
- Instructor
- Coctel de bienvenida
- Piqueos de dulce y sal
- Sanduches
- Bebidas
- Pista de baile
- Cancha
- Una cerveza

Paquete infantil:

Valor: \$10

Incluye:

- Instructor
- Babysister
- Sanduches
- Confites
- Bebidas
- Gorros con el logo
- Boyas
- Decoración
- Torta
- Pista de baile
- Payaso

Paquete familiar:

Valor: \$15

Incluye:

- Coctel de bienvenida (adultos)
- Piqueos varios
- Bebidas
- Sanduches
- Cancha
- Pista de baile
- Instructor
- Snorkel
- Torta
- Una cerveza

Paquete colegial:

Valor: \$12

Incluye:

- Snorkel
- Cancha
- Pista de baile
- Piqueos varios
- Sanduches
- Bebidas
- Torta

6.6 Proveedores

La cuidadosa selección de proveedores, constituye un factor de relevancia en el cumplimiento del compromiso de Splash Parque Acuático; al brindar a sus clientes un servicio de primera calidad, de acuerdo a sus necesidades específicas.

El éxito de esta empresa depende en gran medida de que el servicio de los proveedores sea óptimo, por lo que se ha desarrollado una organización de compras inteligentes y eficaces, ya que cuanto mejor sea la gestión, mejor será nuestro servicio.

Siguiendo este principio, intentamos crear fuertes lazos en el trabajo con los proveedores; alianza que permitirá alcanzar y exceder los requerimientos de los clientes y enfrentar los desafíos del mercado.

6.6.1 Vamos a contar con los siguientes proveedores

BEBIDAS:

Cervecería Nacional (Pilsener y Club verde)

Coca-cola (Gaseosas, aguas con gas y sin gas)

Quicornat (Sunny)

Toni (yogurt, avenas, gelatinas, bebidas hidratantes)

PIQUEOS Y DULCES:

Pastelería "California"

DECORACIÓN:

Chiqui Fiesta

Splash Celebration.

6.6.2 Menú de A&B

PIQUEOS.

Tacos	\$2.50
Hamburguesas	\$1.50
Porciones de pizza	\$1.50
Hot dog	\$1.25
Pan de yuca	\$1.50 (porción de 5 panes)
Papi pollo	\$2.50
Popcorn	\$0.75
Patacones con queso	\$2.00
Maduro con queso	\$1.00

BEBIDAS.

Cerveza Pilsener	\$2.00
Club Verde	\$3.00
Sunny	\$1.00
Yogurt	\$0.80
Gelatoni	\$0.75
Avenas	\$0.80
Bebidas hidratantes	\$1.25

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

7 Plan de Marketing

7.1 Introducción

El propósito del Plan de Marketing de Splash Parque Acuático, es posicionarse en la mente del consumidor por los servicios de diversión, esparcimiento, relax, aventura, etc., dirigido a familias, amigos, parejas, empresas, centros educativos, religiosos etc., y en general a todo grupo organizado de personas que requieran de pasar un momento agradable e inolvidable, de modo que quienes lo visiten, regresen, y puedan recomendar el lugar a otros.

Nuestro segmento de mercado, serán personas que gusten de la diversión, distracción en familia, puesto que de esta manera también estamos fortaleciendo la unión familiar, y la buena convivencia entre sus miembros. Es por esto que el nombre del parque Splash, tiene que ver con agua, porque al hacer contacto el agua con el cuerpo humano al introducirse en las piscinas tiene este sonido (Splash) además denota tranquilidad, paz, relax, bonanza que las personas necesitan para salir del bullicio que la urbe representa y ritmo acelerado de vida que se tiene, así como también la contaminación que las ciudades y del estrés.

Las estrategias de marketing a utilizar, serán el auto mejoramiento, puesto que a medida que el negocio crezca se aumentaran la infraestructura del lugar.

También contaremos con redes sociales, como facebook, twitter, e-mails, etc., para así contactar más clientes, (marketing social), es decir programas para involucrar a la comunidad, (marketing proactivo) de modo que los esfuerzos estén siempre basados en la entera satisfacción del cliente.

7.1.1 Objetivos Financieros

- Obtener elevados ingresos que cubran gastos y costos, y la demostración de la utilidad que generaría.
- Recuperar la inversión inicial al tercer año de funcionamiento.
- Obtener un incremento en las ventas al 10% anual.

7.1.2 Objetivos de Mercadotecnia

- Posicionar el producto/servicio en la mente de los potenciales clientes.
- Propender a la fidelidad del cliente, estableciendo juicios de valor a todos los servicios que este ofrezca.
- Lograr una satisfacción de clientes del 95% durante el primer año.
- Lograr un 15% de participación de mercado, utilizando medios de comunicación masiva, antes del tercer año de operación.

7.1.3 Marketing Mix.

Describe las 4 P (Producto, Plaza, Promoción y Precio), a las cuales están dirigidos los esfuerzos de la empresa, de modo que aseguren su posición en la mente del consumidor, así como también su parte del mercado agregado.

7.2 Producto o servicio

- Parque Acuático Splash será un lugar de esparcimiento, diversión y lo primordial de él será que se puede disfrutar en familia, y servirá para estrechar aún más los lazos de afecto entre los integrantes de ella, además tendrá un valor agregado que será una zona creada para realizar Snorkel (buceo), es decir a al podrán acudir personas que les gusta la aventura y el deporte en esta disciplina.
- Imagen Externa: demostrará modernidad, porque se utilizaran los últimos detalles en cuanto a adquisición de infraestructura necesaria para

decorar parques acuáticos, piscinas, toboganes, zona de esparcimiento etc.

- Imagen Interna: Exclusividad, porque tendrá zonas de diversión tales como: pista de baile, buffet, snacks, bar, servicio para cuidados de niños menores de 5 años.
- Servicio: su calidad se refleja en el servicio y atención que se presten en todas sus dependencias, se establecerán además convenios con universidades que tengan la carrera de Turismo, de modo que las estudiantes puedan realizar sus pasantías empresariales en este paraíso acuático, siempre pensando en la satisfacción el cliente.
- Atracciones futuras como la implementación de nuevos toboganes con mayor velocidad, y otros deslizables con boyas

7.2.1 Plaza

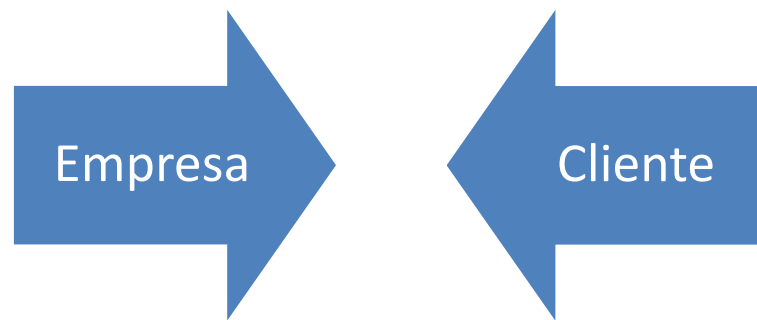
Como el Parque Acuático se lo establecerá en Babahoyo provincia de Los Ríos, se encuentra situado en un sitio estratégico, puesto que sectores aledaños a él, están provincias de la Sierra, y por su clima templado, es un lugar muy turístico, por ende muy concurrido por personas de todos los cantones y provincias del país.

Se escogió este lugar justamente por el espacio, paisaje y zona estratégica, además el target al que se dirige en este lugar es muy visitado por personas de costa y sierra, siendo más concurrido el sitio por familias de sector sierra como La Troncal, Cuenca, Guaranda, Bolívar; y de la Costa de los sectores de Milagro, Juján, Yaguachi, Guayaquil etc.

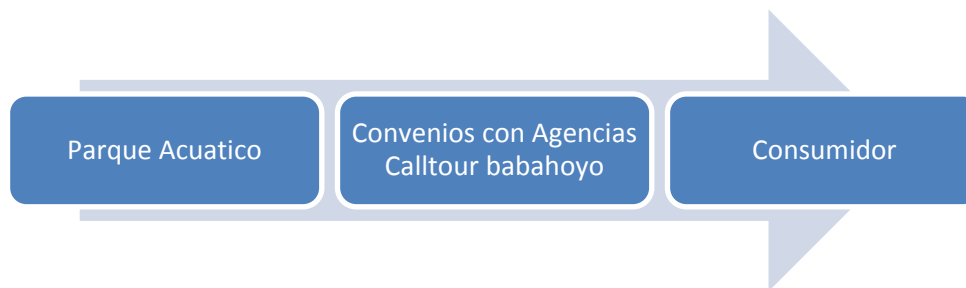
Esta zona de esparcimiento y diversión tendrán una buena acogida, durante los fines de semana, feriados, épocas de vacaciones escolares, de modo que quienes lo visiten, se sientan en un paraíso, en un lugar de relajamiento y satisfacción personal.

El parque acuático por ser un bien inmueble se empleara un sistema de distribución directo de empresa a cliente.





Puesto que los clientes acudirán a él, sin embargo se tendrá en consideración la utilización de la Estrategia de Distribución Pull, puesto que la plaza está centrada en la comunicación de los miembros del canal de distribución.



La comisión o descuento para el canal de distribución será del 10%.

En la estrategia de distribución existen 3 flujos que son los siguientes:

- a) **Flujo de productos.**- Se canaliza a través de los autoservicios, por ejemplo como el acceso a piqueos, soda bar, equipos para snorkel, acceso a la cancha deportiva, pista de bailes, toboganes, y sobre todo la calidad en el servicio que estos ofertan.

- b) **Flujo de comunicación.**- En esta estrategia la empresa dirige su comunicación directamente al consumidor final, a través de fuertes y agresivas campañas promocionales, como paquetes turísticos, etc.
- c) **Flujo de demanda.**- Como resultado de lo anterior se crea en el consumidor final una actitud positiva hacia la marca, de forma que los consumidores solicitan el producto por la cadena de valor que los servicios representan como: la diversión, buen ambiente, actividades de buceo, descanso, vida en familia, buena comida, etc.

7.2.2 Promoción

Se utilizan algunos Métodos para lograr una eficiente percepción de los mensajes publicitarios y todo el proceso promocional empleado con el único fin de impactar en el consumidor final, se utilizarán las relaciones públicas, las ventas personales e institucionales a los diferentes eventos a realizarse en el Parque Acuático y también se necesitara de material impreso, como trípticos, para una mejor promoción del producto que vamos a ofrecer.

Contaremos con un personal operativo que se dedique a las visitas de puerta a puerta con escuelas colegios e instituciones públicas para la promoción debida.

Otras formas de promoción, también son las cibernéticas, como lo son facebook, twitter, e-mails, etc.

A continuación se desarrollaran los métodos:

Campaña pre lanzamiento

PRUEBA PILOTO: se enviara a distintos grupos o asociaciones ya sean universidades, empresas, etc., a que visiten Splash Parque Acuático, 1 mes antes de la inauguración y de esta manera se genere noticia del mismo.

VOLANTES: se elaboraran volantes que contengan información detallada acerca del servicio que se ofrece y demás productos, para así poco a poco ir introduciendo esta marca en la mente de los consumidores. Esta estrategia iniciara de 1 a 2 semanas antes de la apertura.

E - Mails: se enviaran mails al target seleccionado en donde incluya invitación a conocer esta nueva opción de diversión y entretenimiento

Campaña de lanzamiento

Invitación a la prensa (escrita, radial o televisiva) para lanzar el nuevo servicio

Concesión de entrevistas para revistas familiares, diarios, emisoras.

Menciones en las principales emisoras radiales como Radio Fluminense, Radio Guayaquil y Estéreo Manía.

Publicación de anuncio en el diario EL CLARIN

Campaña de mantenimiento

Volantes: la repartición de volantes se mantendrá constantemente como parte de su estrategia de marketing. Se realizara cada mes y se usaran nuevos diseños y formas para llamar la atención del cliente.

Regalos: se entregara a los clientes gorras, camisas, stickers u otros distintivos con el logotipo de la empresa en cada una de sus visitas, esto expresara una forma d agradamiento por haber disfrutado del servicio

Descuentos: se realizaran descuentos 2 x 1 en entradas una vez al mes.

E -Mails: el correo electrónico creado por la empresa servirá para enviar información requerida por el cliente como cotizaciones y también para promocionar paquetes, servicios, etc.

Cuenta Facebook: inicialmente se creara una cuenta en la página web muy conocida globalmente, en donde se colocaran fotos, agenda de fin de semana, etc.

Página web: a corto plazo se creara una página propia donde se podrán realizar reservaciones on-line, se podrá descargar las fotos de las instalaciones y eventos.

El método AIDA (Atención, Interés, Deseo y Acción)

a) Llamar la Atención:

Cuando un consumidor potencial ve la televisión, escucha la radio o lee un periódico, no busca los anuncios al contrario estos deben hacerse notar, por lo tanto se procurara provocar impresiones favorables, vivas, rompiendo lo monótono, ya que adormece la atención, lo que es distinto es captada más rápido.

La atención deberá despertar la curiosidad mediante imagen o titular seguido con un texto interesante, etc.

b) El Interés

Se despertara cuando el consumidor una vez que haya recibido el mensaje publicitario por vez primera, piense en que el producto anunciado puede serle útil, puesto que empieza apelar los sentimientos, emociones etc.

c) El Deseo

Se ocasiona en cuanto el consumidor se convenza que el producto ofrecido satisfacerá su necesidad latente.

d) Provocar la Acción

Aquí interviene toda la dinámica del merchandising, es decir la publicidad en el punto de venta del producto o servicio, el determinar en la publicidad aquello que el parque acuático ofrece y que los demás parques no tienen, es decir dar a conocer el valor agregado de ese servicio ofrecido.

1) Método de la Única Proposición de Venta

Nuestro mercado meta son las familias que buscan un momento de sano esparcimiento. Se aplica también en aquellos productos/servicios, que presentan una ventaja diferencial con respecto a los de la competencia. Los beneficios que ofreceremos serán variados, entre uno

de ellos es contar con una tarjeta para los socios, con la cual podrán disfrutar de descuentos, promociones y parqueo seguro. Y se contará con recursos como piscina con olas, piscinas para niños y una piscina para practicar snorkel.

2) El Método de la imagen de la marca

Este método es el mejor para un mercado con productos apenas diferenciados, ya que el prestigio de la empresa depende de la imagen que proyecte a sus consumidores, centrado en los servicios de óptima calidad ofertados, además este consigue la fidelidad, confianza en los servicios ofertados.

7.2.3 Precio

Las decisiones se tomaran de acuerdo a las siguientes situaciones:

- 1) Lanzamiento de un nuevo producto/servicio al mercado por primera vez.
- 2) Lanzamiento de una "nueva variante, formato, especialidad" de un producto ya existente en el mercado.
- 3) Alteración de los costos de un producto por el concepto que sea.
- 4) De acuerdo a los resultados de la investigación de mercado.
- 5) Precio de la competencia.

Nuestro grupo objetivo será personas de cualquier clase social, ya que el parque acuático tendrá servicios de snorkel, Boya, casillero que esta incluidos en el precio de la entrada y otros servicios adicionales como piqueos, soda.

Además estarán divididos en dos etapas: individuales y por paquetes turísticos, diferenciados por tipo de cliente, familiar, niños, adultos, ejecutivo etc.

Cuadro No. 8

TIPO DE CLIENTE	VALOR DE LA ENTRADA	SERVICIOS INCLUIDOS
Adultos	5 dólares	Boya, Snorkel, casillero
Tercera edad	2.50	Boya, snorkel
Menores de 12 años	2,50	Boya, Snorkel
Menores de 5 años	Entrada libre con un adulto	Boya,

Estos precios relativamente mayores a los de nuestra competencia directa ya que se justifica en:

Excelente infraestructura

Servicio de calidad

Piscinas extremadamente tratadas

Comidas rápidas

En fin, un sin número de servicios a disposición del cliente, que indudablemente no se puede encontrar en nuestra competencia.

7.3 Análisis FODA.

FORTALEZAS:

- No hay en Ecuador un complejo turístico o parque acuático que tenga una piscina especializada y ambientada para la práctica de snorkel y buceo.
- Somos las pioneras en ofrecer este novedoso servicio.
- SPLASH PARQUE ACUÁTICO no solo ofrece el servicio de piscinas, sino que también se podrán realizar eventos sociales.
- Ubicado estratégicamente en un sector de fácil acceso.
- La mayor parte de personas buscan diversión en el agua.

OPORTUNIDADES:

- Los lugares de entretenimiento, en la actualidad, son altamente demandados y la diversión es garantizada.
- Convenio con el Municipio de Babahoyo para impulsar el Parque Acuático dentro y fuera de la urbe.
- Apoyo de empresas comerciales dedicadas a promover el turismo.
- Fuente de empleo para los habitantes del sector.
- Acuerdo con escuelas, colegios, empresas comerciales, etc.
- Posicionar al sector como un destino turístico.
- Atraer la visita de turistas nacionales y extranjeros.
- Vamos a ser un mercado reconocido en todo el Ecuador por nuestros servicios de calidad.
- Será un mercado rentable, ya que un elevado porcentaje de familias ecuatorianas opta por este tipo de servicios.

DEBILIDADES:

- Falta de experiencia en este tipo de negocio.
- Innovar y renovar las instalaciones de este parque acuático generará gran desembolso.

AMENAZAS:

- Que los usuarios no colaboren con las normas de seguridad que se establezcan dentro del parque.
- La crisis económica por la que atraviesa el país y el mundo afectan al turismo.
- La creciente ola de inseguridad que afecta al país.
- Que otros centros de entretenimiento familiar opten por brindar un servicio similar al nuestro.
- Lentitud en los trámites burocráticos.
- Variaciones ambientales inesperadas como cenizas, inundaciones, sequías.

7.4 Estrategias y ventajas competitivas

Como parte de la explicación de estrategias se buscarán novedosos métodos de promoción, además de la calidad del servicio y productos.

Se implementará estrategias a corto y mediano plazo para conocer el mercado.

7.4.1. A corto plazo

- ✓ Obtener la fidelidad del cliente
- ✓ Dar a conocer al servicio.
- ✓ Plan de publicidad constante durante el primer año.

7.4.2. A mediano plazo

- ✓ Promover la elección del servicio, para obtener un mayor número de clientes locales, nacionales e internacionales.
- ✓ Renovaciones en el servicio.

7.4.3. Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas, son las cualidades o servicios que los clientes no encuentran en otro producto similar al nuestro. En un estudio realizado con anterioridad, hemos encontrado que las ventajas pueden ser las siguientes:

- ✓ Característica única: contamos con un servicio especial y que por primera vez se va a ofrecer en Ecuador y es la práctica del snorkel y un store (tienda) con los accesorios para la práctica del mismo.
- ✓ Seguridad: Garantizamos una máxima seguridad a nuestros clientes, con servicios de guardianías, salvavidas y babysister (niñeras).
- ✓ Atención: excelente, con personal altamente capacitado para la atención de todos nuestros visitantes en especial de niños.
- ✓ Estilo o decoración: confortable, lleno de colores vivos para crear un ambiente divertido y al mismo tiempo relajado.
- ✓ Calidad en el servicio: Una cuidadosa preparación de los alimentos a preparar, manteniendo la higiene y el control constante de los productos y los alimentos a preparar.

Estos servicios harán la diferencia con otros locales, haciendo que de esta manera nuestros clientes se mantengan fieles y que nos visiten seguidamente, incrementando de esta forma las ventas.

7.5 Atributos del Parque Acuático

Splash Parque Acuático cuenta con los siguientes atributos o atractivos, los cuales nos asegurarán la masiva concurrencia de turistas aumentando de esta forma las ventas y mejorando el servicio para ellos.

7.5.1. Atributos Parque Acuático

Empresa:

- ✓ Piscina
- ✓ Toboganes
- ✓ Pista de baile
- ✓ Cancha
- ✓ Olas artificiales
- ✓ Sauna
- ✓ Store
- ✓ Bar de A&B
- ✓ Casilleros personales

Seguridad:

- ✓ Salvavidas
- ✓ Guardianía
- ✓ Enfermería
- ✓ Babysister (niñeras)
- ✓ Boyas

Comida:

- ✓ Piqueos
- ✓ Bebidas
- ✓ Cervezas
- ✓ Dulces

- ✓ Sanduches

7.5.2. Presupuesto de marketing.

Nuestro presupuesto del marketing que vamos a darle a nuestra empresa será un total de \$35 mensualmente.

PRESUPUESTO DE MARKETING						
SPLASH PARQUE ACUÁTICO						
MEDIO	TAMAÑO	NO. ANUNCIOS	FRECUENCIA	TOTAL DE ANUNCIOS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PRENSA ESCRITA						
DIARIO "EL CLARÍN"	1/4 DE PÁGINA	1	MENSUAL	12	\$ 10	120
INFORMATIVO RIOSENSE	1/4 DE PÁGINA	1	MENSUAL	12	\$ 10	120
INVERSIÓN TOTAL PRENSA						\$ 240
MEDIO						
RADIO	ANUNCIOS/MES	HORARIO	FRECUENCIA	TARIFA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
STEREO MANÍA	6	ROTATIVO	MENSUAL	\$ 12	72	864
RADIO FLUMINENSE	6	ROTATIVO	MENSUAL	\$ 15	90	1080
INVERSIÓN TOTAL RADIO						\$ 1.944,00
INTERNET	CONCEPTO	FRECUENCIA	PAUTA	VALOR DIARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
FACEBOOK	VISITAS DIARIAS	30 DIAS	6 MESES	\$ 3	90	270
TWITTER	VISITAS DIARIAS	30 DIAS	6 MESES	\$ 3	90	270
E-MAIL	ENVIADOS	30 DIAS	6 MESES	\$ 3	90	270
INVERSIÓN TOTAL INTERNET						\$ 810,00
TOTAL DE INVERSIÓN						\$ 2.994

A continuación viene la parte más importante del proyecto como lo son las encuestas que sirven para determinar la efectividad de la necesidad de un turismo de entretenimiento.

Para el presente proyecto se realizaron 200 encuestas divididas en 150 encuestas para las personas de la ciudad de Babahoyo y en un número de 50 encuestas en la ciudad de Guayaquil.

La encuesta se realizó en el mes de julio del presente año.

La finalidad es descubrir el grado de necesidad por un lugar turístico dentro de la ciudad de Babahoyo y conocer si la concurrencia de personas de la ciudad de Guayaquil será evidente.

7.6 Encuesta

Encuesta

EDAD:

15-19

20-24

25-29

30-34

35-40

1) CUANDO BUSCA UNA ACTIVIDAD PARA DISTRAERSE CON SU FAMILIA
USTED SELECCIONA UN CENTRO RECREACIONAL.

SIEMPRE

FRECUENTEMENTE

A VECES

CASI NUNCA

NUNCA

2) USTED DISFRUTA DE LAS ACTIVIDADES ACUÁTICAS VARIADAS

SIEMPRE

FRECUENTEMENTE

A VECES

CASI NUNCA

NUNCA

3) HA REALIZADO PRÁCTICAS ACUÁTICA CON SNORKEL

- | | |
|----------------|--------------------------|
| SIEMPRE | <input type="checkbox"/> |
| FRECUENTEMENTE | <input type="checkbox"/> |
| A VECES | <input type="checkbox"/> |
| CASI NUNCA | <input type="checkbox"/> |
| NUNCA | <input type="checkbox"/> |

4) SEPARA UNA CANTIDAD DE DINERO PARA ACTIVIDADES DE
DISTRACCIÓN FAMILIAR

- | | |
|----------------|--------------------------|
| SIEMPRE | <input type="checkbox"/> |
| FRECUENTEMENTE | <input type="checkbox"/> |
| A VECES | <input type="checkbox"/> |
| CASI NUNCA | <input type="checkbox"/> |
| NUNCA | <input type="checkbox"/> |

5) CUANDO VA A LUGARES DE RECREACIÓN PAGA CON TARJETAS DE
CRÉDITO

- | | |
|----------------|--------------------------|
| SIEMPRE | <input type="checkbox"/> |
| FRECUENTEMENTE | <input type="checkbox"/> |
| A VECES | <input type="checkbox"/> |
| CASI NUNCA | <input type="checkbox"/> |
| NUNCA | <input type="checkbox"/> |

6) LA MEJOR PUBLICIDAD PARA UN PARQUE ACUÁTICO SON LOS

COMENTARIOS BOCA A BOCA

- | | |
|----------------|--------------------------|
| SIEMPRE | <input type="checkbox"/> |
| FRECUENTEMENTE | <input type="checkbox"/> |
| A VECES | <input type="checkbox"/> |
| CASI NUNCA | <input type="checkbox"/> |
| NUNCA | <input type="checkbox"/> |

7) UN PARQUE ACUÁTICO ES UN LUGAR APROPIADO PARA ORGANIZAR UN
EVENTO SOCIAL.

- | | |
|----------------|--------------------------|
| SIEMPRE | <input type="checkbox"/> |
| FRECUENTEMENTE | <input type="checkbox"/> |
| A VECES | <input type="checkbox"/> |
| CASI NUNCA | <input type="checkbox"/> |
| NUNCA | <input type="checkbox"/> |

8) VALORES AGREGADOS COMO SEGURIDAD, ENTRENAMIENTO Y
ATENCIÓN

ESPECIALIZADA AUMENTAN EL INTERÉS DEL PÚBLICO

- | | |
|----------------|--------------------------|
| SIEMPRE | <input type="checkbox"/> |
| FRECUENTEMENTE | <input type="checkbox"/> |
| A VECES | <input type="checkbox"/> |
| CASI NUNCA | <input type="checkbox"/> |
| NUNCA | <input type="checkbox"/> |

9) USTED PIENSA QUE CONSUMIR COMIDA RÁPIDA O PIQUEOS AFECTA LA SALUD DE SU FAMILIA

- SIEMPRE
- FRECUENTEMENTE
- A VECES
- CASI NUNCA
- NUNCA

10) A LA HORA DE SELECCIONAR UN LUGAR PARA EL ENTRETENIMIENTO FAMILIAR USTED ELIGE UN LUGAR DE MODA

- SIEMPRE
- FRECUENTEMENTE
- A VECES
- CASI NUNCA
- NUNCA

11) QUE ATRACTIVOS LE GUSTARÍA ENCONTRAR EN UN PARQUE ACUÁTICO

Utilice los recuadros para ponerlos en el orden de su preferencia

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> TOBOGANES | <input type="checkbox"/> FARMACIA |
| <input type="checkbox"/> SNORKEL | <input type="checkbox"/> JUNA |
| <input type="checkbox"/> BOYAS | <input type="checkbox"/> ISLAS ARTIFICIALES |
| <input type="checkbox"/> JUEGOS INFANTILES | <input type="checkbox"/> COMIDA DIETÉTICA |
| <input type="checkbox"/> COMIDA RÁPIDA | <input type="checkbox"/> INSTRUCTORES PARA NIÑOS |
| <input type="checkbox"/> ATENCIÓN GERONTOLÓGICA | <input type="checkbox"/> CASILLEROS PRIVADOS |

12) QUE TIPOS DE PIQUEOS LE GUSTARÍA DEGUSTAR DENTRO DEL PARQUE

Utilice los recuadros para ponerlos en el orden de su preferencia

PIQUEOS TÍPICOS

COMIDA RÁPIDA

PASTAS DULCES

SNACK

13) QUE SISTEMA UTILIZA CUANDO SE TRATA DE PAGAR POR ASISTIR A LUGARES DE DISTRACCIÓN

Utilice los recuadros para ponerlos en el orden de su preferencia

EFECTIVO

CHEQUES

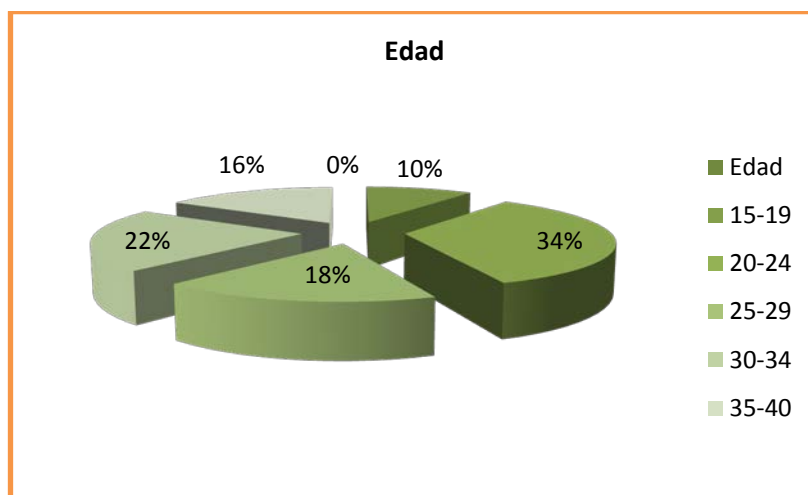
TARJETAS

PREPAGO (MEMBRECÍA)

7.7 Tabulación de encuestas.

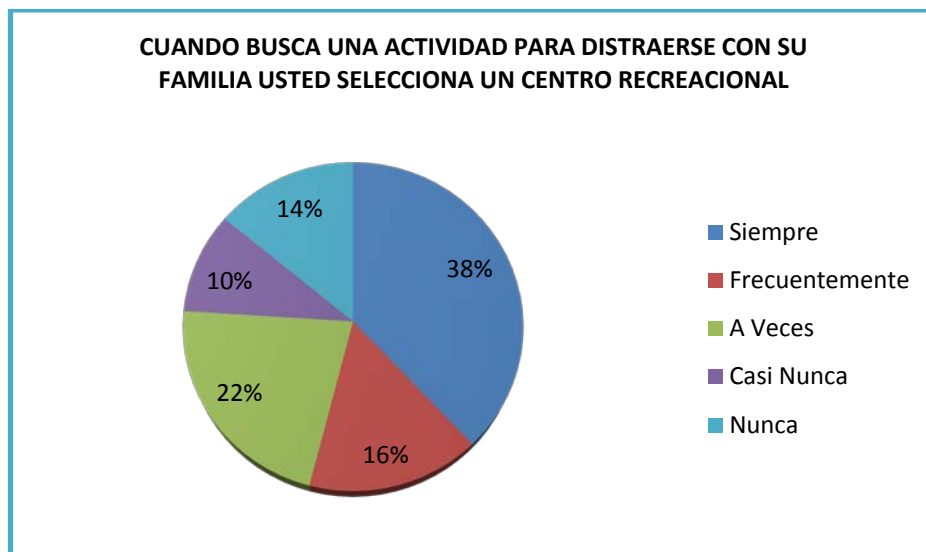
EDAD

15-19	20
20-24	68
25-29	36
30-34	44
35-40	32
Total	200



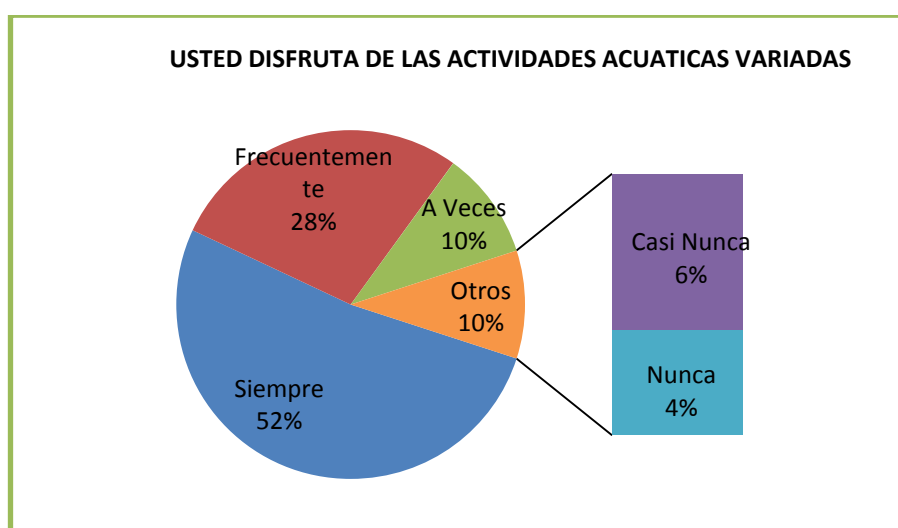
1. CUANDO BUSCA UNA ACTIVIDAD PARA DISTRAERSE CON SU FAMILIA USTED SELECCIONA UN CENTRO RECREACIONAL

Siempre	76
Frecuentemente	32
A Veces	44
Casi Nunca	20
Nunca	28
Total	200



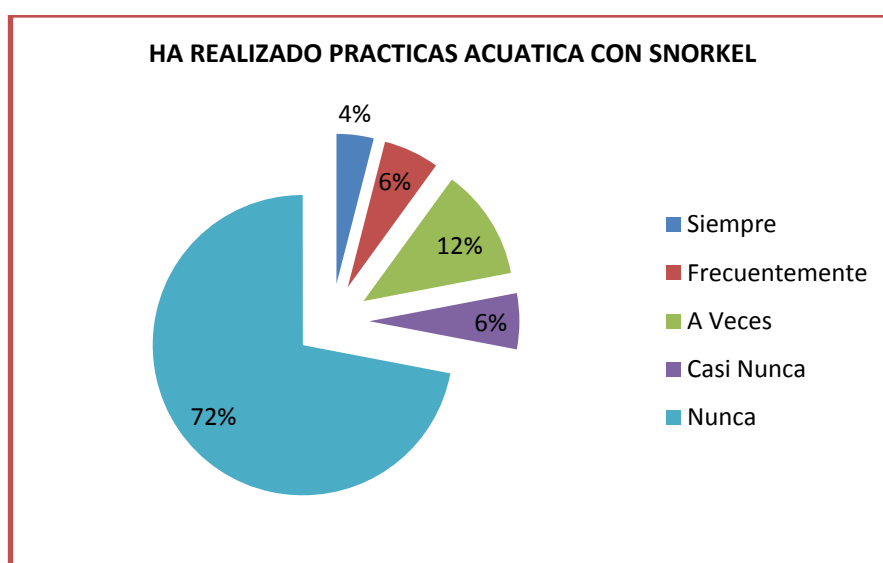
2. USTED DISFRUTA DE LAS ACTIVIDADES ACUÁTICAS VARIADAS

Siempre	104
Frecuentemente	56
A Veces	20
Casi Nunca	12
Nunca	8
Total	200



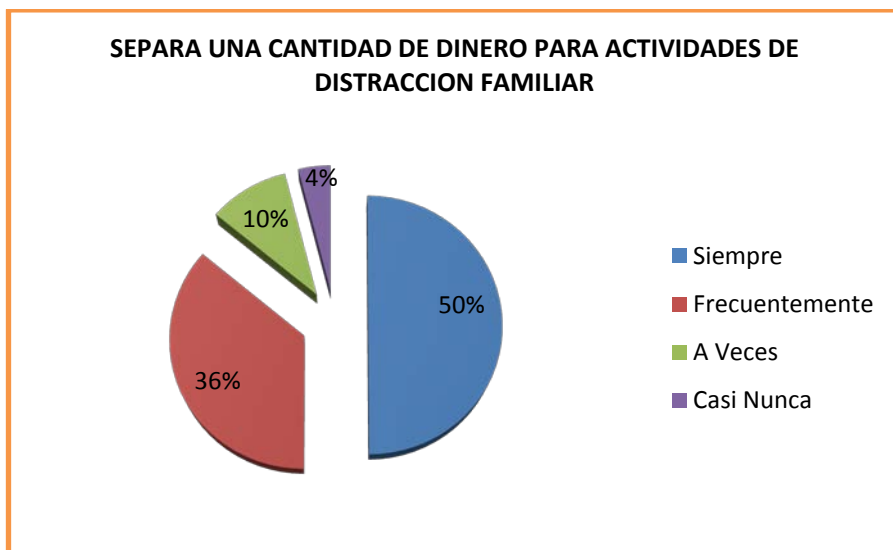
3. HA REALIZADO PRÁCTICAS ACUÁTICAS CON SNORKEL

Siempre	8
Frecuentemente	12
A Veces	24
Casi Nunca	12
Nunca	144
Total	200



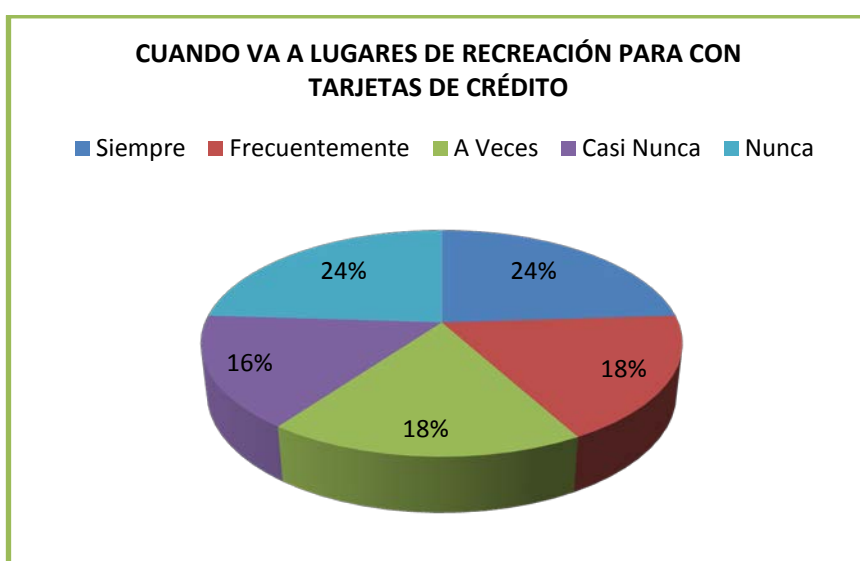
4. SEPARA UNA CANTIDAD DE DINERO PARA ACTIVIDADES DE DISTRACCIÓN FAMILIAR

Siempre	100
Frecuentemente	72
A Veces	20
Casi Nunca	8
Total	200



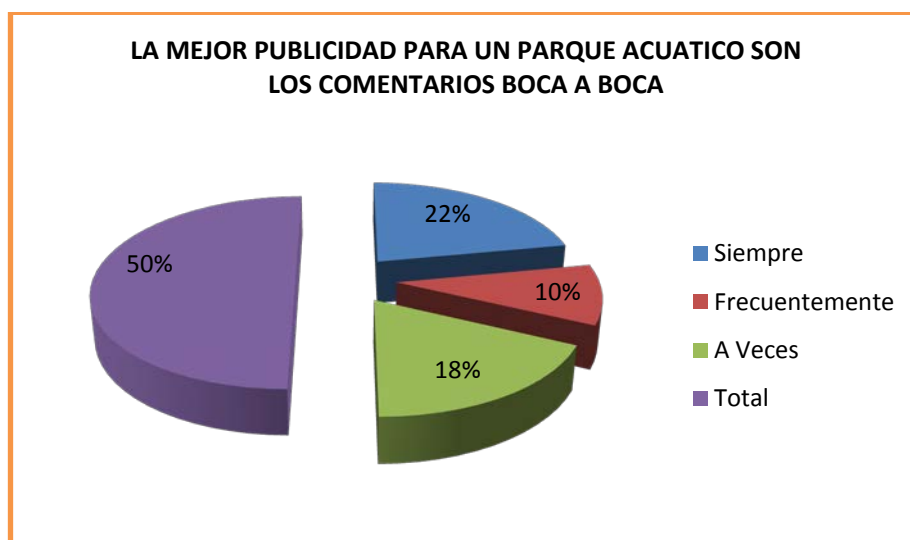
**5. CUANDO VA A LUGARES DE RECREACIÓN PARA CON TARJETAS DE
 CRÉDITO**

Siempre	48
Frecuentemente	36
A Veces	36
Casi Nunca	32
Nunca	48
Total	200



6. LA MEJOR PUBLICIDAD PARA UN PARQUE ACUÁTICO SON LOS COMENTARIOS BOCA A BOCA

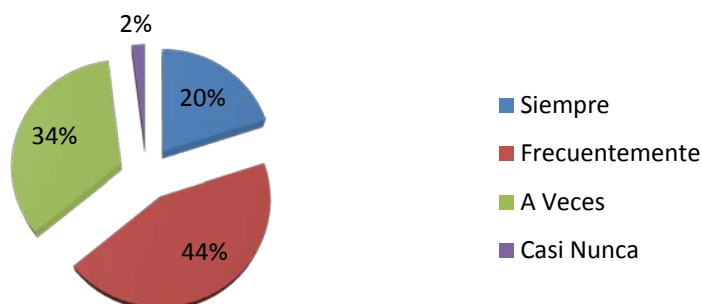
Siempre	88
Frecuentemente	40
A Veces	72
Total	200



7. UN PARQUE ACUÁTICO ES UN LUGAR APROPIADO PARA ORGANIZAR UN EVENTO SOCIAL

Siempre	40
Frecuentemente	88
A Veces	68
Casi Nunca	4
Total	200

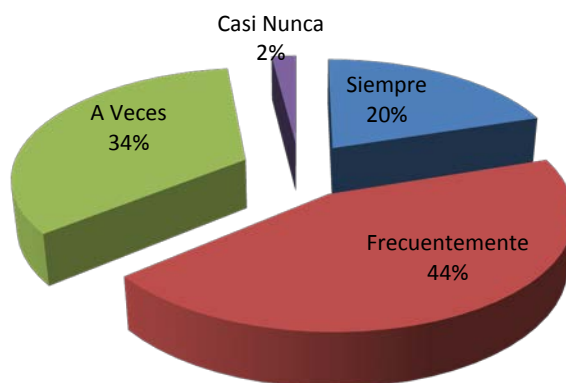
UN PARQUE ACUATICO ES UN LUGAR APROPIADO PARA ORGANIZAR UN EVENTO SOCIAL



8. VALORES AGREGADOS COMO SEGURIDAD, ENTRENAMIENTO Y ATENCIÓN ESPECIALIZADA AUMENTAN EL INTERÉS DEL PUBLICO

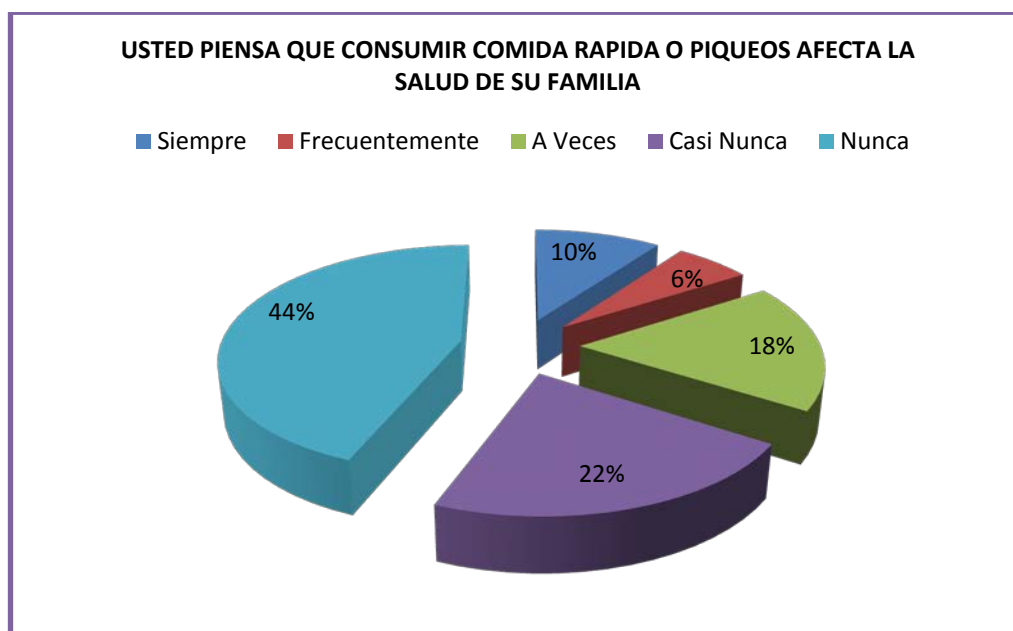
Siempre	40
Frecuentemente	88
A Veces	68
Casi Nunca	4
Total	200

VALORES AGREGADOS COMO SEGURIDAD, ENTRENAMIENTO Y ATENCIÓN ESPECIALIZADA AUMENTAN EL INTERES DEL PUBLICO



9. USTED PIENSA QUE CONSUMIR COMIDA RÁPIDA O PIQUEOS AFECTA LA SALUD DE SU FAMILIA

Siempre	20
Frecuentemente	12
A Veces	36
Casi Nunca	44
Nunca	88
Total	200



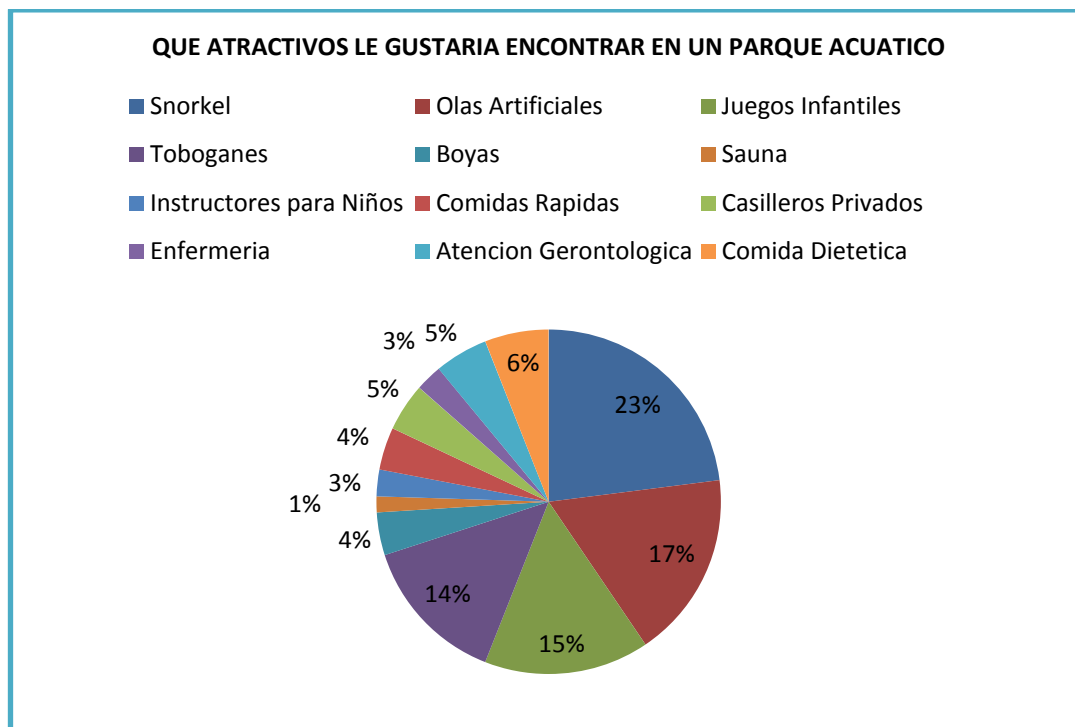
10. A LA HORA DE SELECCIONAR UN LUGAR PARA EL ENTRETENIMIENTO FAMILIAR USTED ELIGE UN LUGAR DE MODA

Siempre	76
Frecuentemente	72
A Veces	48
Nunca	4
Total	200



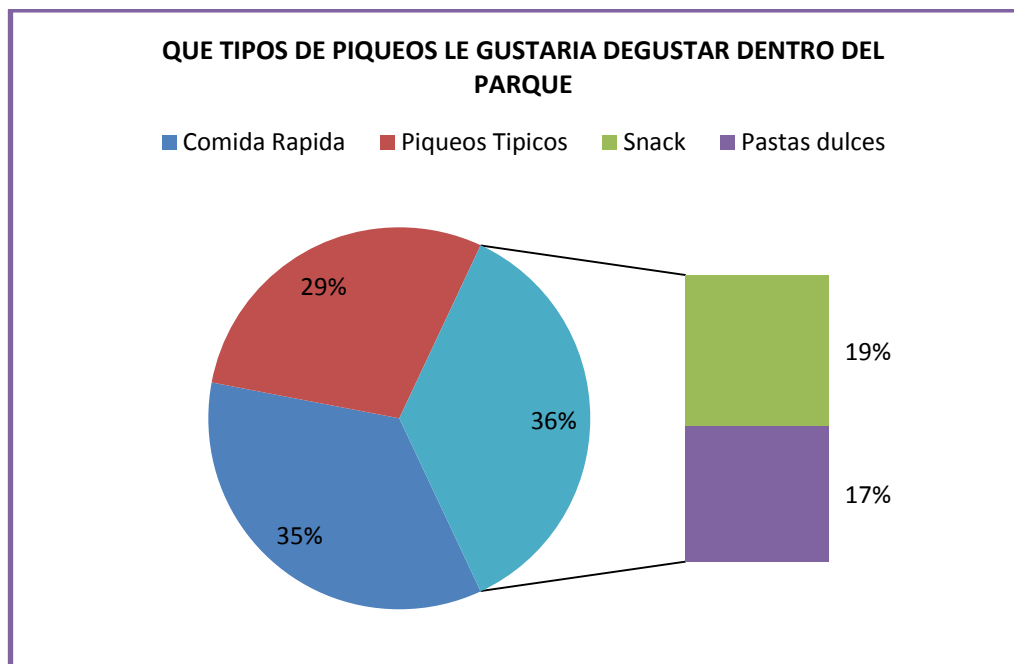
11. QUÉ ATRACTIVOS LE GUSTARÍA ENCONTRAR EN UN PARQUE ACUÁTICO

Snorkel	46
Olas Artificiales	35
Juegos Infantiles	31
Toboganes	28
Boyas	8
Sauna	3
Instructores para Niños	5
Comidas Rápidas	8
Casilleros Privados	9
Enfermería	5
Atención Gerontológica	10
Comida Dietética	12
TOTAL	200



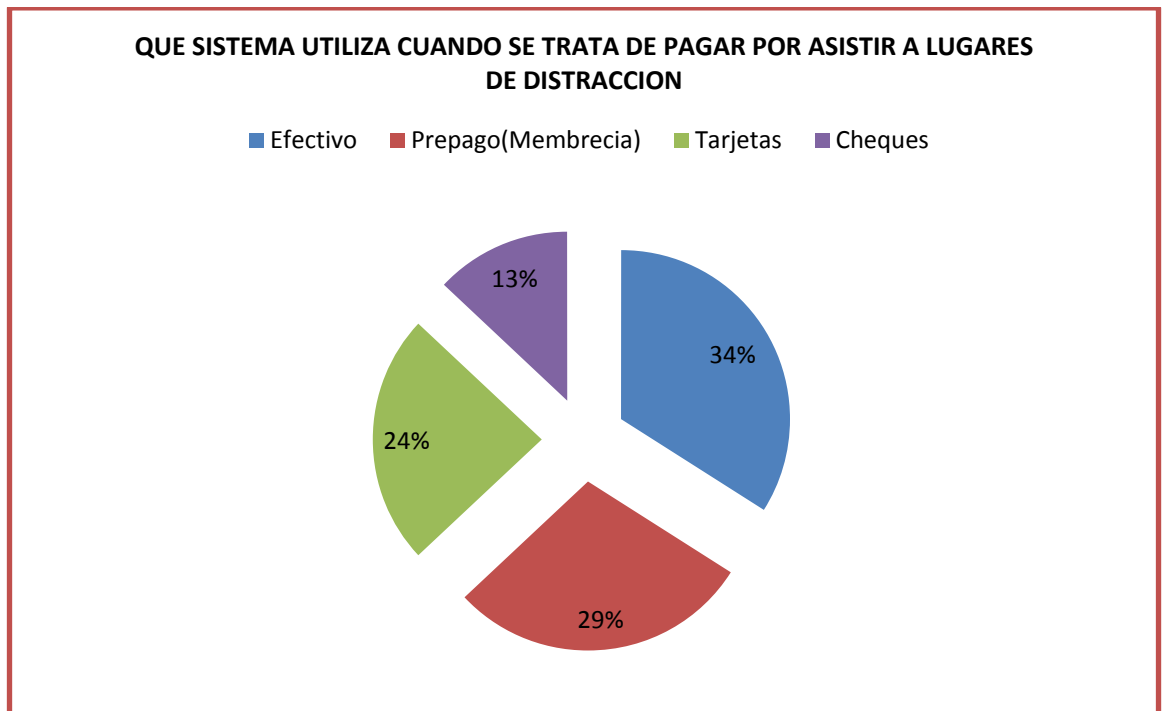
12. QUÉ TIPOS DE PIQUEOS LE GUSTARÍA DEGUSTAR DENTRO DEL PARQUE

Comida Rápida	70
Piqueos Típicos	58
Snack	38
Pastas dulces	34
Total	200



13. QUÉ SISTEMA UTILIZA CUANDO SE TRATA DE PAGAR POR ASISTIR A LUGARES DE DISTRACCIÓN

Efectivo	68
Prepago(Membrecía)	58
Tarjetas	48
Cheques	26
Total	200



7.8 ENTREVISTA

Nombre: VICTORIA ALVARADO

Cargo: Administradora de Parque Acuático Bolívar



¿Con cuántas piscinas cuenta este Parque?

Contamos con 3 piscinas habilitadas, y estamos por construir una nueva piscina.

¿Qué días laboran?

Todos los días de la semana

¿Capacidad para cuantas personas posee?

3.000 en un fin de semana o feriado pero nos visitan 500 personas los días regulares

¿Qué tiempo duro la construcción del parque?

2 años, ya que es una construcción del Consejo Provincial de Bolívar.

¿Cuál es su principal atractivo de este parque?

La Piscina con olas es la más visitada

¿Cuánto fue el monto de su inversión?

El monto de la inversión es muy alto tanto así que no recuerdo exactamente el monto, pero lo que si les puedo asegurar es que más se gasta en la maquinaria para el mantenimiento de las piscinas

¿Cuánto ganan sus colaboradores?

El sueldo básico más los seguros

¿Posee parqueo privado?

No, el parqueo es de los vecinos, para de esta manera ayudarlos y generarles un poco de ingresos

¿Qué servicios de alimentos y bebidas ofrece el Parque?

Nosotros no ofrecemos nada de alimentación y bebidas lo que hacemos es alquilar los establecimientos dentro del parque para que puedan realizar sus ventas, en cuanto a los puestos de comidas que se encuentran fueran del establecimiento se les ha permitido estar allí para que puedan generar sus propios ingresos.

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

8 Plan Operativo

8.1 Introducción

El plan operativo describe las funciones indudablemente necesarias que se van a realizar antes, durante y después de cada visita al parque acuático. Además especifica los materiales necesarios para la apertura del negocio y la relación con los proveedores.

8.2 Estrategia de operación

- ✓ El servicio de Splash Parque Acuático será único y exclusivo
- ✓ Ofrecerá varias opciones de diversión dentro de nuestras instalaciones
- ✓ La seguridad que se dará a los visitantes es uno de los puntos importantes e indispensables dentro del negocio
- ✓ La infraestructura del Parque es original y muy atractivo
- ✓ El personal estará en constante capacitación para mejorar día a día la atención al cliente
- ✓ El servicio de Snorkel será único en todo el Ecuador

8.3 Alcance de las operaciones

Dentro de los servicios que ofrecerá Splash Parque Acuático, tenemos las ventas de alimento y bebidas, pero que no estará a cargo del Parque como tal, sino que son espacios físicos listos para el alquiler siguiendo con las siguientes reglas:

Puntualidad en el pago

Mantener limpio su área de trabajo

Utilizar el uniforme del parque

Utilizar guantes

Estar dispuestos a dar información sobre el parque

No vender licor de manera exagerada

Que cada año remodelen su espacio de trabajo

Que cumplan con los registro de sanidad

Con lo que respecta al Store también serían las mismas reglas, para que se pueda vender la ropa de baño. Adicionalmente a esto que venda productos solo relacionados a las piscinas y productos con nuestro logotipo.

8.4 Personal Operativa

El personal operativo que formara parte de la empresa será:

Guardia de Seguridad: supervisa la tranquilidad del sector antes de su apertura, durante la misma estará pendiente de los vehículos de los clientes, y a su vez desde las cámaras de seguridad controlara el comportamiento de los clientes tratando de evitar anomalías en el mismo. Después del cierre el guardia se quedara supervisando el lugar.

Cajero: encargado de recibir el dinero para autorizar la entrada a los clientes.

Disc Jockey: persona con conocimiento de sonido quien estará preparándose una hora antes de la apertura.

Administradora: persona pendiente de todo el movimiento dentro del parque, desde 2 horas antes para asegurarse de que todo esté bien y garantizar que puede realizarse la apertura.

Salvavidas: persona que estará pendiente de salvar guardar la vida de todos aquellos clientes que estén dentro de las piscinas.

Babysister: estudiantes de la universidad de Babahoyo de la carrera de turismo quienes están dispuestas a controlar el comportamiento de los menores de edad, por motivo de pasantías.

Controlador: persona que estará vigilando el acceso correcto hacia el tobogán, para evitar algún tipo de accidentes.

8.5 Especificaciones Técnicas e infraestructura.

El Splash Parque Acuático contara con maquinaria especializada para el tratamiento de sus aguas como para el control de las olas artificiales, ya que las mismas serán cada quince minutos.

A su vez el tobogán función ara de la misma manera una vez apagado las olas artificiales se encenderán el tobogán de alta velocidad

Dentro de la maquinaria necesaria para el buen funcionamiento de las piscinas destacamos las siguientes:

PANEL DE CONTROL



Este panel de control cuenta con los botones de funcionamiento para graduar el tiempo deseado para activación automática de las olas artificiales y a su vez del tobogán.

El botón verde que observamos es el de arranque mientras que el rojo es para pararlo de manera inmediata por algún imprevisto, esta máquina está dentro del cuarto de bombeo para restringir su mala utilización.

SILLA PARALIZADORA



Esta silla paralizadora la vamos a encontrar al pie de la piscina con olas artificiales, específicamente arriba de la parte más honda que precisamente ahí queda ubicado el ventilado de las turbinas.

En esta silla estará sentado el salvavidas por cualquier imprevisto que se suscite dentro del parque.

La silla cuenta con un botón rojo debajo del asiento que sirve para parar de manera inmediata el aire emanado por las turbinas para que se genere las olas artificiales.

TURBINAS DE AIRE



Para que funcionen las olas artificiales necesitamos de dos turbinas dentro de un cuarto cerrado, para que con el aire comprimido que emanen las

mismas por un tubo de conducto que se dirige hacia la profundidad de las piscinas por medio de ventanillas con rejillas.

REJAS DE SEGURIDAD



Al fondo de la piscina podemos observar las rejillas de seguridad que es por donde va a pasar el aire comprimido de las turbinas para generar las olas artificiales, estas rejillas de seguridad son para evitar que alguna persona cometa alguna imprudencia, recalcando que dentro de las rejillas no hay ninguna turbina o ventilador que pueda poner en riesgo la vida de alguno de los clientes, puesto que solo es un conducto por el cual la turbina manda su aire comprimido.

BOMBAS DE AGUA



9.3 Aspecto legal

- ✓ Permiso de DITURIS (Dirección de turismo).
- ✓ Tasa de habitación y control de establecimiento.
- ✓ Patente de comercialización.
- ✓ Registro Único Contribuyente (SRI).
- ✓ Uso del suelo
- ✓ Permiso de funcionamiento.

10. Riesgos críticos.

✓ **Copia de nuestro servicio:**

Splash Parque Acuático, será un lugar único que brindará un excelente servicio de calidad, permitiendo de esta manera posesionarnos en las mentes de los clientes como los pioneros en este tipo de recreaciones familiares.

✓ **Reacción de los competidores:**

Hay que tener muy en cuenta las futuras reacciones de los competidores a los cambios de nuestros precios y ofertas.

✓ **Alta competitividad:**

Aunque en Ecuador existe una variada gama de centros de distracción y complejos turísticos, Splash Parque Acuático posee un valor agregado único en nuestro país que llamará la atención de muchas personas no tanto nacionales sino también extranjeras que busquen un sano momento de esparcimiento, diversión y descanso.

✓ **Ventas bajas a las esperadas:**

En caso de un débil impacto entre los consumidores de este tipo de servicio, nuestro parque contará con un plan de estrategias de acción para enfrentar este problema.

✓ **Recesión económica:**

La grave crisis mundial que se vive en la actualidad podría afectar la disponibilidad de recursos económicos que tenga la población para visitar nuestras instalaciones y obtener nuestros servicios.

✓ **Inseguridad:**

Hemos contratado un personal de seguridad altamente calificado para que presten sus servicios en nuestro parque, brindando de esta forma una seguridad óptima a los futuros clientes.

Se contará también con la colaboración de la Policía Nacional para evitar momentos desagradables e inesperados.

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

9 PLANO 3D.

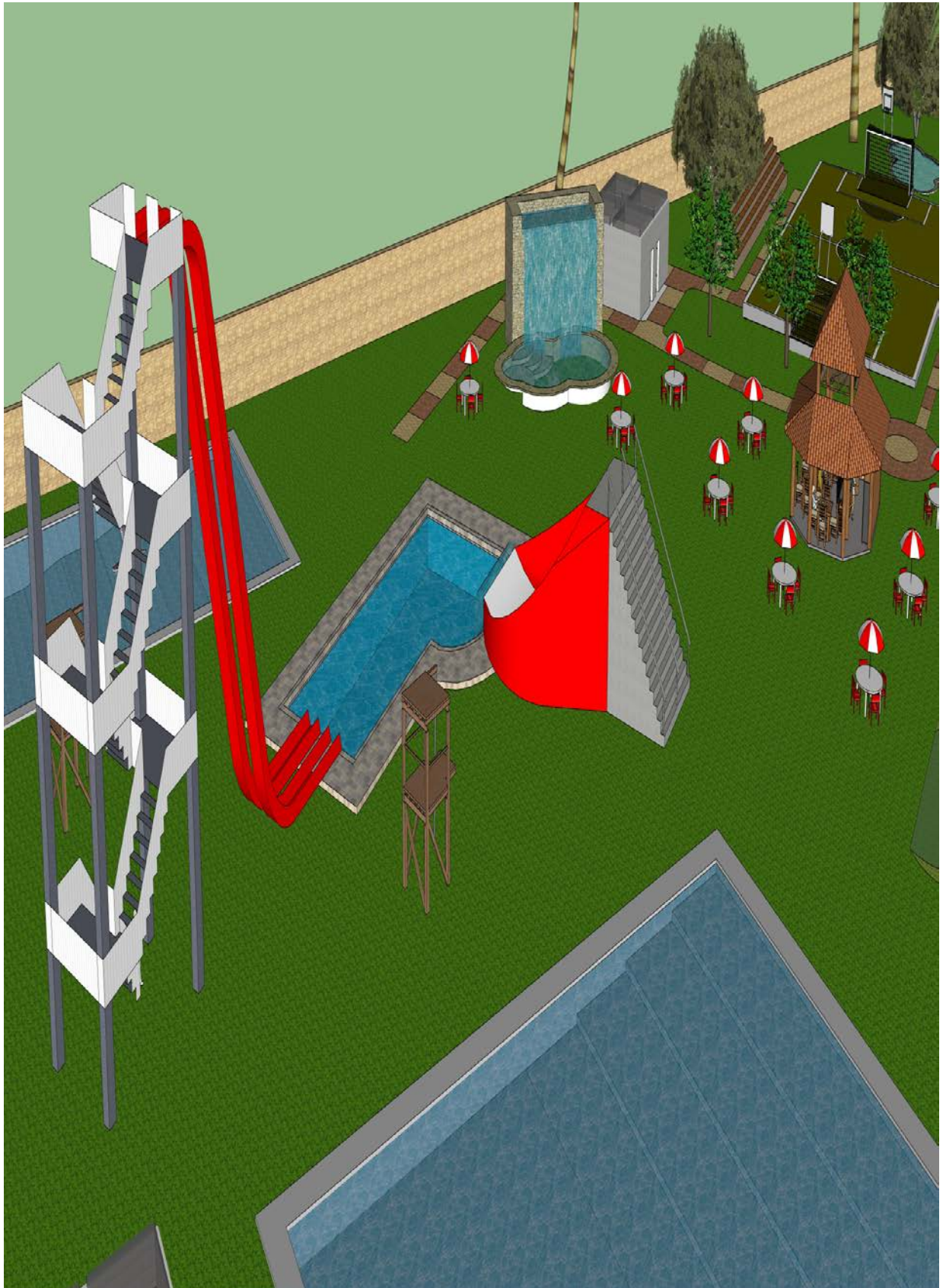


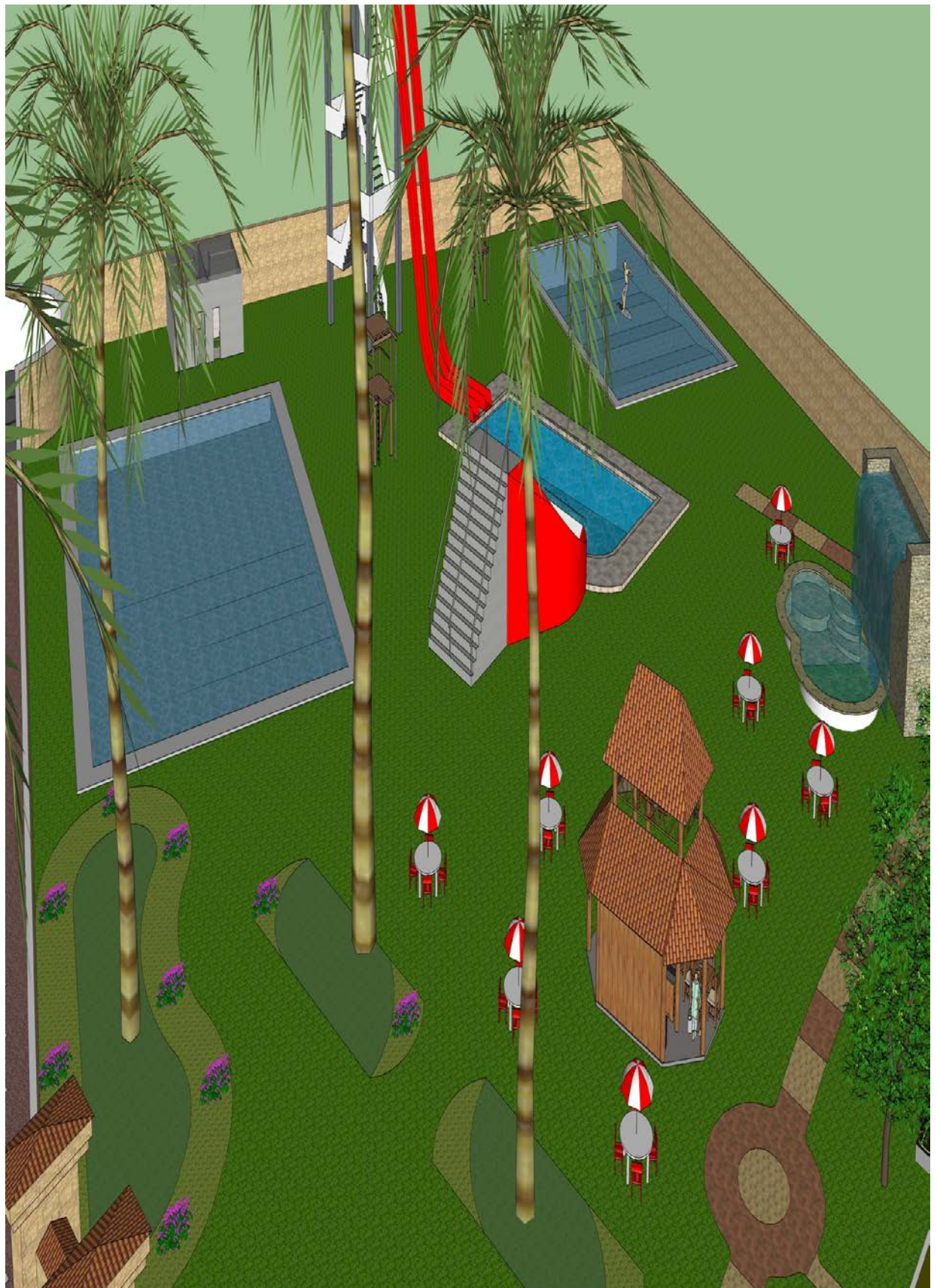












SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

10 ESTUDIO FINANCIERO.

Splash Parque Acuático presenta el estudio financiero del mismo, en el cual se planea ordenar la información de carácter monetario y elaborar los cuadros para demostrar y determinar su rentabilidad en el mercado.

SPLASH PARQUE ACUATICO S.A.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICO - FINANCIERO
PROYECTO EDIFICIO: PARQUE ACUATICO DE DIVERSIONES**

E N D O L A R E S

INVERSIONES	Inversion Existente	Primer trimestre	Segundo cuatrimestre	Total Nueva Inversion	%	Total Proyecto	% total Proyecto	ACTIVOS FINANCIADOS	
								IFI	BF
Activos Fijos									
Terrenos	45.000,00	0,00	0,00	0,00	0,0	45.000,00	26,8		
Obras civiles	0,00	44.459,25	66.688,88	111.148,13	90,4	111.148,13	66,2	105.000,00	6.148,13
Edificios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0
Maquinarias y Equipos	0,00	1.116,00	4.464,00	5.580,00	4,5	5.580,00	3,3	5.000,00	580,00
Vehículos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0		0,00
Muebles y Enseres	0,00	124,90	1.124,10	1.249,00	1,0	1.249,00	0,7		1.249,00
Equipos de Oficina	0,00	117,40	1.056,60	1.174,00	1,0	1.174,00	0,7	0,00	1.174,00
Instalaciones	0,00	360,00	1.440,00	1.800,00	1,5	1.800,00	1,1		1.800,00
Equipos de seguridad	0,00	140,55	796,45	937,00	0,8	937,00	0,6		937,00
Equipos Electronicos	0,00	150,00	850,00	1.000,00	0,8	1.000,00	0,6		1.000,00
Otros Activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0		0,00
Activos Diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0	0	0,00
Deprec. Acumulada.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,0		0,00
SUB TOTAL AC. FIJOS	45.000,00	46.468,10	76.420,03	122.888,13	100,0	167.888,13	100,0	110000	12.888,13
Capital de trabajo Neto	0,00	0,00	10.000,00	10.000,00	0,0	10.000,00	0,0		10.000,00
TOTAL INVERSIONES	45.000,00	46.468,10	86.420,03	132.888,13	100,0	177.888,13	100,0	110.000,00	22.888,13
				110.599,32					
FINANCIAMIENTO	Financiam. Existente	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Total Nueva Inversion	%	Total Financiam.	%		
INSTIT. FINANCIERAS	0,00	40.000,00	70.000,00	110.000,00	82,8	110.000,00	61,8		
Recursos Propios	45.000,00	6.468,10	16.420,03	22.888,13	17,2	67.888,13	38,2		
Total Proyecto	45.000,00	46.468,10	86.420,03	132.888,13	100,0	177.888,13	100,0		

Información Confidencial
Plan de Negocios – julio 2010
Babahoyo-Ecuador

*****PROYECCIONES FINANCIERAS*****

SPLASH PARQUE ACUATICO

PARÁMETROS PARA LAS PROYECCIONES FINANCIERAS
PERIODOS PROYECTADOS

	PREOPERACIÓN	DE 8 A 12-2011	DE 1 A 12-2012	DE 1 A 12-2013	DE 1 A 12-2014	DE 1 A 12-2015	
ÍNDICES DE ESCALAMIENTO DE PRECIOS (%)	7,00						
Ventas en mercado local		0,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
Ventas para exportaciones		0,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
Costo M/P y materiales		0,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
Mano de obra directa		0,00	8,00	7,00	7,00	7,00	
Mano de obra indirecta		0,00	8,00	7,00	7,00	7,00	
Sueldos adminis. y ventas		0,00	9,00	7,50	7,00	7,00	
Índice esperado de inflación		0,00	4,50	4,50	4,50	4,50	
POL.DE COBR.,PAGOS Y EXIST. (DÍAS)		DE 01 A 07-2011	DE 8 A 12-2011	DE 1 A 12-2012	DE 1 A 12-2013	DE 1 A 12-2014	DE 1 A 12-2015
Crédito a clientes	0	0	0	0	0	0	
Crédito de proveedores	0	6	6	6	6	6	
Productos terminados (SERVICIOS A OFRECER)		0	0	0	0	0	
SERVICIO DE PISCINAS	0	1	1	1	1	1	
RESTAURANT (OASIS)	0	1	1	1	1	1	
SERVICIOS DE STORE (renta)	0	1	1	1	1	1	
SERVICIO DE SNORKEL	0	1	1	1	1	1	
EVENTOS SOCIALES	0	1	1	1	1	1	
Productos en proceso (Proceso del Servicio)	0	1	1	1	1	1	
% Prod.proc./costo de fabr.	0	0	0	0	0	0	
Inventario de materias primas	0	4	4	4	4	4	
Inventario de materiales	0	30	30	30	30	30	
Años de amort.diferidos	0	0	0	0	0	0	
PERSONAL SUELDOS Y SALARIOS		DE 8 A 12-2011	DE 1 A 12-2012	DE 1 A 12-2013	DE 1 A 12-2014	DE 1 A 12-2015	
No. obreros M.O.D.		3	3	3	3	3	
No. obreros M.O.I.		5	5	5	5	5	
No. empleados ventas		4	4	4	4	4	
No. empleados administración		6	6	6	6	6	
Sueldo Prom. mensual M.O.D. (DÓLARES)		260,00	280,80	300,46	321,49	343,99	
Sueldo Prom. mensual M.O.I. (DÓLARES)		240,00	259,20	277,34	296,76	317,53	
Sueldo Prom. men. vtas. admin. (DÓLARES)		304,00	331,36	356,21	381,15	407,83	
(%) Beneficios Sociales		60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Numero de acciones							
Precio nominal		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Precio de mercado		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Largo plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
% C.A.T. / exportaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MESES A PROYECTARSE PRIMER PERIODO		5,00					

INGRESOS MONETARIOS DE LA PISCINA					
CATEGORIA	capacidades	niños	adultos	3era edad	totales
jueves	400	50	45	5	100
viernes	400	60	54	6	120
sabado	400	100	90	10	200
domingo	400	120	108	12	240
total semana	1600	330	297	33	660
semanas	4	4	4	4	4
total mensual	6400	1320	1188	132	2640
PRECIOS DOLARES					
categoria		1,5 niños	3,5 adultos	1,5 3era edad	PRECIO PROMEDIO
jueves		1,50	3,50	1,50	
viernes		1,50	3,50	1,50	
sabado		1,50	3,50	1,50	
domingo		1,50	3,50	1,50	
INGRESOS					
		niños	adultos	3era edad	
jueves		75,00	157,50	7,50	
viernes		90,00	189,00	9,00	
sabado		150,00	315,00	15,00	
domingo		180,00	378,00	18,00	
TOTALES SEMANA		495,00	1.039,50	49,50	
SEMANAS		4,00	4,00	4,00	
TOTAL INGRESOS MES		1.980,00	4.158,00	198,00	6.336,00

ANEXO DE INGRESOS POR SERVICIO DE SNORKEL						
PERSONAS		JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	TOTALES
NIÑOS		20	27	50	66	163
ADULTOS		11	16	30	38	95
PRECIOS						
NIÑOS	1,00	20,00	27,00	50,00	66,00	
ADULTOS	1,50	16,88	24,30	44,55	56,70	
TOTAL INGRESOS SEMANALES		36,88	51,30	94,55	122,70	
TOTAL SEMANAS (4)		4,00	4,00	4,00	4,00	
TOTAL INGRESOS MES		147,50	205,20	378,20	490,80	1.221,70

INGRESOS MONETARIOS DE LOS EVENTOS

CATEGORIAS		JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
EJECUTIVO		0	0	0	1
INFANTIL		0	0	2	1
FAMILIA		0	0	0	1
COLEGIAL		0	1	1	0
ESCOLAR		1	1	0	0
TOTAL		1	2	3	3
TOTAL MES		4	8	12	12
PRECIOS					
EJECUTIVO	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00
INFANTIL	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
FAMILIA	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
COLEGIAL	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
ESCOLAR	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
INGRESOS					
EJECUTIVO		0,00	0,00	0,00	340,00
INFANTIL		0,00	0,00	400,00	200,00
FAMILIA		0,00	0,00	0,00	90,00
COLEGIAL		0,00	300,00	300,00	0,00
ESCOLAR		160,00	160,00	0,00	0,00
INGRESOS SEMANAL		160,00	460,00	700,00	630,00
TOTAL SEMANAS		4,00	4,00	4,00	4,00
TOTAL INGRESOS MES		640,00	1.840,00	2.800,00	2.520,00

Información Confidencial
Plan de Negocios – julio 2010
Babahoyo-Ecuador

SPLASH PARQUE ACUATICO
ESTIMACIONES DE VENTAS

VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS	UNIDAD	PERIODO DE 8 A 12-2011			PERIODO DE 1 A 12-2012			PERIODO DE 1 A 12-2013			PERIODO DE 1 A 12-2014			PERIODO DE 1 A 12-2015		
		NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	TOTAL	LOCAL	EXPORTACIÓN	TOTAL	LOCAL	EXPORTACIÓN	TOTAL	LOCAL	EXPORTACIÓN	TOTAL	LOCAL	EXPORTACIÓN	TOTAL
SERVICIO DE PISCINAS	PERSONAS	7.260,00	5.940,00	13.200,00	17.424,00	14.256,00	31.680,00	18.295,20	14.968,80	33.264,00	19.209,96	15.717,24	34.927,20	19.594,16	16.031,58	35.625,74
RESTAURANT (OASIS)	PLATOS	22.440,00	0,00	22.440,00	53.856,00	0,00	53.856,00	56.548,80	0,00	56.548,80	59.376,24	0,00	59.376,24	60.563,76	0,00	60.563,76
SERVICIOS DE STORE (renta)	UNIDADES	0,00	5,00	5,00	0,00	12,00	12,00	0,00	12,60	12,60	0,00	13,23	13,23	0,00	13,49	13,49
SERVICIO DE SNORKEL	PERSONAS	3.260,00	1.899,00	5.159,00	7.824,00	4.557,60	12.381,60	8.215,20	4.785,48	13.000,68	8.625,96	5.024,75	13.650,71	8.798,48	5.125,25	13.923,73
EVENTOS SOCIALES	GRUPOS	0,00	180,00	180,00	0,00	432,00	432,00	0,00	453,60	453,60	0,00	476,28	476,28	0,00	485,81	485,81
				40.984,00			98.361,60			103.279,68			108.443,66			110.612,54

PRECIOS ESTIMADOS DE VENTA	UNIDAD	PERIODO DE 8 A 12-2011		PERIODO DE 1 A 12-2012		PERIODO DE 1 A 12-2013		PERIODO DE 1 A 12-2014		PERIODO DE 1 A 12-2015	
(Expresado en dólares)		NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS
SERVICIO DE PISCINAS	PERSONAS	1,50	3,50	1,50	3,64	1,62	3,79	1,69	3,94	1,69	3,94
RESTAURANT (OASIS)	PLATOS	1,46	0,00	1,46	0,00	1,57	0,00	1,64	0,00	1,64	0,00
SERVICIOS DE STORE (renta)	UNIDADES	0,00	250,00	0,00	260,00	0,00	270,40	0,00	281,22	0,00	281,22
SERVICIO DE SNORKEL	PERSONAS	1,00	1,50	1,00	1,56	1,08	1,62	1,12	1,69	1,12	1,69
EVENTOS SOCIALES	GRUPOS	0,00	216,67	0,00	225,33	0,00	234,35	0,00	243,72	0,00	243,72

INGRESOS ESTIMADOS POR VENTAS	UNIDAD	PERIODO DE 8 A 12-2011			PERIODO DE 1 A 12-2012			PERIODO DE 1 A 12-2013			PERIODO DE 1 A 12-2014			PERIODO DE 1 A 12-2015		
(Expresado en dólares)		NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	TOTAL	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	TOTAL	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	TOTAL	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	TOTAL	NIÑOS-3RA EDAD	ADULTOS	TOTAL
SERVICIO DE PISCINAS	PERSONAS	10.890,00	20.790,00	31.680,00	27.181,44	51.891,84	79.073,28	29.682,13	56.665,89	86.348,02	32.412,89	61.879,15	94.292,04	33.061,15	63.116,73	96.177,88
RESTAURANT (OASIS)	PLATOS	32.670,00	0,00	32.670,00	81.544,32	0,00	81.544,32	89.046,40	0,00	89.046,40	97.238,67	0,00	97.238,67	99.183,44	0,00	99.183,44
SERVICIOS DE STORE (renta)	UNIDADES	0,00	1.250,00	1.250,00	0,00	3.120,00	3.120,00	0,00	3.407,04	3.407,04	0,00	3.720,49	3.720,49	0,00	3.794,90	3.794,90
SERVICIO DE SNORKEL	PERSONAS	3.260,00	2.848,50	6.108,50	8.136,96	7.109,86	15.246,82	8.885,56	7.763,96	16.649,52	9.703,03	8.478,25	18.181,28	9.897,09	8.647,81	18.544,90
EVENTOS SOCIALES	GRUPOS	0,00	39.000,00	39.000,00	0,00	97.344,00	97.344,00	0,00	106.299,65	106.299,65	0,00	116.079,22	116.079,22	0,00	118.400,80	118.400,80
		46.820,00	63.888,50	110.708,50	116.862,72	159.465,70	276.328,42	127.614,09	174.136,54	301.750,63	139.354,59	190.157,10	329.511,69	142.141,68	193.960,24	336.101,92

Información Confidencial
Plan de Negocios – julio 2010
Babahoyo-Ecuador

SPLASH PARQUE ACUATICO PERIODO:		(Expresado en dólares)					
		PREOPERACIÓN	DE 8 A 12-2011	DE 1 A 12-2012	DE 1 A 12-2013	DE 1 A 12-2014	DE 1 A 12-2015
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos que representan desembolso:							
	Remuneraciones		14.592,00	38.172,67	41.035,62	43.908,12	46.981,68
	Gastos de oficina		250,00	627,00	655,22	684,70	715,51
	Movilización y viáticos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Cuotas y suscripciones		41,67	104,50	109,20	114,12	119,25
	Arriendos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gastos legales		300,00	752,40	786,26	821,64	858,61
	Contribuciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Otros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			15.183,67	39.656,57	42.586,30	45.528,57	48.675,06
Gastos que no representan desembolso:							
	Depreciaciones		2.943,09	7.063,42	7.063,42	7.063,42	7.063,42
	Amortizaciones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			18.126,76	46.719,99	49.649,72	52.591,99	55.738,48
GASTOS DE VENTAS			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos que representan desembolso:							
	Remuneraciones		23.347,20	25.448,45	27.357,08	29.272,08	31.321,12
	Comisiones sobre ventas %	2,00	2.214,17	5.526,57	6.035,01	6.590,23	0,00
	Propaganda y publicidad		2.700,00	6.771,60	7.076,32	7.394,76	7.727,52
	Viajes y representaciones/comunicaciones exterior		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gastos de transporte		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			28.261,37	37.746,62	40.468,42	43.257,07	39.048,64
Gastos que no representan desembolso:							
	Depreciaciones		2.452,58	5.886,18	5.886,18	5.886,18	5.886,18
			30.713,95	43.632,80	46.354,60	49.143,25	44.934,83
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN							
Gastos que representan desembolso:							
	Mano de obra indirecta		9.600,00	24.883,20	26.625,02	28.488,78	30.482,99
	Materiales Indirectos		8.251,45	20.658,80	21.691,75	22.773,17	23.229,90
	Agua		900,00	2.257,20	2.358,77	2.464,92	2.575,84
	Energía Eléctrica		1.725,00	4.326,30	4.520,98	4.724,43	4.937,03
	Combustible		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Seguros		775,64	1.945,30	2.032,84	2.124,32	2.219,91
	Reparación y Mantenimiento		559,09	1.402,21	1.465,31	1.531,25	1.600,15
	Otros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Imprevistos %	5,00	1.090,56	2.773,65	2.934,73	3.105,34	3.252,29
			22.901,74	58.246,66	61.629,41	65.212,20	68.298,11
Gastos que no representan desembolso:							
	Depreciaciones		4.414,64	10.595,13	10.595,13	10.595,13	10.595,13
			27.316,37	68.841,79	72.224,54	75.807,33	78.893,24

ITEM	CUENTAS	VALOR LIBROS	VALOR RESIDUAL	PORCENTAJE	AÑOS USO	TOTAL
1	OBRA CIVIL (Presupuesto)	111.148,13	0,00	20,00	5,00	22.229,63
2	INSTALACIONES	1.800,00	0,00	10,00	10,00	180,00
3	MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.580,00	0,00	10,00	10,00	558,00
4	MUEBLES Y ENSERES	1.249,00	0,00	10,00	10,00	124,90
5	EQUIPOS COMPUTO	1.000,00	0,00	3,00	33,33	30,00
6	EQUIPOS DE OFICINA	1.174,00	0,00	20,00	5,00	234,80
7	EQUIPOS DE SEGURIDAD	937,00	0,00	20,00	5,00	187,40
	TOTAL ACTIVOS	122.888,13				23.544,73
POLITICAS DE DEPRECIACION						
	DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO			30,00		7.063,42
	DEPARTAMENTO DE VENTAS			25,00		5.886,18
	DEPARTAMENTO INDIRECTOS			45,00		10.595,13
	TOTAL DEPRECIACIONES			100,00		23.544,73

ANEXO DE SEGUROS				
ITEM	CUENTAS	VALOR LIBROS	PORCENTAJ	VALOR
1	OBRA CIVIL (Presupuesto)	111.148,13	1,5	1.667,22
2	INSTALACIONES	1.800,00	1	18,00
3	MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.580,00	2	111,60
4	MUEBLES Y ENSERES	1.249,00	1	12,49
5	EQUIPOS COMPUTO	1.000,00	1	10,00
6	EQUIPOS DE OFICINA	1.174,00	2	23,48
7	EQUIPOS DE SEGURIDAD	937,00	2	18,74
	TOTAL SEGUROS	122.888,13		1861,532

ANEXO DE REPARACIONES Y MANTENIMIENTO				
ITEM	CUENTAS	VALOR LIBROS	PORCENTAJ	VALOR
1	OBRA CIVIL (Presupuesto)	111.148,13	1	1.111,48
2	INSTALACIONES	1.800,00	2	36,00
3	MAQUINARIAS Y EQUIPOS	5.580,00	2,5	139,50
4	MUEBLES Y ENSERES	1.249,00	1,5	18,74
5	EQUIPOS COMPUTO	1.000,00	1,5	15,00
6	EQUIPOS DE OFICINA	1.174,00	1	11,74
7	EQUIPOS DE SEGURIDAD	937,00	1	9,37
	TOTAL SEGUROS	122.888,13		1341,8263

SPLASH PARQUE ACUATICO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
ESTIMADO PARA EL SUBPROYECTO
(Expresado en dólares)

Período preoperacional	DE 8 A 12-2011		DE 1 A 12-2012		DE 1 A 12-2013		DE 1 A 12-2014		DE 1 A 12-2015	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas Netas	110.708,50	100,00	276.328,42	100,00	301.750,63	100,00	329.511,69	100,00	336.101,92	100,00
Costo de ventas	56.575,23	51,10	143.578,70	51,96	154.088,24	51,06	165.490,26	50,22	174.937,00	52,05
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	54.133,27	48,90	132.749,72	48,04	147.662,39	48,94	164.021,43	49,78	161.164,92	47,95
Gastos de ventas	30.713,95	27,74	43.632,80	15,79	46.354,60	15,36	49.143,25	14,91	44.934,83	13,37
Gastos de administración	18.126,76	16,37	46.719,99	16,91	49.649,72	16,45	52.591,99	15,96	55.738,48	16,58
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	5.292,56	4,78	42.396,93	15,34	51.658,07	17,12	62.286,19	18,90	60.491,62	18,00
Gastos financieros	11.605,00	10,48	10.275,26	3,72	7.374,01	2,44	4.472,76	1,36	1.571,51	0,47
Amortización diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERD) ANTES PARTICIPACIÓN	-6.312,44	-5,70	32.121,67	11,62	44.284,06	14,68	57.813,43	17,55	58.920,11	17,53
15% Participación utilidades	0,00	0,00	4.818,25	1,74	6.642,61	2,20	8.672,01	2,63	8.838,02	2,63
UTIL. (PERD.) ANTES IMP.RENTA	-6.312,44	-5,70	27.303,42	9,88	37.641,45	12,47	49.141,41	14,91	50.082,09	14,90
Impuesto a la renta %	25,00	0,00	6.825,85	2,47	9.410,36	3,12	12.285,35	3,73	12.520,52	3,73
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	-6.312,44	-5,70	20.477,56	7,41	28.231,09	9,36	36.856,06	11,19	37.561,57	11,18

Información Confidencial
Plan de Negocios – julio 2010
Babahoyo-Ecuador

SPLASH PARQUE ACUATICO
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
(Expresado en dólares)

	DE 01 A 07-2011 Per. preoper.	DE 8 A 12-2011	DE 1 A 12-2012	DE 1 A 12-2013	DE 1 A 12-2014	DE 1 A 12-2015
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas	0,00	110.708,50	276.328,42	301.750,63	329.511,69	336.101,92
	0,00	110.708,50	276.328,42	301.750,63	329.511,69	336.101,92
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	0,00	32.661,58	79.431,28	86.324,50	93.844,61	99.486,71
Mano de obra directa	0,00	6.240,00	16.174,08	17.306,27	18.517,70	19.813,94
Mano de obra indirecta	0,00	9.600,00	24.883,20	26.625,02	28.488,78	30.482,99
Gastos de ventas	0,00	28.261,37	37.746,62	40.468,42	43.257,07	39.048,64
Gastos de administración	0,00	15.183,67	39.656,57	42.586,30	45.528,57	48.675,06
Gastos de fabricación	0,00	5.050,29	12.704,66	13.312,64	13.950,25	14.585,22
	0,00	96.996,91	210.596,41	226.623,14	243.586,98	252.092,57
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,00	13.711,59	65.732,01	75.127,49	85.924,71	84.009,35
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Créditos a contratarse a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Créditos a contratarse a largo plazo	110.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes futuras capitalizaciones	10.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	12.888,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recuperación de invers temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recuperación de otros activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	132.888,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago de intereses	0,00	11.605,00	10.275,26	7.374,01	4.472,76	1.571,51
Pago de créditos de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de créditos de largo plazo	0,00	0,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00
Pago participación de utilidades	0,00	0,00	0,00	4.818,25	6.642,61	8.672,01
Pago de impuestos	0,00	0,00	0,00	6.825,85	9.410,36	12.285,35
Reparto de dividendos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Adquisición de inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Adquisición de activos fijos:						
Terrenos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Obras civiles	111.148,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinarias y equipos	5.580,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres	1.249,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos de seguridad	2.111,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Instalaciones	1.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos Electronicos	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cargos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	122.888,13	11.605,00	37.775,26	46.518,12	48.025,73	50.028,88
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	10.000,00	-11.605,00	-37.775,26	-46.518,12	-48.025,73	-50.028,88
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	10.000,00	2.106,59	27.956,75	28.609,37	37.898,97	33.980,47
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	10.000,00	12.106,59	40.063,34	68.672,71	106.571,68
I. SALDO FINAL DE CAJA (GHQ)	10.000,00	12.106,59	40.063,34	68.672,71	106.571,68	140.552,16
	262,55	66,31	191,98	287,72	446,50	602,30

Información Confidencial
Plan de Negocios – julio 2010
Babahoyo-Ecuador

SPLASH PARQUE ACUATICO
BALANCE GENERAL HISTÓRICO Y PROYECTADO
(Expresado en dólares)

	Saldos iniciales	DE 01 A 07-2011	DE 8 A 12-2011	DE 1 A 12-2012	DE 1 A 12-2013	DE 1 A 12-2014	DE 1 A 12-2015
ACTIVO CORRIENTE							
Caja y bancos	0,00	10.000,00	12.106,59	40.063,34	68.672,71	106.571,68	140.552,16
Ctas. y doc. por cobrar comerciales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventarios:							
Productos terminados	0,00	0,00	379,70	398,88	428,10	459,78	486,01
Productos en proceso	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materias primas	0,00	0,00	650,91	717,63	791,08	791,08	847,29
Materiales y suministros	0,00	0,00	1.721,57	1.807,65	1.897,76	1.897,76	1.935,82
Otros inventarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	0,00	10.000,00	14.858,77	42.987,49	71.789,65	109.720,31	143.821,28
ACTIVOS FIJOS							
Terrenos	45.000,00	45.000,00	45.000,00	45.000,00	45.000,00	45.000,00	45.000,00
Edificios	0,00	111.148,13	111.148,13	111.148,13	111.148,13	111.148,13	111.148,13
Maquinarias y equipos	0,00	5.580,00	5.580,00	5.580,00	5.580,00	5.580,00	5.580,00
Muebles y enseres	0,00	1.249,00	1.249,00	1.249,00	1.249,00	1.249,00	1.249,00
Vehículos	0,00	2.111,00	2.111,00	2.111,00	2.111,00	2.111,00	2.111,00
Instalaciones	0,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Construcciones en proceso	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
	45.000,00	167.888,13	167.888,13	167.888,13	167.888,13	167.888,13	167.888,13
(-) depreciaciones	0,00	0,00	9.810,30	33.355,03	56.899,76	80.444,49	98.103,04
TOTAL ACTIVOS FIJOS	45.000,00	167.888,13	158.077,83	134.533,10	110.988,37	87.443,64	69.785,09
ACTIVO DIFERIDO NETO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
OTROS ACTIVOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	45.000,00	177.888,13	172.936,59	177.520,59	182.778,02	197.163,94	213.606,37
PASIVO CORRIENTE							
Obligaciones bancarias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Porción corriente deuda Largo Plazo	0,00	0,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00	27.500,00	0,00
Ctas. y doc por pagar proveedores	0,00	0,00	1.360,90	1.323,23	1.440,70	1.566,17	1.659,67
Gastos acumulados por pagar	0,00	0,00	0,00	11.644,11	16.052,97	20.957,37	21.358,54
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0,00	0,00	28.860,90	40.467,33	44.993,67	50.023,54	23.018,21
Créditos largo plazo	0,00	110.000,00	82.500,00	55.000,00	27.500,00	0,00	0,00
TOTAL DE PASIVOS PATRIMONIO	0,00	110.000,00	111.360,90	95.467,33	72.493,67	50.023,54	23.018,21
Capital Social pagado	45.000,00	57.888,13	57.888,13	57.888,13	57.888,13	57.888,13	57.888,13
Reserva Legal	0,00	0,00	0,00	0,00	2.047,76	4.870,87	8.556,47
Futuras capitalizaciones	0,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Utilidad (pérdida) retenida	0,00	0,00	0,00	-6.312,44	12.117,37	37.525,35	70.695,81
Utilidad (pérdida) neta	0,00	0,00	-6.312,44	20.477,56	28.231,09	36.856,06	37.561,57
TOTAL DE PATRIMONIO	45.000,00	67.888,13	61.575,69	82.053,26	110.284,35	147.140,41	184.701,98
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	45.000,00	177.888,13	172.936,59	177.520,59	182.778,02	197.163,94	207.720,19
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.886,18

SPLASH PARQUE ACUATICO
TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF)
 (Expresado en dólares)

FLUJO DE FONDOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4/9	Año 10
Inversión Fija	-167.888,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión Diferida	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras inversiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Flujo Operacional (egresos) ingresos	0,00	13.711,59	65.732,01	75.127,49	85.924,71	85.924,71
Valor de Recuperación:						
Inversión fija	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Excedentes operacionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	85.924,71
Otras inversiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Flujo Neto (Precios corrientes)	-167.888,13	13.711,59	65.732,01	75.127,49	85.924,71	171.849,41
Flujo Neto (Precios Constantes)	-167.888,13	13.711,59	65.732,01	75.127,49	85.924,71	171.849,41
TIRF:		35,13%				

TIRF

35,13

VAN

289.514,66

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

11 Plan Emergente.

PLAN EMERGENTE DE EVACUACIÓN EN CASO DE CONTINGENTES

10.1 REFERENCIA:

- Gráficos

10.2 SITUACION GENERAL

a.- Antecedentes.- Splash Parque Acuático, que tendrá su sede en la ciudad de Babahoyo de la provincia de Los Ríos, es menester desarrollar un plan de contingencia institucional, a fin de salvaguardar la vida de quienes laboran, y de la Comunidad que lo visitará, en donde todo el personal tiene que estar en estado de alerta y estar listo para actuar, especialmente en casos como: de movimientos sísmicos, incendios o emergencia que demande evacuar hacia zonas de seguridad. Nuestro plan se centrara en la preparación del personal para realizar las evacuaciones hacia lugares seguros fuera o dentro del parque.

b.- Hipótesis.- De contar con brigadas previamente preparadas para casos de emergencia y que cuenten con los conocimientos oportunos para su desempeño en el momento mismo que ocurre el desastre, se evitaría o aminoraría la posibilidad de riesgo de personas heridas o muertas.

c.- Objetivos.-

General.- Preparar a todo el personal que labora y es parte de Splash Parque Acuático, para poder enfrentar cualquier situación de emergencia con el fin de preservar la vida de las mismas.

Específicos.-

- Informar a todos quienes laboran en la organización, con respecto al plan.

- Capacitar y adiestrar a todo el personal.
- Alcanzar una eficiente organización a fin que cuando se presente la emergencia reaccionar inmediatamente de manera favorable.

d.- Misión.- El Parque Acuático, capacitará, informará, entrenará a todo el personal para que reaccione adecuadamente ante una emergencia en salvaguarda de la vida, para establecer el sistema de evacuación en el interior y exterior de sus instalaciones a fin de superar o aminorar eventuales desastres que pudieren afectar el normal desenvolvimiento de las actividades de la institución.

10.3 Concepto General de la forma de Actuar.-

Cabe recalcar que este Plan de Contingencia de Evacuación, adiestrara a todos las personas que laboran en la Institución, desde los altos mandos jerárquicos hasta los de menor responsabilidad y jerarquía.

Por esta razón este plan contiene 2 partes de las cuales se ubican el antes, durante y el después del desastre o emergencia, la primera en caso que el desastre se presente sin la presencia de usuarios del servicio y la segunda propuesta en caso que estuviesen en el escenario emergente.

10.4 PLAN OPERATIVO PARA EVACUACIÓN 1

Se lo utiliza en caso de movimientos sísmicos, incendios o emergencia que demande evacuar hacia zonas de seguridad.

ANTES:

- Conocer las rutas de evacuación y zonas de seguridad del parque.
- Mantener un conteo de todos quienes ingresan al parque de forma electrónica de modo que se tenga una estadística de cuantos adultos, jóvenes, niños y ancianos existen.

- Todos los trabajadores actuarán además como brigadistas de control en zonas de alto riesgo y concurrencia como cocina, bares, Store, Piscinas, etc.
- Los Brigadista tendrán un chaleco de color amarillo para diferenciarlos rápidamente con el logo y la identidad de la persona.

DURANTE:

EN CASO DE MOVIMIENTO SÍSMICO, se deberá usar las palabras "EMERGENCIA" Y "SALIDA"

1. EMERGENCIA

Al sentir un movimiento sísmico pronuncie la palabra EMERGENCIA, para que los brigadistas empiecen la evacuación por las dos salidas o entradas de emergencia que están ubicadas por adelante y atrás, observe si las rutas de evacuación están libres y continúe con el paso 2.

2. SALIDA

Al oír la sirena intermitente de evacuación interna se ordenará a todos quienes están en el parque. Si no suena la sirena, ordene a los usuarios que sigan las flechas pintadas en los corredores y pisos hasta las zonas de seguridad.

Recuerde:

- Asegúrese que todos los usuarios han salido de las diferentes instalaciones del parque, (piscinas, baños, bares, juegos, etc.)
- Al llegar a la zona de seguridad mantenga unido al grupo (forme círculos), y comunique cualquier ausencia o problema a la Coordinadora de su sector.

- Si los evacuados son niños trate de conservar la calma, y de darle seguridad, de modo que sus conductas estén controladas.

DESPUÉS

Una vez pasado el hecho los Evacuados deberán regresar al parque en orden en columnas, en silencio y por la misma ruta de evacuación.

10.5 INDICACIONES GENERALES

CONSERVE LA CALMA.

- En todo proceso de evacuación debe alejarse de las ventanas, libreros u objetos pesados que puedan caer de paredes, repisas, armarios, etc.
- Practique con sus empleados tantas veces como sea posible.

10.6 PLAN OPERATIVO PARA EVACUACIÓN 2.

Para ser usado en caso de sismo o emergencia que amerite evacuar del colegio con la participación de padres de familia.

Propietarios y Empleados de Splash Parque Acuático.

Responsabilidades

ANTES:

- Capacitar al personal en cuanto a primeros auxilios, salvavidas, etc.
- Realizar simulacros de los diferentes contingentes que se pudiesen presentar (incendios, sismos, accidentes en lugares de

mayor riesgo), repetirlos esporádicamente para saber qué hacer en cuanto se presenten.

- Planificar actividades lúdicas para el período que dure la evacuación.
- Conocer el Plan general de evacuación.

DURANTE:

El sonido de una sirena continua, o la información verbal de los directivos a través del sistema de voceo, anuncia el inicio del operativo con reunión de familias para evacuación externa.

- Permanecer en los sitios de evacuación con las personas a su cargo.
- Reportar alumnos que han faltado o no han llegado a su aula a los Directivos o al Coordinador de Defensa Civil.
- Enviar al Servicio Médico a usuarios que presenten problemas de salud.
- Recibir y completar el formulario de evacuación, **desprendible #1 y #2**, previamente lleno por los padres de familia o personas autorizadas para retirar a los evacuados del parque.
- Verificar con los evacuados la identidad de la persona que los retira.
- Entregar los estudiantes a la persona autorizada, junto con el desprendible # 2 del formulario de evacuación con la firma de responsabilidad del brigadista a cargo, para que lo entregue en el Puesto de Control al momento de salir del parque.
- Solicitar ayuda al directivo correspondiente o al Coordinador General cuando el caso lo amerite.
- Permanecer en el parque hasta que el último usuario del parque haya sido evacuado.

DESPUÉS:

- Todo el personal se reúne una vez que todos sus evacuados han sido retirados del parque.
- Evacuar del Parque en el orden determinado por las autoridades.
- Luego de ser evacuado esperar indicaciones gubernamentales o de los dueños del parque por medio de su respectiva cadena de comunicación.

10.7 INSTRUCCIONES PARA USUARIOS DEL PARQUE:

- Los padres de familia o personas autorizadas deberán dirigirse al brigadista para averiguar sobre la persona que falta y conocer de su paradero, en donde se reunirá toda la familia, con el fin de evacuarlos del parque. Recuerde que es indispensable presentar el formulario de evacuación firmado por el brigadista para sacar a su integrante de familia del parque.
- El acceso vehicular a la Av. principal será bloqueado excepto para ambulancias y vehículos de organismos de defensa civil.
- En todo el parque se habilitarán Centros de Información, con personal del parque o socorristas de instituciones como bomberos, defensa civil, cruz roja, que el listado de personas que han sido evacuadas y entregadas a sus familiares.
- Los puestos de auxilio (primeros auxilios) funcionarán en un lugar despejado del parque.
- Tendremos Puestos de Control en los siguientes lugares: en las 2 entradas al parque, y a la entrada a bares, sauna, store etc.

10.8 Administrativas y Logísticas

Defensa civil	2734 262
Policía nacional	2734 442
Cruz roja	2735 005
Hosp. León Becerra	2735 032
Hosp. Del IESS	2737 056
Bomberos	2736 351

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

12 CONCLUSIÓN.

Basándonos en las investigaciones y encuestas realizadas para la elaboración de esta empresa, nos hemos dado cuenta que Babahoyo, se convertirá en un nuevo potencial turístico en todo el Ecuador, llamando la atención de turistas nacionales y extranjeros.

Splash Parque Acuático es un mercado nuevo en nuestro país por su novedosa piscina para practicar snorkel y por ser un lugar único y divertido para familias que quieren disfrutar de un momento de esparcimiento sano, encontrando atractivos para los más pequeños y los adultos de la familia.

Según nuestro estudio financiero, se ha obtenido un Valor Actual Neto de \$289.514,66 con una tasa Interna de Retorno de 35.13% y la recuperación de la inversión del mismo en un total de 5 años.

Estamos totalmente convencidas que Splash Parque Acuático será un proyecto rentable ya que el Plan Financiero muestra que la situación económica del mismo será positiva, alcanzando utilidades con lo cual los ingresos proyectados solventarán los costos y gastos que tenga la empresa.

RECOMENDACIÓN:

Invertir en Splash Parque Acuático, es una excelente oportunidad para generar y obtener ganancias.

SPLASH PARQUE ACUÁTICO
PLAN DE NEGOCIOS

13 Bibliografía.

Encuestas realizadas a profesionales de la industria

(s.f.). Obtenido de <http://www.pueblos20.net/ecuador/costumbres.php?id=415>

(s.f.). Recuperado el 20 de noviembre de 2010, de http://www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://infogalapagos.ec:443/WikiGala/attach/MIGRACION/Turistas%2520ecuatorianos%2520y%2520extranjeros.jpg&imgrefurl=http://infogalapagos.ec:443/WikiGala/Wiki.jsp%3Fpage%3DMIGRACION&usg=__TwRVh4MFedGiaVGmHj0tdQ7SXmg=&

(s.f.). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/dolarecuamario.htm>

(s.f.).

Babahoyo, M. d. (2005). *www.ilustremunicipalidaddebabahoyo.com*. Recuperado el 15 de Agosto de 2010

google.com. (s.f.). Recuperado el 5 de noviembre de 2010, de <http://bilateralnoticias.com/?p=919>

Noriega, F. (s.f.). *google.com*. Recuperado el 4 de agosto de 2010, de http://www.google.com.ec/imgres?imgurl=http://confirmado.net/wp-content/uploads/2010/08/ecuador-turismo.jpg&imgrefurl=http://confirmado.net/nacionales/32880-campana-turistica-destacara-que-ecuador-respeta-la-vida.html&usg=__mp8qqAH5i2sR02iMsEDTSXZgms4=&h=

Salcedo, J. T. (5 de JUNIO de 2008). *MUNICIPIO DE BABAHOYO*. Recuperado el 3 de OCTUBRE de 2010, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Babahoyo>

TROYA, K. (4 de OCTUBRE de 2010). *CONOCIMIENTO PERSONAL*.

Troya, K. M. (28 de agosto de 2010). Complejos turisticos . *Mediante la observacion* . Montalvo, Los Rios , Ecuador.

Uribe, J. (5 de febrero de 2009). centro turistico va en aumento. *Diario el clarin* , pág. 7.

Zuñiga, J. E. (15 de junio de 2010). Parque Acuatico Bolivar. *EL Clarin* , pág. 4.

Zuñiga, J. E. (1999). *Provincia de Los Rios*. Quevedo.

SPLASH PARQUE ACUÁTICO

PLAN DE NEGOCIOS

14 Anexos.

Katerine Elizabeth Medina Bravo.

Cdla. La FAE, Mz 17, Villa 18.

Teléfonos: 042-720476 - 091814420

E-mail: Katerine.medinab87@hotmail.com

DATOS PERSONALES:

Lugar y Fecha de nacimiento: Guayaquil, 16 de junio de

Edad: 22 AÑOS

Estado civil: SOLTERO

C.I.: 0925816415



EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- ✓ **PASANTÍAS FITE 2006**
HOTEL HILTON COLON GUAYA
- ✓ **HOSTAL "ECUAHOGAR"**
- ✓ **PASANTÍAS EN LA CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL**

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- ✓ **Escuela Particular "PUEBLOS UNIDOS"**
- ✓ **Colegios** LICEO "PATRIA UNIVERSAL"
"JOSE MARIA VELASCO IBARRA"
UE FAE # 3 "TAURA"
- ✓ **Título bachiller:**
Bachiller contable
- ✓ **2005 – 2010 UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL -**
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS
Y HOTELERAS BILINGÜES. (Egresada)

CURSOS PROFESIONALES:

- ✓ IDEPRO – CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL
CONTABILIDAD BÁSICA 18/ENERO - 8/MARZO DEL 2004

- ✓ SECAP – TRIBUTACIÓN FISCAL Y FACTURACIÓN (60 HRS)

- ✓ COPEI – COPOL ENGLISH INSTITUTE 1 - 9 NIVEL.

- ✓ UNIVERSIDAD ECOTEC
“PLANES DE NEGOCIOS EN TURISMO RURAL SOSTENIBLE, UNA
ALTERNATIVA PARA EL ECUADOR” APR, 26 – 27 2008

- ✓ ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL
“EL PAPEL DEL ENTRENAMIENTO EN LA CON CEPCIÓN DEL
PRODUCTO TURÍSTICO” MAYO, 5 2008

- ✓ ESPOL – CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA
PROTOCOLO Y ETIQUETA OCTUBRE, 5 2007

REFERENCIAS PERSONALES:

- LIC. DOLORES PEÑAHERRERA N. FONO: 042- 640700

- MS. GALO REINOSO M. FONO: 042- 241336

- LIC. LUPE PICO CELULAR: 097132996

KATHERINE TATIANA TROYA TERRANOVA

Kennedy vieja av. el periodista 117 y callejón 1er av. san Jorge

Telf.: 042692947/ 052732887/ 081274178

Katherine.troya@hotmail.com



DATOS PERSONALES:

Edad: 22 años

Fecha de Nacimiento: Babahoyo, 25 de octubre de 1988

Cedula de identidad: 120575417-7

Estado civil: Soltera

ESTUDIOS SUPERIORES

Universidad católica Santiago de Guayaquil

Facultad de Especialidades Empresariales

Ing. en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas

Egresada

Universidad católica Santiago de Guayaquil

Facultad de Jurisprudencia

Estudiante de Derecho segundo semestre

INSTRUCCIÓN SECUNDARIA

Unidad educativa particular mixta "MARIA ANDREA" en Babahoyo

INSTRUCCIÓN PRIMARIA

Escuela fiscal mixta "JUAN E VERDESOTO" en Babahoyo

IDIOMA

SPIRIT school of language

8 niveles básicos

2 niveles de Speaking and conversation

CURSOS DE PERFECCIONAMIENTO Y ACTUALIZACION REALIZADOS

Seminario de principios básicos de la aviación y seguridad en los aeropuertos U. católica e instalaciones de la DAG (Dirección de Aviación Civil)

II seminario internacional cultura y turismo 2007

Seminario coctelera/ enero 2007

Universidad católica de Santiago de Guayaquil

Seminario de cocina en la escuela de los chefs

I jornada internacional de post grado de derecho procesal penal y criminología

Seminario de las audiencias orales en la etapa de investigación

Seminario los delitos imprescriptibles en la constitución ecuatoriana

Seminario primeras jornadas académicas de derecho constitucional

Seminario segundas jornadas académicas en derecho penal

Seminario en la segunda jornada internacional de derecho general

LOGROS OBTENIDOS

Graduada como mejor bachiller en el idioma ingles del colegio "María Andrea"

Becada por excelencia académica en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil carrera de Jurisprudencia con un promedio de 9.77

EXPERIENCIA LABORAL

Guianza en el palacio de cristal EXPOSICIÓN QUILAGO

Pasantías cámara de turismo del Guayas

Información Confidencial
Plan de Negocios – julio 2010
Babahoyo-Ecuador

Pasantías en el hotel Continental

Pasantías en la notaria sexta del cantón “Babahoyo”

Pasantías en GAMA tv. Departamento Miss Ecuador

REFERENCIAS

Doc. Susana Henríquez

097049330

Abg. Milton Altamirano

099428516

PRESUPUESTO REFERENCIAL

OBRA; SPLASH PARQUE ACUATICO

UBICACIÓN: BABAHOYO JUAN AGNOLETO Y LA C

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNIT.	TOTAL
CANCHA DE FUTBOL				
REPLANTEO Y NIVELACION	M2	2.450,00	0,50	1.225,00
RELLENO MATERIAL ARCILLA	M3	980,00	9,50	9.310,00
RELLENO CAPA DE GRAVA GRADUADA 2" A 4" h = 15 CMS.	M3	367,50	12,60	4.630,50
RELLENO CAPA DE GRAVA GRADUADA 1/2" A 1" h = 5 CMS.	M3	122,50	13,80	1.690,50
RED DE DISTRIBUCION TUB. PRESION ROSCABLE PVC 2"	ML	100,00	8,50	850,00
MANGUERA DE JARDIN 1/2 "	ML	500,00	2,72	1.360,00
ASPERSORES	UNIDAD	8,00	50,00	400,00
PUNTOS DE TOMA DE AGUA DE ACOUPLE RAPIDO.	UNIDAD	8,00	25,00	200,00
PREPARACION DE CAPA VEGETAL PARA SIEMBRA	M2	2.450,00	2,40	5.880,00
ENCESPADO	M2	2.450,00	2,90	7.105,00
DEMARCACION Y PINTADO DE CANCHA	ML	400,00	2,67	1.068,00
ARCOS DE FUTBOL	UNIDAD	2,00	500,00	1.000,00
BANDEROLAS	UNIDAD	6,00	50,00	300,00
GRADERIOS 20 ML X 2				
MURO DE H.A.	M3	2,56	295,00	755,20
MURO DE H. S. e= 0.12 m	M3	5,91	185,00	1.093,35
ASIENTO DE H. S. PALETEADO	M2	15,84	8,60	136,22
ENLUCIDO	M2	41,10	5,86	240,85
RELLENO COMPACTADO DE LASTRE	M3	8,00	14,56	116,48
OTRO GRADERIO	U	1,00		2.342,10
CANCHA DE USOS MULTIPLES				
LIMPIEZA DE TERRENO	M2	560,00	0,39	218,40
RELLENO DE ARCILLA	M3	224,00	9,50	2.128,00
TRAZADO Y REPLANTEO	M2	560,00	0,46	257,60

EXCAVACION (INC. DESALOJO)	M3	4,50	5,40	24,30
BORDILLO H. S. 20 X 45 CM	ML	87,20	10,25	893,80
RELLENO COMPACTADO DE LASTRE	M3	110,00	14,56	1.601,60
PAV. H.S. E= 8 CM f'c= 180 KG/CM2	M2	540,00	7,62	4.114,80
MALLA ELECTROSOLDADA	M2	540,00	2,81	1.517,40
HORMIGON ARMADO (PLINTOS Y COLUMNAS) INC. ACERO DE REF.	M3	1,33	285,00	379,05
GRADERIO DE 20 ML				-
MURO DE H.A.	M3	2,56	295,00	755,20
MURO DE H. S. e= 0.12 m	M3	5,91	185,00	1.093,35
ASIENTO DE H. S. PALETEADO	M2	15,84	8,60	136,22
ENLUCIDO	M2	41,10	5,86	240,85
RELLENO COMPACTADO DE LASTRE	M3	8,00	14,56	116,48
PINTURA ESMALTE	M2	41,50	2,25	93,38
RAYADO DE CANCHA (BASKET, VOLLEY, INDOOR)	GLOBAL	1,00	250,00	250,00
TABLEROS Y AROS METALICOS DE BASKET	UNIDAD	2,00	221,00	442,00
TUBOS PARA BOLLY CON RED	UNIDAD	2,00	120,00	240,00
ARCOS INDOOR (MALLA METAL, TUBO POSTE 2")	UNIDAD	2,00	210,00	420,00
TORRE METALICA Y CIMENTACION				
LIMPIEZA DE TERRENO	M ²	9,00	0,40	3,60
TRAZADO Y REPLANTEO	M ²	4,84	0,46	2,23
EXCAVACION Y DESALOJO MANUAL	M ³	1,54	4,05	6,24
MEJORAMIENTO DE SUELO CON PIEDRA BOLA	M ³	1,02	18,00	18,36
REPLANTILLO F' C=140 KG/CM2 e=8 cm	M ²	1,44	5,50	7,92
RELLENO COMPACTADO DE LASTRE	M ³	5,29	15,30	80,94
HORMIGON ARMADO (PLINTO, COLUMNAS Y MURO) F' C= 240 KG/CM2	M ³	2,16	335,00	723,60
CONTRAPISO	M ²	5,29	8,80	46,55
CASTILLO CON ESTRUCT. DE TUB. HG 3" Y 1 1/4" Y BASE DE ANGULO DE 2" X 1/4" PARA ASENTAR TANQUE	U	1,00	2.625,25	2.625,25
TANQUE DE PLASTICO TIPO PLASTIGAMA DE 2000 LT	U	1,00	486,66	486,66
ESCALERA DE TUBO GALV. DE 1" CON PROTECTOR DE PLATINA 1 1/2"X1/4"	ML	6,25	35,22	220,13
TUBO A PRESION PVC E/C 40 mm X 120 PSI INC. ACCESORIOS	ML	48,00	4,65	223,20

TUBO A PRESION PVC E/C 50 mm X 120 PSI INC. ACCESORIOS	ML	10,00	5,05	50,50
LLAVE DE CONTROL DE 1 1/2" RED WHITE	U	2,00	75,00	150,00
LLAVE DE CONTROL DE 2" RED WHITE	U	2,00	96,00	192,00
PUNTOS DE TOMA DE AGUA PARA RIEGO CON LLAVE DE PICO INC. BASE DE HORMIGON	U	3,00	65,00	195,00
ACOMETIDA DE 1/2" PARA ALIMENTACION DE EDIFICIO Y PUNTOS DE RIEGO	ML	100,00	4,25	425,00
VALVULA CHECK 1 1/2"	U	1,00	46,50	46,50
CASETA PARA BOMBA DE 1,60 X 1,20 CON LOSETA DE CUBIERTA Y PUERTA METALICA	U	1,00	265,00	265,00
CAPTACION				
POZO PROFUNDO ENCAMIZADO CON TUBO DE PRESION E/C DE 160 MM X 6 M X 1 MPA, INCLUYE GRAVA	ML	45,00	95,00	4.275,00
EQUIPO DE BOMBEO				
BOMBA SUMERGIBLE 1 1/2" X 1,5 HP	U	1,00	1.650,00	1.650,00
CAJA DE ARRANQUE	U	1,00	295,00	295,00
AUTOMATICO EN TANQUE ELEVADO	U	1,00	38,00	38,00
CABLE CONCENTRICO DE 4 X 12	ML	43,00	4,12	177,16
BREACKER DE 20 AMP. 2 POLOS Y CINTA AUTOFUNDENTE	U	1,00	38,78	38,78
VARILLA DE CU DE 1.50 M X 1/2"	U	1,00	18,65	18,65
SUBACOMETIDA PARA TABLERO ARRANCADOR	ML	45,00	6,21	279,45
ACCESORIOS DE SISTEMA DE AGUA INC. SENSORES DE NIVEL	GBL	1,00	110,00	110,00

BAÑO Y CAMERINOS

TRAZADO Y REPLANTEO	M2	76,00	0,35	26,60
RELLENO DE ARCILLA	M3	40,00	9,50	380,00
EXCAVACIONES EN PLINTOS RIOSTRAS Y MUROS	M3	7,45	3,80	28,31
HORMIGON ARMADO EN CIMENTACION, COLUMNAS, RIOSTRAS, VIGAS, ETC	M3	4,20	290,00	1.218,00
MAMPOSTERIAS BLOQUES DE ARENA CEMENTO	M2	122,00	10,25	1.250,50
ENLUCIDOS	M2	290,00	5,40	1.566,00
CONTRAPISO	M2	60,00	8,18	490,80
MESONES DE HORMIGON ARMADO 0,60*1,60	U	2,00	45,00	90,00
DINTELES	ML	6,00	6,25	37,50

VENTANAS ORNAMENTALES	M2	8,20	12,50	102,50
CUBIERTA				
VIGA METALICA 100*50*15*2 DOBLE G	ML	27,00	12,50	337,50
CUBIERTA DURATECHO CON ESTRUCTURA METALICA	M2	81,00	15,85	1.283,85
INSTALACIONES SANITARIAS				
PUNTOS DE AGUA	P	18,00	22,00	396,00
ACOMETIDA INTERNA Y TOMA	ML	25,00	4,20	105,00
LLAVES DE CONTROL PEGLER	U	2,00	15,00	30,00
PUNTOS DE AGUA SERVIDAS	P	18,00	22,00	396,00
RECORRIDO A POZO TUBERIA 4"	ML	20,00	5,00	100,00
CAJAS SEPTICAS CON LADRILLOS	U	2,00	50,00	100,00
INODOROS INCLUYE ACCESORIOS FV INTERMEDIO	U	4,00	80,00	320,00
LAVAMANOS SOBREPUESTOS INCLUYE ACCESORIOS SIN LLAVE	U	4,00	58,00	232,00
LAVAMANOS DE PEDESTAL	U	4,00	56,00	224,00
URINARIOS	U	2,00	66,00	132,00
LLAVES ANGULAR	U	2,00	38,00	76,00
LLAVES FLUXOMETROS	U	6,00	76,00	456,00
LLAVES FV	U	2,00	15,00	30,00
DUCHAS AGUA FRIA	U	4,00	26,00	104,00
INSTALACIONES ELECTRICAS				
PUNTOS DE 110 V	P	12,00	20,00	240,00
LAMPARAS DOBLES 40 W	U	4,00	27,00	108,00
TOMACORRIENTES 110 V.	P	4,00	20,00	80,00
LINEAS DE ENERGIA EN RECORRIDO INTERNO	ML	35,00	3,20	112,00
PANEL DE BREACKER INCLUYE BREACKER	U	1,00	45,00	45,00
ACOMETIDA SUBTERRANEA	ML	40,00	8,00	320,00
ACABADOS				
SOBREPISO DE CERAMICA	M2	60,00	16,00	960,00
CERAMICA EN BAÑOS SOLO EN DUCHAS Y BAÑO DE SEVICIO	M2	66,00	16,00	1.056,00
MESON DE MARMETON INCLUYE RODON Y SALPICADERO	ML	3,60	50,00	180,00
PUERTAS MADERA INCLUYE CHAPAS TAPAMARCOS INSTALACION	U	8,00	120,00	960,00
PUERTA DE ACCESORIOS DE BAÑOS	U	1,00	100,00	100,00

ESPEJO CON MARCO DE ALUMINIO	M2	2,00	35,00	70,00
LAMPARAS JUNTO A ESPEJOS INCLUYE PUNTO ELECTRICO	U	4,00	20,00	80,00
COLGADORES DE ROPA JUEGO	U	4,00	10,00	40,00
VENTANA ALUMINIO Y VIDRIO EN BAÑOS Y CAMERINOS	M2	1,00	80,00	80,00
ACCESORIOS BASICOS DE BAÑO FV	JGO	4,00	15,00	60,00
POZO SEPTICO DE 3,00*2,00*2,00 DE LADRILLO ECHADO SOBRE BASE DE HORMIGON	GBL	1,00	900,00	900,00

CAMINERIAS

EXCAVACIONES EN BORDILLOS	ML	210,00	2,00	420,00
RELLENO DE ARCILLA	M3	45,00	9,50	427,50
RELLENO DE LASTRE SOBRE ARCILLA	M3	30,00	16,00	480,00
CONSTRUCCION DE BORDILLOS 15,00 x 30,00 cm	ML	460,00	8,20	3.772,00
ARREGLO DE SUELO INCLUYE ARENA	M2	460,00	2,00	920,00
ADOQUIN DE 6 CM COLOR INCLUYE ARREGLO	M2	460,00	24,00	11.040,00

SUB TOTAL	99.239,41
I.V.A.	11.908,73
GLOBAL	111.148,13