



UNIVERSIDAD LATINA DE COSTA RICA
SEDE PÉREZ ZELEDÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Christian Fallas Delgado

1 1190 0952

SAN ISIDRO DE EL GENERAL, PÉREZ ZELEDÓN

FEBRERO DE 2019

Agradecimiento

En primer lugar, le agradezco a nuestro señor Dios todopoderoso quien me dio la fortaleza para culminar esta parte tan importante de mi vida como profesional.

“Todo lo puedo en Cristo que me fortalece”

Filipenses 4:13

Muchas gracias a mi madre Nuria Delgado y mis hermanos Anel Fallas y Manuel Fallas quienes son mi fuente de inspiración, y a las personas que estuvieron a mí alrededor brindándome apoyo incondicional para seguir adelante.

Agradezco a mi tutor de tesis, Manuel de Jesús Ureña Rojas y a los lectores de tesis Lic Diego Calderón Vega y el Lic.Erick Campos, por sus recomendaciones y el tiempo que dedicaron a procurar que esta investigación se realizara de la mejor manera posible.

Dedicatoria

Quisiera dedicar este trabajo en primer lugar al más grande de todos, nuestro Padre y Señor Dios, quien me ha dado las fuerzas, salud, sabiduría, inteligencia, paciencia, y sobre todo la vida para poder realizarlo.

A mis hermanos, que siempre han estado a mi lado apoyándome y deseándome lo mejor.

A mis familiares y amigos, que me han ofrecido su apoyo durante mi formación académica y que de una u otra manera han contribuido con este logro.

Por último y muy en especial, a quien ha sido un gran ejemplo de superación para mí, a mi madre, quien siempre me ha apoyado en las buenas y en las malas y que gracias a sus oraciones he logrado realizarme como profesional.

Gracias a todos los mencionados por su apoyo, amor y compañía, a ustedes dedico esta investigación.

(TFG E#07)

Yo, Christian Jesús Fallas Delgado estudiante de la Universidad Latina de Costa Rica, declaro bajo la fe de juramento y consciente de las responsabilidades penales de este acto, que soy Autor Intelectual del Proyecto de Grado titulada (o):

Estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos.

Por lo que libero a la Universidad de cualquier responsabilidad en caso de que mi declaración sea falsa.

Es todo, firmo en Quepos a los 19 días del mes de Febrero del año 2019.



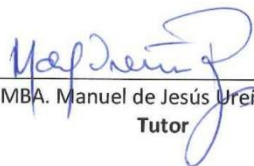
Firma


Christian Jesús Fallas Delgado
Nombre sustentante

1-1190 0952
Cédula sustentante

TRIBUNAL EXAMINADOR

Este proyecto de graduación fue aprobada para el estudiante Christian Jesús Fallas Delgado por el Tribunal Examinador de la carrera de Administración de Negocios, requisito para optar por el grado Licenciatura.


MBA. Manuel de Jesús Ureña Rojas
Tutor


Lic. Erick Campos Acuña
Lector


Lic. Diego Calderon Vega
Lector quien Preside

VERIFICACIÓN DEL TRIBUNAL EXAMINADOR

NOMBRE DE DIRECTOR DE SEDE

FIRMA

FECHA

Sello de la Sede



“Carta Autorización del autor(es) para uso didáctico del Trabajo Final de Graduación”

Vigente a partir del 31 de Mayo de 2016

Instrucción: Complete el formulario en PDF, imprima, firme, escanee y adjunte en la página correspondiente del Trabajo Final de Graduación.

Yo (Nosotros):

Escriba Apellidos, Nombre del Autor(a). Para más de un autor separe con “;”:

Christian Jesús Fallas Delgado

De la Carrera / Programa: Administración de Negocios

autor (es) del (de la) (Indique tipo de trabajo): Proyecto

titulado:

Estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos.

Autorizo (autorizamos) a la Universidad Latina de Costa Rica, para que exponga mi trabajo como medio didáctico en el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI o Biblioteca), y con fines académicos permita a los usuarios su consulta y acceso mediante catálogos electrónicos, repositorios académicos nacionales o internacionales, página web institucional, así como medios electrónicos en general, internet, intranet, DVD, u otro formato conocido o por conocer; así como integrados en programas de cooperación bibliotecaria académicos dentro o fuera de la Red Laureate, que permitan mostrar al mundo la producción académica de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido.

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley No. 6683 sobre derechos de autor y derechos conexos de Costa Rica, permita copiar, reproducir o transferir información del documento, conforme su uso educativo y debiendo citar en todo momento la fuente de información; únicamente podrá ser consultado, esto permitirá ampliar los conocimientos a las personas que hagan uso, siempre y cuando resguarden la completa información que allí se muestra, debiendo citar los datos bibliográficos de la obra en caso de usar información textual o paráfrasis de esta.

La presente autorización se extiende el día (Día, fecha) 26 del mes Marzo del año 2019 a las 14 horas. Asimismo declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: que soy el autor(a) del presente trabajo final de graduación, que el contenido de dicho trabajo es obra original del (la) suscrito(a) y de la veracidad de los datos incluidos en el documento. Eximo a la Universidad Latina; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente, por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo, de cualquier responsabilidad por su autoría o cualquier situación de perjuicio que se pudiera presentar.

Firma(s) de los autores Según orden de mención al inicio de esta carta:


1-1190 0952.

Contenido

Capítulo I. Aspectos Generales Del Proyecto	16
1.1. Introducción	17
1.2. Antecedentes Del Problema	17
1.3. Situación Actual	18
1.3.1. Planeamiento del problema.	20
1.4. Supuestos Generales.....	20
1.5. Objetivos Del Proyecto	21
1.5.1. Objetivo general.	21
1.5.2. Objetivos específicos.....	21
1.6. Marco De Referencia Socioeconómico	22
1.6.1. Alcances	22
1.6.2. Limitaciones	23
Capítulo II. Marco Teórico	24
2.1. Aspectos Socioeconómicos.....	25
2.1.1. Historia del cantón de Quepos.	25
2.1.2. Aspectos biofísicos.	27
2.1.3. Aspectos poblacionales.	27
2.1.4. Localización.	28
2.2. Proyecto	30
2.2.1. Tipos de proyectos según su inversión.....	31
2.2.2. Características de los proyectos.	33
2.3. Actividades Turísticas.....	33
2.4. Estudios	34
2.4.1. Estudio de mercado.	35

2.4.2. El estudio técnico.....	40
2.4.3. Estudio legal.....	42
2.4.4 Estudio administrativo.....	44
2.4.5. Estudio de impacto ambiental.....	46
2.4.6. Estudio financiero.....	47
Capítulo III. Marco Metodológico.....	56
3.1. Tipo de investigación.....	57
3.2. Sujetos Y Fuentes De Información.....	57
3.2.1. Fuentes primarias.....	58
3.2.2. Fuentes secundarias.....	58
3.3. Definición, conceptual, instrumental y operacional de variables.....	59
3.4. Población y Muestra.....	65
3.5. Técnicas E Instrumentos De Recolección De La Información.....	66
3.5.1. Entrevista dirigida a expertos del Instituto Nacional de Turismo.....	66
3.5.2. Encuesta dirigida al consumidor final.....	67
Capítulo IV. Análisis De Resultados.....	68
4.1. Estudio De Mercado.....	69
4.1.1. Identificación del servicio.....	69
4.1.2. Análisis del sector.....	74
4.1.3. Oferta.....	74
4.1.4. Demanda.....	76
4.1.5. Plan de mercadotecnia.....	77
4.1.6. Canales de comercialización.....	88
4.1.7. Modelo de negocio.....	89
4.2. Estudio Técnico.....	91

4.2.1.	Localización.	91
4.2.2.	Vías de acceso.	92
4.2.3.	Disponibilidad de servicios básicos.....	93
4.2.4.	Diseño del trabajo.....	93
4.2.5.	Diseño del servicio.	95
4.2.6.	Inversiones requeridas.....	97
4.3.	Estudio Administrativo	110
4.3.1.	Estructura organizacional.....	110
4.3.2.	Mobiliario y equipo.....	123
4.3.3.	Servicios públicos.	124
4.4.	Estudio Legal.....	125
4.4.1.	Trámites para Instituto Costarricense de Turismo.	125
4.4.2.	Corte Suprema de Justicia.....	131
4.4.3.	Trámites para el Ministerio de Hacienda.	131
4.4.4.	Póliza de Riesgos de Trabajo (INS).	134
4.4.5.	Inscripción ante la Administración Tributaria.	136
4.4.6.	Inscripción ante la Caja Costarricense del Seguro Social.....	137
4.4.7.	Patente municipal.....	139
4.4.8.	Ministerio de Salud.	141
4.4.9.	Certificación para la Sostenibilidad Turística (CST).	142
4.5.	Estudio de Impacto Ambiental.....	143
4.5.1.	Identificación de las áreas afectadas.	144
4.5.2.	Acciones de mitigación y control.....	145
4.6.	Estudio Financiero.....	146
4.6.1.	Inversión inicial.....	146

4.6.2. Determinación de los ingresos.	148
4.6.3. Determinación de los egresos.	153
4.6.4. Punto de equilibrio operacional.	156
4.6.5. Evaluación financiera.	162
4.6.6. Evaluación contable.	169
4.6.7. Razones de rentabilidad.	173
Capítulo V. Conclusiones Y Recomendaciones	186
5.1 . Objetivos Específicos	187
5.1.1. Conclusión.....	187
5.1.2. Recomendación.	188
5.2. Objetivos Específicos.....	188
5.2.1. Conclusión.....	188
5.2.2. Recomendación.	189
5.3. Objetivo Específico	189
5.3.1. Conclusión.....	189
5.3.2. Recomendación.	190
5.4. Objetivo Específico	190
5.4.1. Conclusiones.	191
5.4.2. Recomendación.	191
5.5. Objetivo Específico	191
5.5.1. Conclusiones.	191
5.5.2. Recomendación.	192
5.6. Objetivo Específico	192
5.6.1. Conclusiones.	192
5.6.2. Recomendación.	194

Capítulo VI. Desarrollo De Las Propuestas De Solución	195
6.1. Estudio de Mercado.....	196
6.1.1. Propuesta N°1.	196
6.2. Estudio Técnico.....	196
6.2.1. Propuesta N°2.....	196
6.3. Estudio Administrativo	196
6.3.1. Propuesta N°3.....	197
6.4. Estudio Legal.....	197
6.4.1. Propuesta N°4.....	197
6.5. Estudio Ambiental.....	197
6.5.1. Propuesta N° 5.....	197
6.6. Estudio Financiero.....	198
6.6.1. Propuesta N°6.....	198
Bibliografía	199
Anexos	203

Tabla de Tablas

Tabla 1. Población total del Territorio por grupos de edad según cantón y sexo. Según el X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda 2011 INEC.	27
Tabla 2. Clasificación de las actividades económicas productivas – Quepos.....	29
Tabla 3. Definición, conceptual, instrumental y operacional de variables.	59
Tabla 4. Alcances del proyecto.	61
Tabla 5. Salario Gerente.....	107
Tabla 6. Salario Jefe de guía.	108
Tabla 7. Salario recepcionista.	108
Tabla 8. Salario guías.	109
Tabla 9 costo de las cuotas en sus distintas modalidades de pago (Cifras en dólares). ..	135
Tabla 10 Tarifas del impuesto sobre las utilidades para personas jurídicas, según los ingresos que se perciban mensualmente (Cifras en dólares y relativas).	137
Tabla 11. Inversión inicial para la apertura de un parque temático. (Cifras en dólares).	147
Tabla 12. Prestación de servicios diarios de la primera semana (Cifra en dólares).	148
Tabla 13. Ventas semanales del primer mes. (Cifra en dólares).	149
Tabla 14. Ingresos mensuales del Parque Temático Tucanes Tours. (Cifras en dólares).	151
Tabla 15. Crecimiento de vistas al parque temático Tucanes Tours durante 5 años de evaluación. (Cifra en dólares).	151
Tabla 16. Egresos de los primeros días de operación del parque. (Cifra en dólares). ..	153
Tabla 17. Egresos de la primera semana de ejecución del proyecto (Cifra en dólares). ..	154
Tabla 18. Egresos mensuales del primer año de ejecución del parque (Cifra en dólares).	155
Tabla 19. Egresos de la Soda Melo durante 5 años de evaluación.	155
Tabla 20. Punto de equilibrio sin financiamiento (Cifra en dólares).	157

Tabla 21. Margen de seguridad sin financiamiento (Cifra relativas).....	158
Tabla 22. Punto de equilibrio con financiamiento (cifras porcentuales y en dólares)..	159
Tabla 23. Margen de seguridad con financiamiento (Cifras relativas).....	161
Tabla 24. Flujo neto sin financiamiento (Cifras en dólares).....	163
Tabla 25. Flujo de Efectivo con Financiamiento. (Cifra en dólares).....	167
Tabla 26. Estado de resultados comparativo y horizontal de los dos primeros años del proyecto. (Cifras relativas y absolutas).....	170
Tabla 27. Estado de resultados comparativo y horizontal de los dos últimos años del proyecto. (Cifras relativas y absolutas).....	171
Tabla 28. Estado de resultados de los 5 años del proyecto. (Cifra en dólares).....	173
Tabla 29. Margen de utilidad bruta durante los 5 años de evaluación (cifras absolutas y relativas).....	174
Tabla 30. Margen de explotación. (Cifras porcentuales).....	175
Tabla 31. Margen de utilidad neta (Cifras porcentuales).....	175
Tabla 32. Rendimiento de la inversión (Cifras porcentuales).....	176
Tabla 33. Cobertura de intereses (Cifras absolutas).....	177
Tabla 34. Flujo anual con financiamiento (Escenario pesimista) (cifra en dólares).....	179
Tabla 35. Flujo anual con financiamiento (Escenario optimista).	183

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1. Actividad Acrobat Triangle.....	69
Ilustración 2. Actividad Ball Zip.....	70
Ilustración 3. Burma Bridge.....	70
Ilustración 4. Actividad de Chimney.	71
Ilustración 5. Actividad de Wall.	71
Ilustración 6. Actividad de Fisherman´s Traverse.	72
Ilustración 7. Actividad de Hanging Disk.....	72
Ilustración 8. Hanging Stirrups.	72
Ilustración 9. Jakob´s Ladder.	73
Ilustración 10. Net Tube.....	73
Ilustración 11. Flujograma del parque temático Tucanes Tours.....	94
Ilustración 12. Flujograma de actividades del parque temático Tucanes Tours	96
Ilustración 13. Actividad Acrobat Triangle.....	98
Ilustración 14. Actividad Ball Zip.....	98
Ilustración 15. Burma Bridge.....	99
Ilustración 16. Actividad de Chimney.	99
Ilustración 17. Actividad de Wall.	100
Ilustración 18. Actividad de Fisherman´s Traverse.	100
Ilustración 19. Actividad de Hanging Disk.....	101
Ilustración 20. Hanging Stirrups.	102
Ilustración 21. Jakob´s Ladder.	102
Ilustración 22. Net Tube.....	103
Ilustración 23. Organigrama institucional Tucanes Tours.	111

Tabla de cuadros.

Cuadro N° 1	77
Cuadro N° 2	78
Cuadro N° 3	79
Cuadro N° 4	81
Cuadro N° 5	82
Cuadro N° 6	83
Cuadro N° 7	85
Cuadro N° 8	86
Cuadro N° 9	87

Tabla de Gráficos.

Gráfico 1.....	78
Gráfico 2.....	79
Gráfico 3.....	80
Gráfico 4.....	81
Gráfico 5.....	83
Gráfico 6.....	84
Gráfico 7.....	85
Gráfico 8.....	87
Gráfico 9.....	88

Capítulo I. Aspectos Generales Del Proyecto

1.1. Introducción

Tucanes tours es una empresa que se dedica a ofrecer servicios turísticos a los visitantes de la zona, este negocio ha crecido de gran manera, puesto que inició con actividades de paseos a caballo y hoy en día ofrece diversos servicios como Guided Hikes al Parque Nacional Manuel Antonio y Reserva Biológica Carara, Fantasticas Horseback Riding Tours en fincas privadas, Grandiosos Boat Trips, Rafting entre otros.

El turismo Quepos es uno de los puntos fuertes de la zona, ya que es caracterizado por contar con bellezas naturales atractivas para los turistas tanto nacionales como internacionales, es por ello que los servicios de Tours es un buen negocio, ya que los visitantes tienen la oportunidad de conocer más sobre el lugar.

La problemática que actualmente está presentando la empresa de Tucanes Tours, es el incremento del número de competidores directos e indirectos, ya que estos ofrecen otros servicios diferentes a Tucanes Tours, lo cual ha provocado que los clientes se dividan entre las empresas. El objetivo es crear un Parque temático de aventura donde se incluya elementos de diversión como escaladas de árboles, puentes colgantes, rappel, entre otros, esto es con el fin de ganar más clientes.

1.2. Antecedentes Del Problema

El desarrollo del presente proyecto es Tucanes Tours, empresa la cual ha operado desde el año 1993, en Londres de Quepos; este negocio fue fundado por José Antonio Fallas, su esposa Nuria Delgado y su hijo Manuel Fallas Delgado, estos decidieron colocar una empresa de Tours con el fin de ofrecer a los visitantes un servicio innovador.

La zona se ha caracterizado por ser muy visitada por turistas tanto nacionales como internacionales, esto es debido a que la mayoría de los atractivos naturales se centran en esta zona.

Tucanes tours en sus inicios, ofrecía paseos a caballo, los encargados del negocio llevaban a los visitantes a diferentes lugares de Quepos y les mostraban la naturaleza. Con el paso del tiempo Tucanes Tours incentivó nuevas actividades con la finalidad de mejorar la calidad de servicio hoy por hoy esta empresa ha crecido grandemente.

El crecimiento de turistas internacionales ha obligado a que tanto los guías como el personal de recepción hable español e inglés, esto es el objetivo de ganar mayor clientela.

El servicio de Tours se ha visto reflejado como un buen negocio para la zona, puesto que se adapta al entorno del lugar, es por ello que en la actualidad existen competidores ofreciendo servicios de esta índole.

En los tiempos actuales los visitantes tienden a ser más exigentes y cada vez buscan aquellos servicios que son de calidad, por ende, se debe agregar actividades que resulten atractivas para los visitantes y que a la vez se diferencie de la competencia.

1.3. Situación Actual

La empresa Tucanes Tours ha crecido de tal manera que a inicios de su fundación contaba con solo tres personas, pero el desarrollo de nuevas actividades ha exigido aumentar el número de colaboradores, por ende, en la actualidad se ha contratado a 40 miembros, las cuales se distribuyen los trabajos en diferentes áreas necesarias para la operación del negocio.

El punto estratégico que se eligió para la colocación de esta empresa fue en Londres de Quepos, ya que esta localidad es la más conveniente para recibir a los turistas.

Lo que ha mantenido a este negocio en el mercado por muchos años es que sean incorporado actividades innovadoras, que han resultado atractivas para los visitantes. La principal estrategia para llegar a los gustos y preferencias de los clientes es conociendo sobre las necesidades y los deseos de los visitantes.

Al observar la evolución que el negocio ha tenido desde que abrió sus puertas al mercado hasta el momento, es significativamente importante, ya que a pesar de existir otras empresas de Tours con precios muchos más bajos que Tucanes Tours, está aún no ha fallado.

Esta empresa se caracteriza por mantener un precio más elevado que los competidores, pero cabe rescatar que es por la calidad de servicio que ofrece.

El deseo del encargado de este negocio es ampliar su servicio, para que los clientes se sientan más atraídos por la empresa, la perspectiva es continuar creando actividades familiares donde no solo sea diversión para los adultos sino también para los niños. Para ello es necesario

hacer un estudio de factibilidad, donde se determine si el desarrollo de un parque temático de aventuras de entretenimiento es rentable o no.

1.3.1. Planeamiento del problema.

¿Es factible para la empresa Tucanes Tours invertir en la creación de un parque temático de aventuras de entrenamiento en Londres de Quepos?

1.4. Supuestos Generales

La creación de un parque temático de aventuras de entretenimiento, se debe a que las personas cada vez prefieren más las actividades de aventura y diversión; es por ello que este proyecto consiste en ofrecer algo innovador en la zona.

De acuerdo con las experiencias de innovación que ha hecho Tucanes Tours se determina que ha tenido buenas reacciones, puesto que los clientes se han sentido satisfechos con las nuevas actividades que se ofrecen; pero sin embargo es necesario hacer un estudio de factibilidad para analizar si la inversión en un parque temático es lo más conveniente en la actualidad.

El análisis de la competencia es fundamental, ya que sea observado que existe competencia indirecta como lo son tours operadores locales y más pequeños y competencia directa como lo es Iguana Tours, quien se caracteriza por ofrecer servicios similares a Tucanes Tours, pero de más baja calidad, esto hace que los clientes se dividan entre diversas empresas. Por ello el objetivo es brindar actividades innovadoras que ayuden a superar a la competencia.

1.5. Objetivos Del Proyecto

1.5.1. Objetivo general.

Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

1.5.2. Objetivos específicos.

- Identificar mercados potenciales en el sector turismo de aventura para definir las estrategias del plan de negocio.

- Definir los requerimientos técnicos del proyecto, para estimar los montos monetarios de los requerimientos en mobiliario y equipo.

- Realizar un estudio legal sobre los procedimientos necesarios para colocación de un parque temático, con el fin de operar bajo las normas establecidas en el país.

- Hacer un estudio administrativo, para definir la estructura organizacional, definición y análisis de puestos y gestión de recurso con el fin identificar la viabilidad del negocio en este punto.

- Hacer estudio ambiental sobre los posibles impactos sobre el medio ambiente al desarrollar un parque temático y así mitigar los daños que esta pueda generar.
- Definir los recursos económicos necesarios para el desarrollo del proyecto, así también las demandas estimadas y establecer por medio del análisis financiero la factibilidad comercial, económica y financiera del proyecto.

1.6. Marco De Referencia Socioeconómico

1.6.1. Alcances

- Se enfoca en ofrecer servicio de aventura y diversión a la población comprendida entre los 8 y 65 años.
- Las personas fuera del rango establecido pueden disfrutar de actividades como paseos a caballo, conocimiento de la naturaleza, etc.
- Ofrece diversas actividades, donde los turistas pueden elegir la que más le convenga o guste.
- Los turistas cuentan con guías, por lo tanto, reciben asesoría sobre la naturaleza del lugar y las actividades.
- Las reservas pueden realizarse por el sitio web o personalmente.

- Se brinda transporte gratuito a los turistas hospedados en el área de Quepos y Manuel Antonio.

1.6.2. Limitaciones

La investigación está dirigida directamente con las agencias, hoteles, cabinas, recepciones y otras empresas que tengan relación con los extranjeros, ya que estos conocen propiamente los gustos y preferencias que tienen los turistas que visitan nuestro país; no se estarán realizando encuestas propiamente a los turistas y/o personas visitantes.

Las actividades de aventura y diversión que Tucanes Tours estará ofreciendo es para una población entre los 8 años y los 65 años, esto es debido a que las edades que no están dentro del rango de la edad mencionado se caracterizan por ser más riesgosas para realizar este tipo de actividades.

La empresa ofrecerá transporte gratis a las personas hospedadas en hoteles, cabinas y áreas de recepción en Quepos y Manuel Antonio; los turistas que estén hospedados en otros hoteles fuera del área de Quepos y Manuel Antonio, que tengan el deseo de experimentar aventura y diversión del parque temático Tucanes Tours, tendrá que llegar por sus propios medios al lugar, pero se le hará un descuento al paquete.

Capítulo II. Marco Teórico

En el presente capítulo de Marco Teórico, está enfocado en desarrollar los aspectos socioeconómicos del cantón de Quepos, esto es con la finalidad de asociar el proyecto del parque temático de aventuras y entretenimiento de acuerdo a las actividades de desarrollo que caracterizan el cantón.

En el punto 2. 1. es ocupado por los aspectos socioeconómicos, este tema está conformado por los siguientes subtítulos: 2. 1. 1. Historia del cantón, 2. 1. 2. Aspectos Biofísicos, 2. 1. 3. Aspectos poblacionales, 2. 1. 4. Localización.

Por otro lado, cabe destacar que este capítulo cuenta con la definición de los temas a abordar durante los estudios. Por lo tanto, en 2. 2. Se describe la definición de proyecto, de este se derivan el punto 2. 2. 1 tipos de proyectos y en el 2. 2. 2. Características de los proyectos.

El 2. 3. Se define el nombre de estudio y este es abordado por los siguientes temas 2. 3. 1. Estudio de Mercado, 2. 3. 2 Estudio técnico, 2. 3. 3. Estudio legal, 2. 3. 4. Estudio Administrativo, 2. 3. 5. Estudio de impacto ambiental y 2. 3. 6. Estudio Financiero.

2.1. Aspectos Socioeconómicos

2.1.1. Historia del cantón de Quepos.

El 21 de abril de 1941 Quepos adquirió la categoría de distrito, de esta manera se convirtió en el distrito número diez del cantón de Puntarenas. Ese mismo año se estableció la primera escuela, inicialmente se llamó Escuela Doris Stone, luego Escuela Oficial de Quepos y actualmente se denomina Escuela República de Corea. En 1943, se edificó la primera iglesia, la cual fue trasladada y la construcción del templo actual finalizó en 1964.

El 30 de octubre de 1948, Quepos se constituyó como cantón número seis de la provincia de Puntarenas, y el 1 de noviembre de ese mismo año se realizó la primera sesión del Concejo de Quepos, integrado por los regidores José Joaquín Martínez Jiménez, Porfirio Pérez Castro y Juan Luis Brenes.

En 1951 se construyó la Escuela de Manuel Antonio, y a partir de ese mismo año la Municipalidad de Aguirre cuenta con su propia planta eléctrica, para ese entonces solo la Compañía Bananera contaba con plantas de esa naturaleza. El Liceo de Quepos entró en funciones en abril de 1965, las clases se impartían en el Edificio Municipal, la Escuela Oficial de Quepos y la Iglesia, debido a que la infraestructura del comisariato no estaba lista para servir como centro de enseñanza. En el año 1966 el Liceo inicia formalmente las lecciones en el edificio asignado para tal fin.

En 1969 se abrió la carretera por Puriscal y ese mismo año, se inician gestiones entre el ICE y la Municipalidad de Aguirre para instalar la central telefónica del cantón, los primeros teléfonos públicos se instalan en 1970. Para el año 1972, el ICE solventó la necesidad de abastecimiento eléctrico de Quepos. (Plan de Desarrollo Humano Local del Cantón de Quepos, 2010, pag 16).

2.1.2. Aspectos biofísicos.

Quepos en el Decreto Ley 235, del 30 de octubre de 1948, Aguirre se erigió como el cantón número seis de la provincia de Puntarenas con tres distritos. Se designó como cabecera la población de Quepos. Aguirre procede del cantón de Puntarenas, establecido este último en Ley 22 del 4 de noviembre de 1862. . (Plan de Desarrollo Humano Local del Cantón de Quepos, 2010, pag 17).

2.1.3. Aspectos poblacionales.

El décimo Censo Nacional de Población y sexto de Vivienda 2011 del INEC, en su apartado de características demográficas, presenta la población total y distribuida por grupos de edad, según cantón y sexo.

A continuación, se muestran los datos del censo con respecto a la distribución por grupo de edad y sexo, para los cantones de Quepos.

Tabla 1. Población total del Territorio por grupos de edad según cantón y sexo. Según el X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda 2011 INEC.

Cantón	total	Grupos de edad
--------	-------	----------------

y sexo		Menos de 1 año	-4 años	-9 años	-19 años	20-29 años	30-39 años	40-49 años	50-64 años	65-74 años	75-84 años	85 años y más
Quepos	26 861	487	951	2 213	5 073	5 230	4 001	3 473	2 990	880	438	125
Hombre	13 829	256	997	1 149	2 548	2 676	2 022	1 803	1 587	478	234	79
Mujer	13 032	231	954	1 064	2 525	2 554	1 979	1 670	1 403	402	204	46

Fuente: (INEC, 2011)

2.1.4. Localización.

Quepos es el distrito cabecero del cantón, tiene un área de 222,89 km², con una densidad demográfica de 89,23 hab/km², una de las mayores del Pacífico Central costarricense, está conformado por varias comunidades que son: Boca Vieja, Cocal, Colinas del Este, Inmaculada, Junta Naranjo, La Zona, Rancho Grande. Poblados: Anita, Bartolo, Boca Naranjo, Cañas, Cañitas, Cerritos, Cerros, Damas, Delicias, Espadilla, Estero Damas, Estero Garita, Gallega, Londres, Lllamarón, Llorona, Managua, Manuel Antonio, Marítima, Mona, Papatirro, Paquita, Pastora, Quebrada Azul, Rey, Ríos, Roncador, San Rafael.

Según el último censo de población realizado por el INEC 2011, la población es de **26 861** habitantes, es un pueblo que conserva algunas características desde la época colonial, cuenta con un puerto de suma importancia para el desarrollo de las actividades económicas, además de un aeropuerto que se encuentra a 20 minutos del centro.

Las coordenadas geográficas de Quepos de Puntarenas, Costa Rica se encuentra en la latitud 9° 25'50" y longitud N 84°9'44. 3"0 (Dichas medidas son expresadas en grados, minutos y segundos).

Puede decirse que la estructura económica de Quepos actualmente es una combinación de agricultura, pesca y el creciente desarrollo del turismo. La industria del turismo desarrollada en los últimos años es el mayor generador de empleos directos, seguido de la agricultura e industrialización de la palma africana, así como la pesca la cual se organiza mediante pequeñas empresas que generalmente son de carácter informal. (Municipales, 2016, pag. 34-35)

Tabla 2. Clasificación de las actividades económicas productivas – Quepos.

Grupos de actividades	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	14
Minas y canteras	0
Industrias manufactureras	7
Suministro electricidad y gas	1
Suministro agua, evacuación de residuos, gestión de desechos	0
Construcción	6
Comercio por mayor y menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas	13
Transporte y almacenamiento	6
Alojamiento y servicios de comida	21

Información y comunicación	1
Actividades financieras y de seguros	1
Actividades inmobiliarias	1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1
Actividades administrativas y servicios de apoyo	7
Administración pública y defensa, planes de seguridad social	3
Enseñanza	5
Actividades de atención salud humana y asistencia social	5
Actividades artísticas de entretenimiento y recreativas	3
Otras actividades de servicio	2
Actividades de los hogares en calidad de empleadores	3
Total	100

Fuente: Censo Nacional de Población y de Vivienda, 2011.

2.2. Proyecto

Un proyecto es un instrumento o herramienta, que busca dar solución a un problema o necesidad, esto mediante el seguimiento de un proceso, en el cual se debe recolectar y analizar la información, para obtener los resultados esperados. La definición de un proyecto según (Rosales, 2005) es:

Una tarea innovadora que engendra la decisión sobre el uso de recursos en un tiempo determinado con el fin de alcanzar unos objetivos específicos, dirigidos a solucionar problemas, mejorar una situación o satisfacer una necesidad y, de esta manera, contribuir al desarrollo de una institución, una empresa, una organización, una región o un país.(p. 9).

En el presente proyecto, con la construcción del parque temático de aventura y entretenimiento, lo que se busca es generar mayor atracción de clientes para Tucanes Tours, ya que en la actualidad existe varias competencias directas e indirectas relacionadas con el turismo lo que provoca que dicha empresa tenga una baja en clientes; para identificar si es viable el desarrollo de dicho proyecto se debe desarrollar una serie de estudios que determinen si el proyecto es viable o no.

2.2.1. Tipos de proyectos según su inversión.

Existen varios tipos de proyectos, entre los cuales se puede identificar los proyectos de inversión privada y los de inversión social.

2.1.1.1. Proyecto de inversión privada.

Este tipo de proyectos, persiguen el lucro, por lo tanto, requieren de una demanda real de los bienes o servicios a desarrollar, para su posterior ejecución y operación. Según Córdoba (2011) “El fin del proyecto es lograr una rentabilidad económica financiera, de tal modo que permita recuperar la inversión de capital puesta por la empresa o inversionistas diversos en la ejecución del proyecto.” (p. 6). Por lo cual, para implementar un proyecto de inversión privada

se requiere del aporte de capital por particulares o empresarios que buscan el rendimiento económico a partir de la actividad a efectuar, así como el respaldo de decisión de compra por parte de los sujetos a quienes se dijere; ya que se debe recuperar la inversión realizada.

2.1.1.2. Proyecto de inversión social.

Este tipo de proyectos, son llevados a cabo con recursos gubernamentales, busca generar un impacto positivo en la sociedad, de modo que no requiere de una demanda para poder implementarlo, no es lucrativo, ya que no busca el reintegro de la inversión. Por lo tanto, e puede identificar que el objetivo de un proyecto de inversión social según (Fernández, Mayagoitia, & A, 2010) es:

El bien común y por lo tanto los costos monetarios en que incurre pueden ser superiores en volumen a la corriente de ingresos monetarios. Los beneficios sociales tanto tangibles como intangibles son el fin último de estos proyectos. Entre los proyectos del tipo de producción de intangibles están los educativos, de investigación, salud, vivienda, transporte, etc. (p. 4).

Por lo tanto, se logra determinar que la decisión para realizarlo no depende de los consumidores o beneficiarios del proyecto, de modo que los recursos generados podrán cubrir parcial o totalmente la inversión realizada.

Por su parte, el proyecto de la construcción del parque temático de aventura y entretenimiento en Quepos de Puntarenas, se identifica como un proyecto de inversión privada,

ya que busca generar utilidades, a través de los viajes de las diferentes actividades turísticas, brindando servicios de calidad.

2.2.2. Características de los proyectos.

Los proyectos poseen ciertas características que les definen, según (Córdoba, 2011): “Todo proyecto se define para un cierto horizonte de tiempo, en el cual se supone que se pueden alcanzar los objetivos deseados” (p.3). Es decir, éstos cumplen con un fin, por lo tanto, se conoce los objetivos que se persiguen, además son de elaboración gradual, se deben realizar por medio de tareas y actividades establecidas. Así mismo, poseen un carácter temporal, esto quiere decir que poseen un inicio y un final. El final se da, cuando se cumple con los objetivos, por decisión de los socios, o porque el proyecto se tornó inalcanzable. Igualmente requieren de recursos humanos, financieros y tecnológicos para su desarrollo. Para ello se requiere hacer un estudio de diferentes áreas que ayuden a determinar si el proyecto es factible o no.

2.3. Actividades Turísticas

De acuerdo a las leyes y reglamentos de Costa Rica establecidos por Instituto Costarricense de Turismo (ICT) en el inciso k) mediante artículo 1° del Decreto Ejecutivo N° 34046 del 10 de setiembre de 2007, publicado en La Gaceta No. 211 del 02 de noviembre del 2007, hace mención de la actividad turística temática como:

k) Son actividades turísticas temáticas todas aquellas que por su naturaleza recreativa o de esparcimiento y que por estar relacionadas con el turismo, tengan como finalidad ofrecer al turista una experiencia vivencial, incluyendo aquellas que lo ponen en contacto

con manifestaciones históricas, culturales, fincas agropecuarias demostrativas, áreas naturales dedicadas a la protección y aprovechamiento de los recursos naturales, zoológicos, zoológicos, acuarios, parques de diversión y acuáticos. Las cuales obtendrán la declaratoria turística como actividad turística.(p 3).

La empresa Tucanes Tours, se caracteriza por ser un negocio familiar por lo tanto es de suma importante destacar lo que define según el artículo 1° de la Ley N° 8724 del 17 de julio del 2009, Ley de Fomento del Turismo Rural Comunitario.

Es aquella que se desarrolla por medio del impulso de empresas de base familiar y comunitaria, conformadas según la Ley de Asociaciones, N° 218, y la Ley de Asociaciones Cooperativas y Creación del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo, N° 4179 y sus reformas, con el fin de que las personas habitantes de las comunidades rurales procuren la gestión de su propio desarrollo, incluido el manejo de destinos turísticos locales; además, que participen en la planificación y el aprovechamiento de los recursos naturales de su entorno de manera sostenible, a fin de que les permita una mejor condición de vida.(p 3).

2.4. Estudios

El emprender un proyecto de inversión requiere realizar una serie de estudios que ayuden a determinar la factibilidad y viabilidad del mismo; por lo tanto, al ser el proyecto de construcción de un parque temático de aventura y entretenimiento, requiere realizar los siguientes estudios.

2.4.1. Estudio de mercado.

Antes de abarcar el estudio de mercado como tal, es preciso conocer que es el mercado, para ello (Prieto, 2009) indica lo siguiente: “Se entiende como mercado, el área en la cual convergen las fuerzas de la demanda y la oferta para establecer un precio único y, comercialización, lo relativo al movimiento de bienes entre productos y usuarios” (p. 78).

Por lo cual, en lo concerniente al hacer el estudio de factibilidad de la construcción del parque temático de aventura y diversión, se conoce el mercado al cual va a ofrecer sus servicios en términos de demanda, oferta y promoción.

Al efectuarse el estudio de mercado, se logra obtener información pertinente para determinar aspectos valiosos en el desarrollo del proyecto, como lo son la determinación del precio, ajustes del servicio a los gustos y preferencias de los clientes, y mecanismos de promoción. Así lo afirman (Fernández, Mayagoitia, & A, 2010):

El estudio de mercado no es más que un conjunto de técnicas útiles para obtener información acerca del medio ambiente del proyecto (demanda y oferta). En sí, consiste en estimar la cantidad de producto que es posible vender, las especificaciones que este debe exhibir y el precio que los consumidores potenciales están dispuestos a pagar. (p.15).

En relación al estudio de factibilidad del parque temático de aventura y diversión es posible indicar que a través del estudio de mercado va a ser posible identificar cuál o cuáles

servicios relacionados con actividades turísticas tienen más aceptación por parte de los visitantes de la zona de Quepos, en términos de gustos y preferencias.

2.4.1.1. Elementos que componen el estudio de mercado.

El desarrollo del estudio de mercado involucra atender aspectos como la identificación del bien o servicio, análisis del sector, la demanda, la oferta y el plan de mercadotecnia. Con una clara y precisa definición de estos componentes es posible determinar si el proyecto tiene oportunidades de desarrollo y crecimiento en el mercado.

Seguidamente se presentan los elementos que componen el estudio:

a) Identificación del bien o servicio.

Corresponde a una clara presentación del producto o servicio en términos de descripción de características y especificaciones del mismo, definición de los usos que tiene, definición del usuario, presentación y diseño. Todos estos aspectos hacen que el bien o servicio ofrecido tenga una mejor presentación en el mercado y por ende logre captar la atención del mercado meta.

b) Análisis del sector.

El sector, es otro aspecto a considerar en el desarrollo del estudio del mercado y es definido por (Real Academia Española, 2018) como: “un conjunto de empresas o negocios que se engloban en un área diferenciada dentro de la actividad económica y productiva” (párr. 4).

Por lo cual, es posible indicar que el análisis del sector en sí comprende un estudio de las empresas servicios similares en un área en específica, donde se analiza el sector con base en tendencias, proveedores, clientes y porcentajes de participación del mercado. En cuanto al estudio de factibilidad del parque temático de aventura y entretenimiento es necesario indagar en el sector de turismo de la zona de Quepos con el objetivo de conocer los posibles competidores y clientes.

c) Demanda.

La importancia del reconocimiento de la demanda en la formulación de un proyecto de inversión es que permite definir qué tipo de personas serían las que utilizarán el bien o servicio.

De tal manera, para la estimación de la demanda del proyecto en estudio, es necesario considerar los aspectos del mercado en términos de identificar la disposición de servicios a ofrecer. Según (Jaén, Carretero, Amate, & Piedra., 2013) define la demanda como:

Uno de los aspectos más importantes del estudio de mercado es el reconocimiento de la demanda, la cual es la cantidad de bienes y servicios que los compradores están dispuestos adquirir durante un periodo y a un precio determinado, con el fin de satisfacer una necesidad específica. (p. 91).

d) Oferta.

La oferta es la contraposición de la demanda, es decir, es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes proveen al mercado a un precio y un determinado periodo. Para su análisis se requiere revisar datos históricos y presentes del bien o servicio que se pretende ofrecer al mercado. Así como realizar proyecciones a partir de las tendencias y factores encontrados.

En cuanto al estudio de factibilidad del presente proyecto, es de suma importancia conocer e investigar acerca de posibles competidores, sus tendencias y formas de desenvolverse en el mercado, ya que la información recolectada ayuda a definir los parámetros o estrategias para permanecer en el mercado.

e) Plan de mercadotecnia.

El plan de mercadotecnia básicamente es el establecimiento de estrategias para colocar y posicionar el producto o servicio en el mercado meta. Este plan se compone de una mezcla de los principales elementos del mercadeo, los cuales son: producto, precio, plaza y promoción.

Producto: Es el principal elemento que una empresa tiene y es el que ofrece al mercado con el fin de satisfacer una necesidad o un problema. Al respecto (Kloter & Armstrong, 2012)

definen producto como: “la combinación de bienes y servicios que una compañía ofrece al mercado meta” (p. 51).

Precio: Corresponde a la cantidad de dinero que los clientes dan a cambio de recibir un bien o un servicio. Por otra parte, la fijación del precio depende de variables como lo es la demanda y la oferta, así como de los costos de producción y de la clase de producto o servicio que se pretenda ofrecer. Así lo indica (Flores, 2006): “Las empresas fijarán precios para sus bienes y/o servicios, teniendo en cuenta cuanto le cuesta elaborarlo, cual es el comportamiento de la demanda y del mercado” (p. 44).

Plaza: Es el punto estratégico de mercadeo que consiste en ubicar el negocio donde resulte atractivo para los clientes y que a la vez se adapte al servicio que se desea ofrecer; los aspectos importantes a considerar son la localización del mercado meta, el tipo de servicio y sus características, capacidades y recursos de la empresa.

En cuanto a la investigación del parque temático de aventura y diversión de Tucanes Tours, es preciso estudiar la localización acorde a los recursos naturales adecuados para ofrecer servicios de turismo y que a la vez se adapte los recursos económicos de la empresa.

Promoción: Corresponde a la acción de dar a conocer el producto o servicio de una empresa, mediante una serie de herramientas o técnicas de mercadeo que capten la atención del cliente meta. De acuerdo con (Santesmases, 2012):

La promoción de un producto es el conjunto de actividades que trata de comunicar los beneficios que reporta el producto y de persuadir al mercado objetivo de que lo compre a quien lo ofrece. Es una combinación de las siguientes actividades:

- Venta personal.
- Publicidad.
- Propaganda.
- Relaciones públicas.
- Promociones de ventas.
- Marketing directo. (p. 100).

2.4.2. El estudio técnico.

El estudio técnico es la segunda etapa para la determinación de la factibilidad de un proyecto de inversión, este consiste en la búsqueda y valoración de equipos y maquinaria, necesarias para el servicio a ofrecer, así como la consideración de la localización de las instalaciones, el tamaño y la capacidad que deban tener acorde con la demanda esperada. La importancia de este estudio se basa en una cuantificación económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una valoración próxima de los recursos necesarios para el proyecto.

Para el desarrollo del estudio técnico se requieren analizar variables como las siguientes:

2.4.2.1. Localización del proyecto.

El lugar donde se vaya a ubicar el proyecto de funcionamiento es un punto estratégico dentro de la planeación de un proyecto, ya que se deben considerar aspectos adaptados a la naturaleza del servicio y a la vez que sea fácil acceso para los clientes; por lo tanto, para aclarar la localización del proyecto (Flores, 2006) indica lo siguiente:

Para localizar un plan de negocio, es preciso tener en cuenta dos variables muy importantes: localizarlo cerca donde se encuentran las materias primas e insumos o en donde están sus consumidores finales. La toma de la decisión de ubicación, se concentrará al analizar detenidamente las variables de costos de transportes de insumos o de productos, la disponibilidad del recurso humano, de vías y medios de comunicación y de normas legales favorables. (p. 49).

Para efectos del presente proyecto, se va a tomar en cuenta que el parque temático sea instalado en un lugar de abundancia naturaleza, ya que al ser un proyecto realizado por Tucanes Tours el interés es que los clientes puedan disfrutar del turismo de forma entretenida siempre buscado la mejor comodidad para los clientes.

2.4.2.2. Tamaño/dimensión.

Para la determinación del tamaño del parque temático se requieren considerar aspectos como necesidad de extensión territorial para la colocación de herramientas de entretenimiento.

2.4.2.3. Maquinaria y equipo.

En relación a la maquinaria y equipo, esta hace referencia a las máquinas y equipos para ofrecer servicios de entretenimiento a los turistas; sin embargo, antes de su adquisición es necesario conocer la capacidad que el proyecto espera tener.

2.4.2.4. Instalación, capacidad y funcionamiento.

Para determinar este punto, es necesario haber realizado el estudio de mercado, el cual es el que brinda la información del porcentaje de clientes meta que se podrán atender. Con la información del mercado, es posible proyectar los niveles de demanda, lo que significa conocer la capacidad requerida diariamente.

2.4.3. Estudio legal.

Por lo general la realización de un proyecto, trae consigo el requerimiento de ciertos requisitos legales, es así como, el estudio legal analiza las normativas y regulaciones existentes con relación a la naturaleza del proyecto, este estudio es fundamental para determinar la factibilidad del proyecto, debido a que aunque el proyecto sea exitoso, puede haber alguna ley que impida la ejecución del mismo, ocasionando que se pierda toda la inversión realizada si no se tomó en cuenta la normativa legal antes de la ejecución del proyecto.

Además, el cumplimiento legal para el proyecto al requerir el cumplimiento de requisitos conlleva el desembolso de efectivo para esos trámites, por ello se deben estimar, también los costos de tramitaciones y documentos, para evidenciar los costos reales de inversión necesarios para la ejecución del proyecto.

2.4.3.1. Elementos a considerar en el estudio legal.

Como se mencionó anteriormente este estudio determina qué requisitos legales se deberán cumplir para la ejecución del proyecto y para ello se debe analizar los siguientes aspectos:

a) Formas societarias.

En Costa Rica se pueden establecer distintos tipos de sociedades, por lo que se debe decidir qué tipo de sociedad se creará para conocer los requisitos que se deberán presentar ante el Registro Nacional para la inscripción de la misma. También se puede optar por la opción de trabajarse como persona física y no como jurídica.

b) Afectación tributaria.

Se debe considerar la afectación tributaria que presentará el proyecto según su naturaleza; es necesario conocer qué tipo de impuestos le corresponderá cancelar ante Tributación como contribuyente. Además de lo anterior se evalúa las distintas licencias que dan otras instituciones, como los permisos de construcción y patentes mediante la Municipalidad Local, los certificados de salud por medio del Ministerio de Salud, Pólizas y seguros extendidas por el Instituto Nacional de Seguros, seguros sociales por parte de la Caja Costarricense Seguro

Social, los cuales son indispensables en su cumplimiento para la ejecución y operación del proyecto.

2.4.4 Estudio administrativo.

Es necesario definir cuál será la estructura administrativa del proyecto una vez que esté operando, se incluye este estudio en la etapa de factibilidad del proyecto; ya, que es un medio de asegurar la eficiencia del proyecto cuando este esté funcionando, se da en él una visión general de como deberá funcionar la parte administrativa.

2.4.4.1. Elementos del estudio administrativo.

El estudio administrativo contempla los elementos y aspectos relacionados con la parte administrativa del proyecto, hace alusión a la adecuada administración del personal para que el proyecto cumpla con su fin, así lo comenta (Meza, 2013).

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende del análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto y la descripción de procedimientos y reglamentos que regularan las actividades durante el periodo de regulación. (p.28).

a) Estructura organizacional.

Es frecuentemente representada por medio de organigramas, por su facilidad en mostrar la información concisa y relevante, de una forma sencilla. Los organigramas son como una fotografía de la estructura de la empresa, en los cuales se establecen los distintos departamentos y las relaciones jerárquicas de la organización. Existen varios tipos, no obstante, los más comunes son los verticales u horizontales, al respecto (Lavine & Wackman, 1992) argumentan:

En la estructura vertical hay múltiples niveles de gestión, mientras que las empresas estructurales de forma horizontal tienen pocos niveles. (...). Las empresas informativas verticales tienen relativamente pocos empleados que dependen de un ejecutivo (normalmente, entre cuatro y seis). Las empresas horizontales en cambio, presentan un número mayor. (p.177).

El organigrama horizontal está enfocado más en las funciones por procesos, mientras que el vertical se basa en funciones por departamentos y son los más tradicionales.

b) Definición y análisis de puestos.

Aparte de realizar el organigrama se deben definir los puestos y las responsabilidades de cada uno, con el fin de evitar la repetición de tareas o confusión de los empleados para entender hasta qué punto llegan sus funciones y responsabilidades.

Para definir correctamente los puestos, primero es necesario realizar un análisis de los mismos, el cual determina las especificaciones y la descripción de los puestos, como lo afirma (Dessler, 2001) el “análisis de puestos es el procedimiento para determinar las obligaciones correspondientes a éstos y las características de las personas que se contrataran para ocuparlos.” (p. 84). Por otro lado, la definición y análisis de puestos es de gran utilidad para los procesos de contratación, capacitación y la evaluación del desempeño del personal.

c) Gestión de recurso.

Es importante tener claro, que el personal es el corazón del proyecto si éste no labora bien, el proyecto no podrá alcanzar los objetivos para el cual fue creado, por ello es imprescindible dedicar tiempo en analizar el clima organizacional de los colaboradores, y ver en qué puntos se puede mejorar, logrando así que se trabaje en función del cumplimiento de objetivos del proyecto.

2.4.5. Estudio de impacto ambiental.

Dependiendo de las necesidades del proyecto, podría generar un impacto ambiental, el cual debe estudiarse y conocerse con antelación a la ejecución del mismo y de esta forma determinar la factibilidad ambiental que tendrá el proyecto. Según la (Secretaria Técnica Ambiental, 2018) (s. f.). “El proceso de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) es un procedimiento administrativo científico-técnico que permite identificar y predecir cuales efectos ejercerá sobre el ambiente, una actividad, obra o proyecto, cuantificándolos y ponderándolos para conducir a la toma de decisiones” (párr..1)

Por tanto, este estudio es determinante, ya que si se obvia no solo se podría perder todo el proyecto una vez ejecutado, sino, también se podrían generar multas, provocando grandes pérdidas monetarias y ambientales, por ende, es mejor prevenir cumpliendo con la evaluación ambiental previa realizada por la Secretaría Técnica Nacional Ambiental.

2.4.6. Estudio financiero.

El estudio financiero, es idóneo realizarlo al final de todos los estudios de factibilidad; debido a que éste resume todos los aspectos monetarios, inmersos en los estudios anteriores para analizarlos y proyectarlos en términos financieros.

El fin del estudio financiero es determinar acertadamente si el proyecto es viable o no de realizar, por ello no es solo importante realizar este estudio, sino además que el resto de estudios estén bien elaborados, porque si no perjudicarán distorsionando la información que presentará estudio financiero.

2.4.6.1. Elementos del estudio financiero.

El estudio financiero además de resumir la información representada en el resto de estudio, genera nueva información, la cual será útil para determinar la factibilidad del proyecto, para poder realizar el estudio financiero se deben tomar en cuenta los siguientes elementos:

- a) Presupuesto de inversión.

Esta muestra el monto necesario a desembolsar para la ejecución del proyecto, integra los cálculos de activos y el capital de trabajo requeridos. Lo afirma así (Sapag & Sapag, 2008) “Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se pueden agrupar en tres tipos: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo”(p. 262).

b) Capital de trabajo.

Se refiere al activo y pasivo circulante necesario para el funcionamiento del proyecto en un determinado periodo, el capital de trabajo está compuesto por; el inventario, cuentas por cobrar, caja y banco y cuentas por pagar a proveedores, acreedores y sueldos y salarios.

c) Depreciación y amortizaciones.

Las depreciaciones estiman el valor que van perdiendo los activos a través del tiempo, y así conocer su valor real y de desecho, las amortizaciones vienen a compensar un poco la pérdida de valor de los activos ya que, son las reservas que se van realizando para que al final de la vida útil del activo se cuente con gran parte del dinero para sustituirlo por uno nuevo.

d) Presupuesto de costos y gastos.

Es necesario proyectar los costos y gastos en que se incurrirán para el funcionamiento normal del proyecto, así como para su ejecución estos se clasifican en administrativos, de producción y de ventas.

e) Presupuesto de ingresos.

Presupuestar mensualmente la estimación de ingresos que se generaran por las ventas, es importante no inflar este dato, ya que perjudicaría la estimación del margen de utilidades a la hora de cubrir los gastos de producción y generales.

f) Fuentes de financiamiento.

Si los socios no pueden aportar la totalidad de la inversión inicial tienen la opción de acudir al financiamiento externo, para lo cual, se hace un análisis de las instituciones e inversionistas que estarían dispuestos a aportar el financiamiento necesario para la inversión inicial del proyecto, entre esas instituciones están; bancos, cooperativas, instituciones del Estado e inversionistas privados. Es importante tomar en cuenta la tasa de interés y el número de años en que se tendrá el financiamiento de cada opción posible que se pueda presentar para poder decidir cuál entidad da la mejor opción para el apalancamiento requerido en la iniciación del proyecto.

g) Flujo de efectivo del proyecto.

Muestra el flujo de las entradas y salidas de efectivo del proyecto, durante su vida útil, para determinar la capacidad que tendrá el proyecto de cumplir con sus obligaciones de deuda y generar flujos de efectivo positivos.

2.4.6.2. Evaluación económica del proyecto.

Siempre que se desea realizar un proyecto es necesario hacer una evaluación exhaustiva que respalde si será o no rentable el proyecto, si es mejor invertir en el o buscar otras fuentes de inversión, por ello la evaluación económica es tanto de interés del inversionista como del acreedor que debe asegurar que su dinero será regresado y además con intereses. Para ello se puede apoyar en los siguientes elementos:

a) Valor actual neto (VAN).

Este método para evaluar inversiones consiste en traer a valor presente todos los flujos futuros, al respecto (Jiménez, Espinosa, & Fonseca, 2007) agregan:

El valor actual Neto consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo de la cual los proyectos no deben ser aceptados. (p.81).

b) Tasa interna de retorno (TIR).

Convierte en cero el valor actual neto del proyecto, entre mayor es la tasa interna de retorno más rentable será el proyecto. También se puede decir que el TIR es la tasa de interés máxima que se puede pagar donde no se generan pérdidas ni tampoco ganancias, al respecto (Fernández, 2007) señala, “la TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuentos (r), que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos” (p.132).

c) Índice de deseabilidad.

Presenta el rendimiento de los recursos invertidos en el proyecto al respecto (Jiménez, Espinosa, & Fonseca, 2007) consideran “es la relación que resulta de dividir los flujos positivos descontados del año cero entre los flujos negativos descontados del año cero siendo estos últimos por lo general la inversión inicial” (p.83).

2.4.6.3. Evaluación contable del proyecto.

El proyecto de inversión debe evaluarse además contablemente en el cual se estimará.

a) Balance general.

Muestra la estructura financiera del proyecto, presentando lo que se posee en forma de activos, así como su financiamiento u obligaciones en forma de pasivos y además del capital de la misma en el patrimonio, se debe proyectar anualmente para determinar los cambios en la estructura del proyecto durante los años de vida del mismo.

b) Estado de resultados.

Este es un resultado de la administración o gestión del balance general, por tanto, al proyectarse el balance general año a año también se puede estimar el estado de resultados correspondiente a cada periodo o año, donde se evidencia sí el proyecto genera utilidades suficientes, después de cubrir los costos de producción, así como los administrativos y los de ventas.

En este estado se debe tomar en cuenta la tasa de interés de apalancamiento, así como el impuesto de renta a pagar. Por lo general los proyectos de inversión en los primeros años no generan utilidades, debido a que todavía no han recuperado la inversión inicial.

c) Razones financieras.

Los datos del balance general y el estado de resultados por si solos solo son datos, para poder analizarlos y tomar decisiones se utilizan las razones financieras, para un proyecto de inversión no es necesario determinar todas las razones financieras, se pueden utilizar las más importantes, entre las cuales se pueden clasificar:

- Razones de liquidez.

Según (Fred, 2003) “Las razones de liquidez miden la capacidad de una empresa para cumplir las obligaciones que se aproximan a su vencimiento a corto plazo” (p.140). Estas muestran si las ventas generan las suficientes ganancias para el funcionamiento normal de la empresa.

- Razones de apalancamiento.

Presentan el porcentaje en que la empresa o el proyecto se financió por medio de deuda, es decir muestra el porcentaje en que los activos son financiados por acreedores o inversionistas externos.

- Razones de actividad.

Según (Fred, 2003) “Las razones de actividad miden el grado eficiencia de la empresa en la generación de recursos” (p.140). es decir, evalúa la administración financiera de la empresa o proyecto.

- Razones de rentabilidad.

Determinan cual ha sido la rentabilidad generada en relación con los recursos invertidos, se pueden hacer con referencia a las ventas o a los activos al respecto (Hax & Majlut, 2007) afirman: “Las razones de rentabilidad miden la capacidad de la empresa de generar beneficios” (p. 147).

- Punto de equilibrio.

Se refiere al mínimo de unidades que se deben vender con las cuales se podrá cubrir el capital de trabajo necesario para el funcionamiento del proyecto; sin embargo, en este punto la utilidad o ganancia es cero como lo menciona (K & Arturo, 2018) (s. f.) “El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida” (párr.1).

2.4.6.4. Análisis de sensibilidad.

Toda inversión siempre tendrá presente algún grado de riesgo, por ello es necesario tanto para el inversionista como para el acreedor conocer cuál será el tipo de riesgo en que se ve envuelto con tal inversión. Para ello se pueden apoyar de un análisis de sensibilidad el cual visualiza las ventajas y desventajas económicas de un proyecto. Al respecto (Morales & Morales, 2009) argumentan que:

El Análisis de sensibilidad mide la variación que se produce en el rendimiento del resultado del proyecto de inversión (principalmente el VPN), como consecuencia de la

modificación de alguna de las variables que determinan la rentabilidad o los beneficios, considerando que las demás variables no cambian. (p. 231).

El análisis de sensibilidad es de primordial en la etapa de factibilidad de un proyecto de inversión, porque es una herramienta valiosa que provee información relevante a cerca de distintos escenarios que podrían ocurrir en la etapa de operación del mismo y como en un proyecto de inversión por lo general se deben desembolsar cantidades de dinero significantes, es necesario despejar de toda forma posible la incertidumbre de los posibles riesgos.

Para la realización del análisis de sensibilidad se deben proyectar los distintos escenarios que podrían ocurrir con la operación del proyecto de inversión, considerando las distintas variables que podrían cambiar y modificar la información financiera, éstos serán solo valores estimados, dejando un grado de error entre la proyección de los escenarios; ya que, predecir con certeza el futuro es incierto.

Se recomienda la proyección de escenarios de la siguiente manera; primero un escenario pesimista; donde se muestre el peor horizonte que podría ocurrir con el proyecto, luego, un escenario probable, el cual es resultado del estudio financiero que se proyectó sin modificaciones, siendo la situación más probable que suceda, según los datos recogidos de la demanda actual que tendría la producción y por último un escenario optimista, el cual refleja un horizonte atractivo para el inversionista y los acreedores, siendo el panorama más deseable que sucediera si se pusiera en marcha el proyecto.

Capítulo III. Marco Metodológico.

3.1. Tipo de investigación

El tipo de estudio es establecido según los objetivos planteados en la investigación, en este caso se desarrollará una investigación mixta con preponderancia cuantitativa, al respecto (Hernandez & Mendoza, 2008), citados por (Hernández, Fernández, & Baptista, 1991) argumentan:

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (mera inferencia) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (p. 546).

Debido a que en algunos objetivos se busca la recolección y análisis de datos estadísticos, utilizando los cuestionarios estructurados como su principal instrumento de recolección, mientras que en otros objetivos se utilizaran aspectos cualitativos para darle mayor abordaje a la información y datos requeridos para el estudio. Por ello se utilizará un enfoque mixto que mezcla tanto el método cuantitativo como cualitativo para dar un mayor abordaje al problema en estudio.

3.2. Sujetos Y Fuentes De Información

Las fuentes de información son datos, experiencias o conocimientos recopilados en documentos o sujetos, los cuales respaldan y ayudan a la generación de conocimiento en una investigación. Al respecto (Gallardo, 2007) afirma: “Llamamos fuente de información a cualquier objeto, persona, situación o fenómeno cuyas características me permiten leer la información en él y procesarla como conocimiento acerca de un objeto de discernimiento o estudio” (p. 57).

Además, las fuentes de información se pueden clasificar en primarias y secundarias de acuerdo a la originalidad de la información. Para efectos del proyecto se usaron fuentes de informaciones tanto primarias como secundarias.

3.2.1. Fuentes primarias.

Las fuentes primarias son aquellas que contienen información original o de primera mano, es decir la información no ha sido procesada o alterada por otro medio. Al respecto (Hernández S. , 2006) indica que las fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que contienen los resultados de estudios, como libros, antologías artículos, monografías, tesis y disertaciones.

Para efectos de la evaluación de este proyecto las fuentes primarias que se usan corresponden a documentos primarios como lo son los datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo, Ministerio de Hacienda, Caja Costarricense del Seguro Social, sujetos encuestados etc.

3.2.2. Fuentes secundarias.

Las fuentes secundarias como tales son documentos que han sido procesados o analizados por un tercero con el fin de generar nuevo conocimiento. Ejemplos de fuentes secundarias son las listas de descripciones bibliográficas, resúmenes de revistas entre otros. De acuerdo con (Garza, 2007) las fuentes secundarias proporcionan datos ya elaborados y recogidos previamente, los cuales no requieren ninguna técnica de recolección, únicamente el investigador analiza la información recopilada y la aplica al problema objeto de estudio.

3.3. Definición, conceptual, instrumental y operacional de variables.

Tabla 3. Definición, conceptual, instrumental y operacional de variables.

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional
2. Identificar mercados potenciales en el sector turismo de aventura para definir las estrategias del plan de negocio.	Gustos	Es la forma personal de apreciar lo bello y lo feo.	Para esta investigación las preferencias son aquellas tendencias del consumidor que pueden ayudar para la construcción de un parque temático de aventura y entretenimiento en Quepos.
	Preferencias	Es la elección de un producto o servicio, entre diversas alternativas.	

3. Definir los requerimientos técnicos y legales de los procedimientos para la correcta ejecución del negocio.	Recurso material	Son los bienes con los que cuenta la empresa para ofrecer los productos y servicios.	Para efectos de esta investigación los recursos materiales son todos aquellos bienes que puedan a llegar a necesitar la empresa para su funcionamiento.
	Legalización de la empresa.	Son los diferentes requisitos y permisos legales con las diferentes entidades del gobierno.	Satisfacer todos los requisitos legales antes las autoridades de gobierno.
4. Definir los recursos económicos necesarios para el desarrollo del proyecto, así también las demandas estimadas y establecer por	Costos	Es la suma de erogaciones en que incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere ingresos futuros.	Para efecto de esta investigación los costos son las variables que pueden afectar la producción de un producto ya sea para la compra o venta.

medio del análisis financiero la factibilidad comercial, económica y financiera del proyecto.

Inversión	Son todos los gastos en los que se incurran para la adquisición de los diferentes medios productivos utilizados en el proyecto, estos bienes se convertirán en el patrimonio de la empresa	Para efectos de esta investigación la inversión es el sacrificio que se le hace al dinero para llegar a poder tener más en el futuro.
-----------	--	---

Tabla 4. Alcances del proyecto.

Objetivo Especifico	Variable	Producto	Resultado esperado
5. Identificar mercados potenciales en el sector turismo de aventura para definir las estrategias del plan de negocio.	Oferta. Demanda. Competencia. Precio. Plaza.	Medición de la cantidad de competencia, así como los servicios que estas ofrecen. Medición de la cantidad de clientes que visitan frecuente Tucanes Tours. Medición del precio el cual se va ofrecer cada servicio	Conocer la viabilidad de mercado que tiene la construcción de un parque temático de aventuras de entretenimiento.

		<p>de diversión.</p> <p>Determinación de la ubicación donde se va encontrar el desarrollo de las actividades.</p>	
<p>6. Definir los requerimientos técnicos del proyecto, para estimar los montos monetarios de los requerimientos en mobiliario y equipo.</p>	<p>Infraestructura. Herramientas.</p>	<p>local, activos.</p>	<p>Requerimientos necesarios para la determinación del costo de la inversión.</p>

<p>7. Realizar un estudio legal sobre los procedimientos necesarios para colocación de un parque temático, con el fin de operar bajo las normas establecidas en el país.</p>	<p>Permisos.</p>	<p>Reglamento de entidades gubernamentales, locales para correcto funcionamiento de la empresa.</p>	<p>Cumplir con los reglamentos establecidos en el país para el correcto funcionamiento del negocio.</p>
--	------------------	---	---

<p>8. Hacer un estudio administrativo, para definir la estructura organizacional, definición y análisis de puestos y gestión de recurso con el fin identificar la viabilidad del negocio en este punto.</p>	<p>Recursos Humano.</p>	<p>Crear una estructura organizacional, con los nombres respectivos de cada actividad laboral. Identificar el perfil de puestos para cada labor.</p>	<p>Visualizar fácilmente la estructura organizacional necesaria para el funcionamiento de la empresa. Contar un personal óptimo para la empresa de acuerdo al perfil de cada puesto de trabajo y de esa manera obtener buenos resultados en el proyecto.</p>
<p>9. Definir los recursos económicos necesarios para el desarrollo del proyecto, así también las demandas estimadas y</p>	<p>Criterio de selección VAN y TIR</p>	<p>Análisis de los costos, gastos e ingresos proyectados.</p>	<p>Determinar si la colocación del parque temático es rentable o no con respecto a la medición de los criterios de selección Van y TIR.</p>

establecer por medio del análisis financiero la factibilidad comercial, económica y financiera del proyecto.			
--	--	--	--

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

3.4. Población y Muestra

La determinación de la población de estudio es un factor que influye en la validez de la investigación, se debe entender correctamente cuál es la población de estudio, ya que, con una errónea definición de la misma, se obtendrán datos incorrectos, originando resultados inválidos. Según (Hernández S. , 2006), citado por (Selltiz, 1980). “Una población es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 239).

Para este estudio se recolectarán datos de distintas poblaciones, donde cada una de ellas será esencial para la generación de la información necesaria y útil para el cumplimiento de los objetivos planteados.

Para el análisis de la población de estudio en los casos donde ésta sea elevada se implementa el uso de muestras representativas al respecto (Gómez, 2006) considera que “Para el enfoque cuantitativo una muestra es un subgrupo de la población de interés que se define o delimita matemáticamente de ante mano con precisión, y que debe ser representativo de esta” (p.110).

Para este proyecto se estudiarán las siguientes poblaciones:

Clientes actuales Se hace una encuesta a los clientes de Tucanes Tours con el fin de conocer si están satisfechos con el servicio brindado actualmente, y si les gustaría recibir algún servicio innovador como el parque temático.

3.5. Técnicas E Instrumentos De Recolección De La Información

Para el presente proyecto, es indispensable obtener información verídica para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos. De modo que se presenta el desglose de las técnicas e instrumentos con las cuales se recopilan los datos.

3.5.1. Entrevista dirigida a expertos del Instituto Nacional de Turismo.

La misma será implementada a través de la aplicación de un cuestionario semi-estructurado, la finalidad de este instrumento es identificar la viabilidad de la implementación de un parque temático en Quepos.

3.5.2. Encuesta dirigida al consumidor final.

El instrumento utilizado en este caso será un cuestionario estructurado, el mismo está enfocado a recopilar información acerca de los criterios que posee el consumidor final con respecto a los servicios a ofrecer por parte de Tucanes Tours. Los datos obtenidos serán utilizados para medir la disposición de los gustos y preferencias de la población, entre otras variables.

Capítulo IV. Análisis De Resultados

4.1. Estudio De Mercado

4.1.1. Identificación del servicio.

La empresa Tucanes Tours espera brindar servicios de aventura y diversión, donde los turistas puedan disfrutar los beneficios que tiene la naturaleza para la mente y el cuerpo de cada individuo.

Se pretende crear un ambiente de sana diversión, donde la naturaleza no se vea afectada. Por ello los juegos que se quiere ofrecer a los turísticas es con objetos y equipos que no dañan ni perjudican los bosques.

En cada actividad a ofrecer, cada grupo de visitantes contará con guía especializado y capacitado para realizar todo este tipo de deporte; además debe contar con un certificado de primeros auxilios en caso de que ocurra una emergencia.

4.1.1.1. Acrobat Triangle.

Ilustración 1. Actividad Acrobat Triangle.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.2. Ball zip.

Ilustración 2. Actividad Ball Zip.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.3. Burma bridge.

Ilustración 3. Burma Bridge.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.4. Chimney.

Ilustración 4. Actividad de Chimney.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.5. Climbing wall.

Ilustración 5. Actividad de Wall.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.6. Fisherman's traverse.

Ilustración 6. Actividad de Fisherman's Traverse.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.7. Hanging disks.

Ilustración 7. Actividad de Hanging Disk.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.8. Hanging stirrups.

Ilustración 8. Hanging Stirrups.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.9. Jakob's ladder.

Ilustración 9. Jakob's Ladder.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.1.10. Net tube.

Ilustración 10. Net Tube.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.1.2. Análisis del sector.

El sector de Quepos es caracterizado por ser turístico, debido a que cuenta con playas y bosques atractivos.

Londres es una comunidad perteneciente al cantón de Quepos, cuenta con mucha riqueza natural, lo cual hace que las personas se sientan en un ambiente despejado, libre de tránsito y ruidos provocados en la parte central del cantón.

Esta ubicación es la más conveniente para la construcción de un parque temático, debido a que es una zona boscosa, perfecta para realizar actividades de aventura y diversión.

Se pretende ofrecer servicio de transporte de los diferentes hoteles de Quepos con el objetivo de que los visitantes no tengan limitaciones para llegar al lugar.

Para determinar si los clientes están dispuestos a utilizar los servicios de aventura y diversión de la empresa Tucanes Tours, es importante recopilar información por medio de encuestas aplicadas a comisionistas, ya que son los más convenientes para brindar información sobre los gustos y preferencias de los turistas, debido a que ellos tienen mayor comunicación con estas personas, por lo tanto, conocen la tendencia de mercado turístico.

4.1.3. Oferta.

4.1.3.1. Competencia.

a) Iguana tours.

La Empresa Iguana Tours ofrece actividades como paseos en bote o kayak, tour de caminata, paseo de aventura de aguas rápidas, paseos en kayak por el océano, paseos en catamarán por el océano, paseos en cabalgatas por la montaña de Tocori, paseos de descubrimiento, etc.

Los precios fijados para cada actividad son:

- Caminatas entre \$59 y \$105 por persona.
- Aventuras rápidas en el río se encuentran entre los \$95 a \$149 por persona.
- Paseos Kayak entre \$65 a \$115 por persona.
- Cabalgata entre \$70 a \$125 por persona.

El precio depende de la distancia del recorrido y la elección de tipo de Tour (Lujo o regular).

Además de las actividades que ofrece esta empresa es importante resaltar que Iguana Tours está ofreciendo Tour canopy ecológico a un precio de \$89 diurno y \$100 nocturno para personas mayores de 7 años y menores de 60 años.

Iguana tours son los primeros operadores turísticos con el nivel 4 en todo el Pacífico.

b) Tours Titi Canopy.

La empresa Tour Titi Canopy ofrece a los huéspedes, servicios de aventura e informativo a través de una reserva privada de bosque lluvioso tropical en el mismo corredor biológico del Parque Manuel Antonio.

Las actividades que ofrece son:

- 10 cables para tirolesa o canopy.
- Tours por los puentes colgantes.
- Actividad de escaladas de árboles.
- Tarzan swing.
- Se ofrece transporte gratuito en el área de Quepos Manuel Antonio.
- Valor de las actividades \$46.

4.1.4. Demanda.

El número poblacional de las empresas dedicadas a labores turísticas, como hoteles, cabinas, agencia de viajes y recepciones es de 500, por lo tanto, se utiliza una muestra estratificada de 100 comisionistas.

Se elige entrevistar este tipo de empresas debido a que tiene un conocimiento amplio en los gustos y preferencias de los turistas, además tienen conocimiento sobre los deseos.

De acuerdo al conocimiento que tiene Tucanes Tours la mayoría de los turistas son de Estados Unidos, Canadá, México y Europa; estos se caracterizan por realizar actividades de aventura y diversión.

4.1.5. Plan de mercadotecnia.

Se realizó una encuesta a los comisionistas de la empresa Tucanes Tours, con el objetivo de abarcar las cuatro variables de mercadotecnia (Producto, Plaza, Precio y promoción), ya que al determinarse esas variables se puede conocer si el servicio que se desea ofrecer por parte de Tucanes Tours tiene mercado o no.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 1		
Sus clientes Visitan lugares de diversión recreativa como parques temáticos		
Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Si	100	100%
No	0	0%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°1, 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°1, de los 100 encuestados el 100% asume que sus clientes visitan lugares de diversión recreativa como parques temáticos, lo cual indica que la mayoría de los turistas si le gustan estos tipos de actividades.

Estos datos se resumen en el siguiente gráfico.

Gráfico 1



Fuente: Cuadro N° 1, ítem N°1.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 2

Las actividades de diversión recreativas las comparten regularmente con

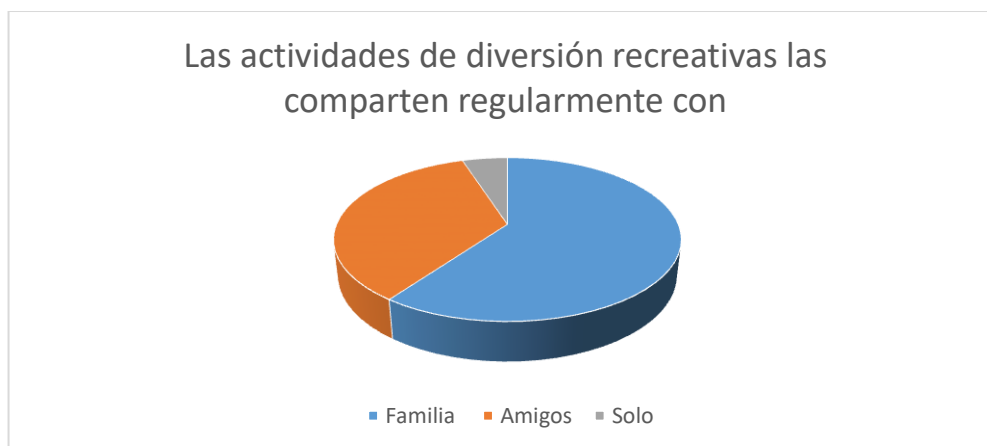
Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto

Familia	60	60%
Amigos	35	35%
Solo	5	5%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°2 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°2, un 60% de los encuestados indicaron que la mayoría de los turistas comparten regularmente con su familia, un 35% externó con amigos y un 5% comentó que solos.

Gráfico 2



Fuente: Cuadro N°2, ítem N°2.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 3

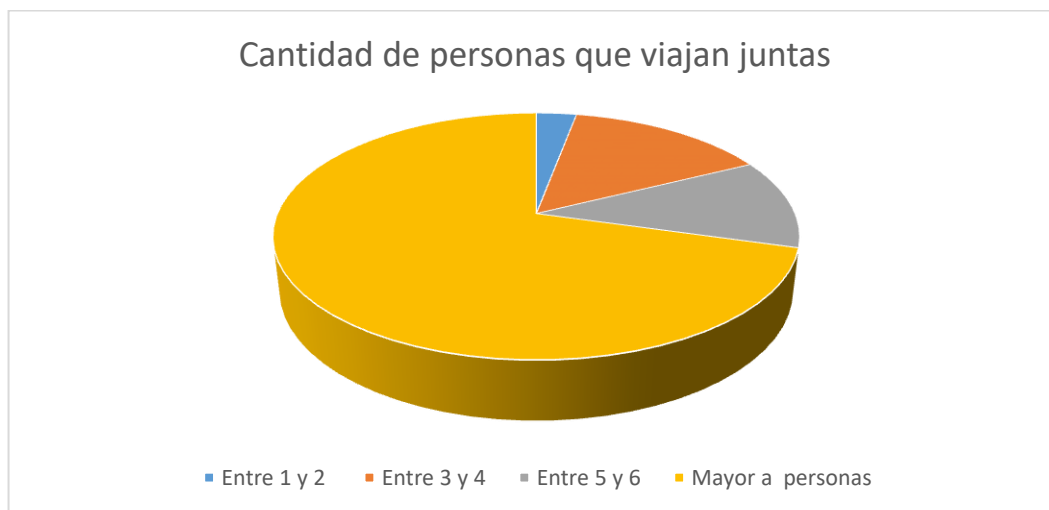
Cantidad de personas que viajan juntas.

Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Entre 1 y 2 personas.	5	5%
Entre 3 y 4 personas.	25	25%
Entre 5 y 6 personas.	20	20%
Mayor a 6 seis personas.	50	50%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°3 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°3, un 50% de los encuestados indicaron que la mayoría de los turistas viajan en grupos mayor a 6 personas, un 25% externó entre 3 y 4 personas, un 20% asumió que entre 5 y 6 personas y un 5% comentó que entre 1 y 2 personas.

Gráfico 3



Fuente: Cuadro N°3, ítem N°3.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 4

Indique el tipo de diversión que regularmente sus clientes prefieren en Manuel Antonio.

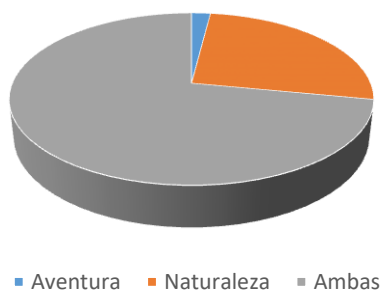
Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Aventura	2	2%
Naturaleza	26	26%
Ambas	72	72%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°4, 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°4, un 72% de los encuestados indicaron que la mayoría de los turistas el tipo de diversión que regularmente prefieren sus clientes en Manuel Antonio es la aventura y diversión, un 26% externó que prefieren la naturaleza y un 2% indicó la aventura.

Gráfico 4

Indique el tipo de diversión que regularmente sus clientes prefieren en Manuel Antonio



Fuente: Cuadro N°4, ítem N°4.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 5

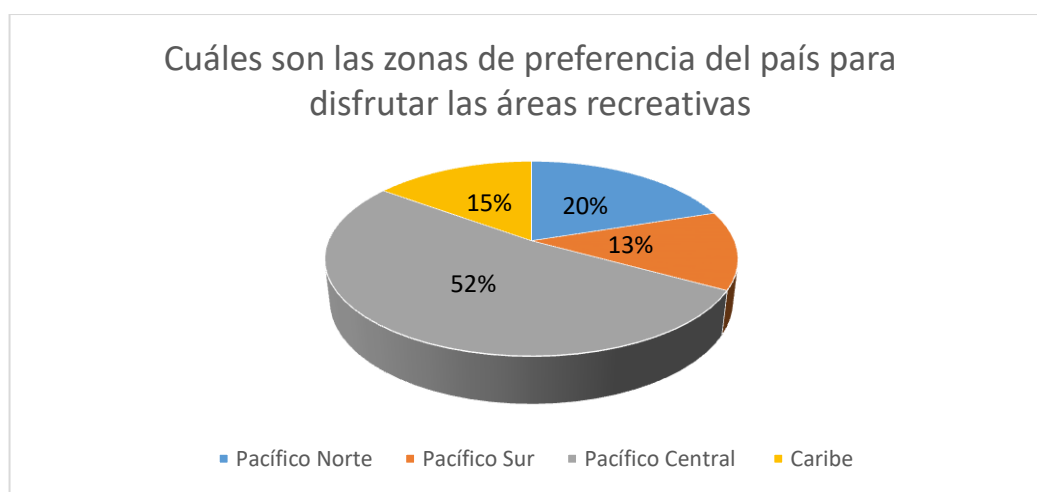
Cuáles son las zonas de preferencia del país para disfrutar las áreas recreativas.

Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Pacífico Norte	20	20%
Pacífico Sur	13	13%
Pacífico Central	52	52%
Caribe	15	15%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°5 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°5, un 52% de los encuestados indicaron que las zonas de preferencia del país para disfrutar las áreas recreativas es el Pacífico Sur, un 20% estimó que Pacífico Norte, un 15% manifestó que el Caribe y un 13% opinó que el Pacífico Central.

Gráfico 5



Fuente: Cuadro N°5, ítem N°5.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 6

Dentro de los itinerarios, habría oportunidad para incluir un producto innovador en la zona de Manuel Antonio sin afectar los servicios ofrecidos.

Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Si	86	86%

No	14	14%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°6, 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°6, un 86% de los encuestados indicaron que habría oportunidad para incluir un producto innovador en la zona de Manuel Antonio sin afectar los servicios ofrecidos y un 14% dicen lo contrario.

Gráfico 6



Fuente: Cuadro N°6, ítem N°6.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 7

Indique los factores más importantes por los cuales usted elige para sus clientes un lugar de recreación.

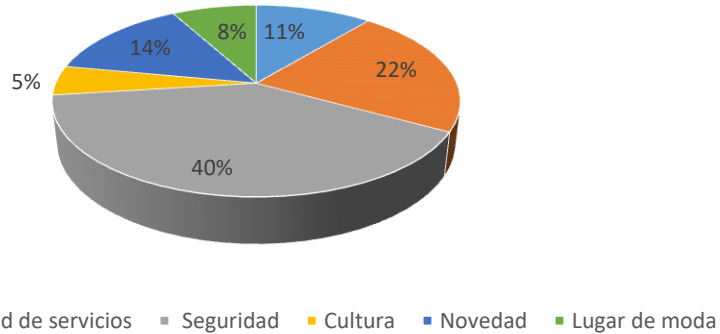
Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Precio	11	11%
Variedad de servicios	22	22%
Seguridad	40	40%
Cultura	5	5%
Novedad	14	14%
Lugar de moda	8	8%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°7, 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°7, un 40% de los encuestados manifestó que los factores más importantes por los cuales elige para sus clientes un lugar de recreación es la seguridad, un 22% la variedad de servicio, 14% indicó que novedad, un 11% precio, un 8% lugar de moda y un 5% cultura.

Gráfico 7

Indique los factores más importantes por los cuales usted elige para sus clientes un lugar de recreación.



Fuente: Cuadro N°7, ítem N°7.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 8

De los siguientes servicios cuales cree usted que debería existir en un parque de recreación.

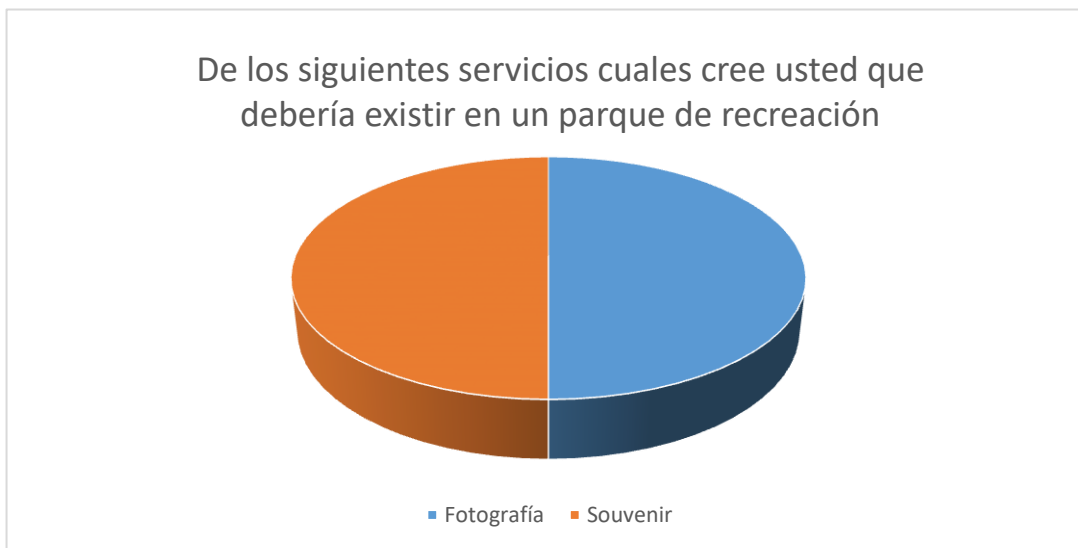
Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
Fotografía	50	50%
Souvenir	50	50%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°8, 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°8, el 50% de los entrevistados asume que los servicios que deberían existir en un parque de recreación es la fotografía y un 50% indicó que el souvenir.

Estos datos se resumen en el siguiente gráfico.

Gráfico 8.



Fuente: Cuadro N°8, ítem N°8.

Referente 1: Estudio de Mercado.

Variable 1: Gustos y Preferencias de los clientes potenciales.

Cuadro N° 9

Cuanto estaría su cliente dispuesto a pagar por un tour a un parque de aventura.

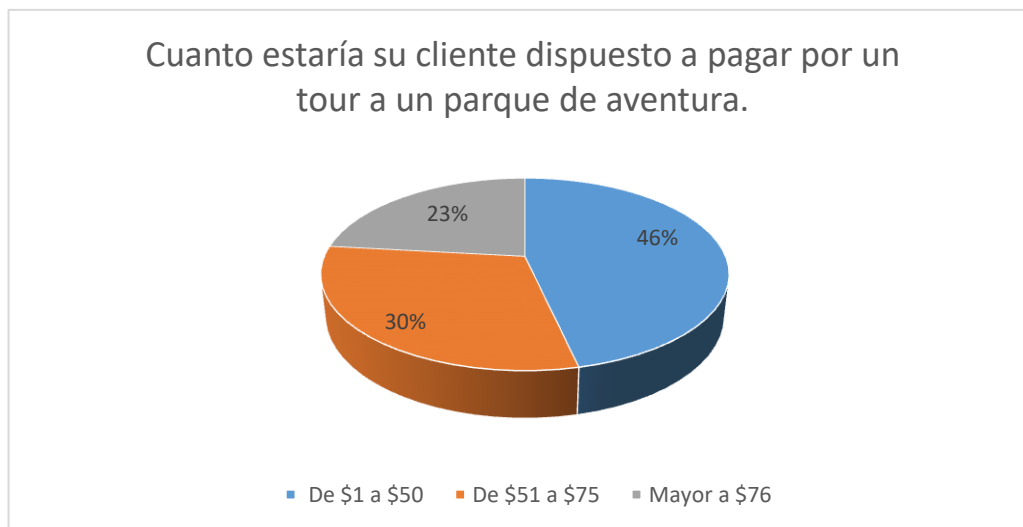
Indicadores	Valor Relativo	Valor Absoluto
De \$1 a \$50	46	46%
De \$51 a \$75	30	30%

Mayor a \$76	23	23%
Total	100	100%

Fuente: Cuestionario N°1, aplicado a 100 comisionistas de Tucanes Tours, ítem N°9, 2018.

De acuerdo con la información del cuadro N°9, el 46% de los entrevistados asume que el precio que estaría dispuesto a pagar sus clientes es entre \$1 y \$50, un 30% indicó que de \$51 a \$75 y un 23% expresó que su cliente podrá pagar mayor a \$76.

Gráfico 9



Fuente: Cuadro N°9, ítem N° 9.

4.1.6. Canales de comercialización.

Los principales enfoques de comercialización son los convenios con hoteles, cabinas, oficinas turísticas y agencia de viajes de Costa Rica; la empresa Tucanes Tours estará ofreciendo una comisión del 20% de la venta que se realice cada empresa turística.

Las personas que lleguen al lugar por sus propios medios, se les estará haciendo un descuento del 15% por persona.

4.1.7. Modelo de negocio.

4.1.7.1. Aliados estratégicos.

- Agencias de viajes locales y nacionales.

- Hoteles.

- Cabinas.

- Oficinas turísticas.

4.1.7.2. Actividad.

- Comercialización.

4.1.7.3. Propuesta de valor.

- Presentación del servicio.

- Actividad dentro de paquetes turísticos.

4.1.7.4. Relación cliente.

Entrevistas y diálogos con los clientes, acerca del comportamiento del consumidor final, del servicio y de la rotación del mismo.

4.1.7.5. Recursos.

- Talento Humano.

- Materiales.

- Tecnológicos.

- Financieros.

4.1.7.8. Estructura de costos.

- Equipos.
- Infraestructura física.
- Tecnología.
- Costos administrativos.
- Costos indirectos del servicio.

4.2. Estudio Técnico

4.2.1. Localización.

El parque temático Tucanes Tours se pretende ubicar en la comunidad de Londres, de la Gasolinera Managua, 15 km al este de la carretera Naranjito; se pretende utilizar este lugar como un punto estratégico, ya que la propiedad es proveniente de los dueños de la empresa Tucanes Tours, por lo que no se debe invertir dinero en la compra de propiedad.

A demás se considera que este terreno puede ser utilizado para fines turísticos, debido a que se adapta a las características de actividad turística y a la vez es una manera de conservar la zona boscosa sin tener que destruirla.

La propiedad cuenta con 23 hectáreas las cuales están divididas en 5 hectáreas de bosque primario y 18 hectáreas de potrero.

En cuanto las características climatológicas del lugar son consideradas como bosque lluvioso.

4.2.2. Vías de acceso.

La localidad de Londres donde se instalará el parque temático se caracteriza por contar con una serie de beneficios para realizar actividades turísticas, entre ellas está la cercanía a la carretera de Naranjito, ya que de la Gasolinera Managua se encuentra a 15 km al este, así mismo cuenta con vías de acceso que facilitan el paso de vehículos livianos y pesados, por tanto, existe una fácil accesibilidad para llegada de los turistas al lugar.

4.2.3. Disponibilidad de servicios básicos.

En la ubicación donde estará ubicado el parque Temático Tucanes Tours, posee acceso a todos los servicios básicos, como lo son: el agua potable, la energía eléctrica, el alumbrado público, el internet, el teléfono fijo, los cuales son vitales en el desarrollo de la actividad y operaciones turísticas.

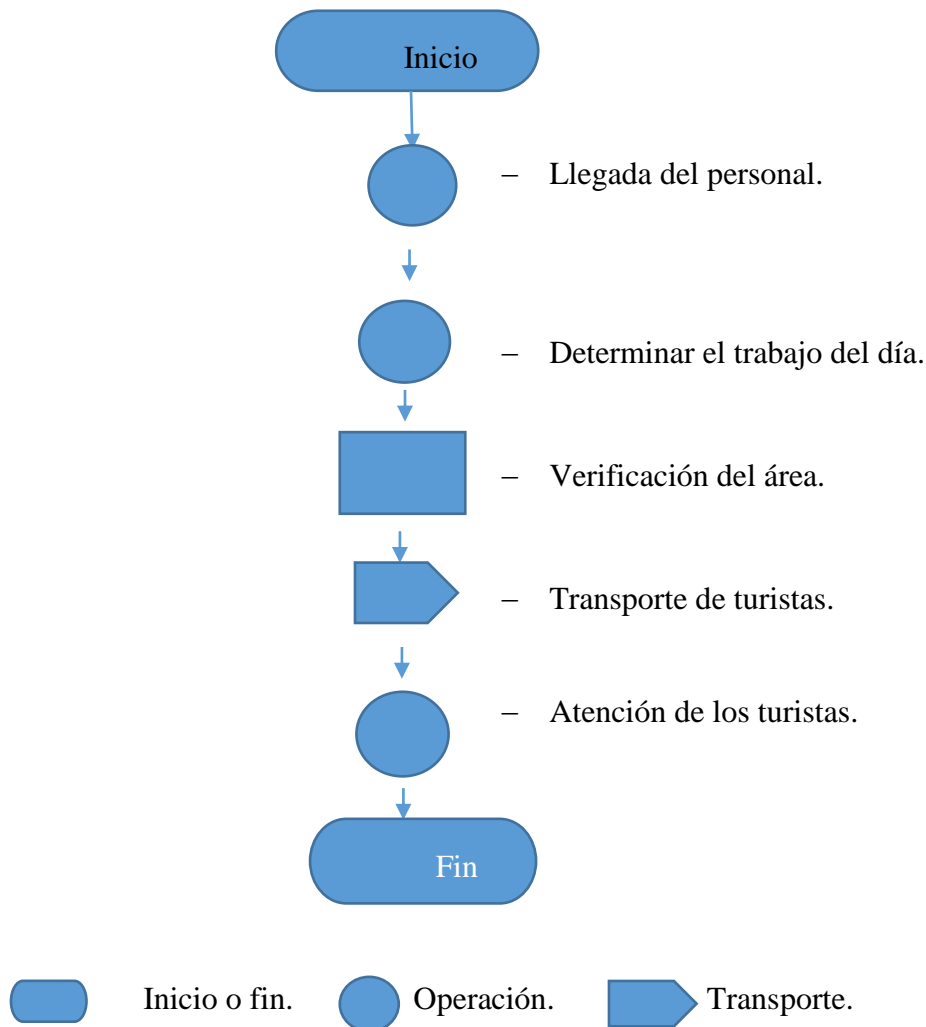
4.2.4. Diseño del trabajo.

El parque temático Tucanes Tours será una empresa que dedicada a la comercialización del servicio. Cumpliendo con todos los permisos de funcionamiento y los requerimientos que garanticen la seguridad del servicio, logrando causar mayor impacto en el cliente y en el consumidor final.

El personal con el que contará el parque temático será personal altamente calificado para brindar el servicio, de la misma manera que el personal del área administrativa y de ventas, asegurando un excelente servicio al cliente y un servicio de calidad.

Se tiene la expectativa de que el parque temático se caracterice por la calidad del servicio y por la variedad de estos de tal forma se pueda a crear una nueva forma de recreación para los turistas y visitantes del lugar.

Ilustración 11. Flujograma del parque temático Tucanes Tours.



Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

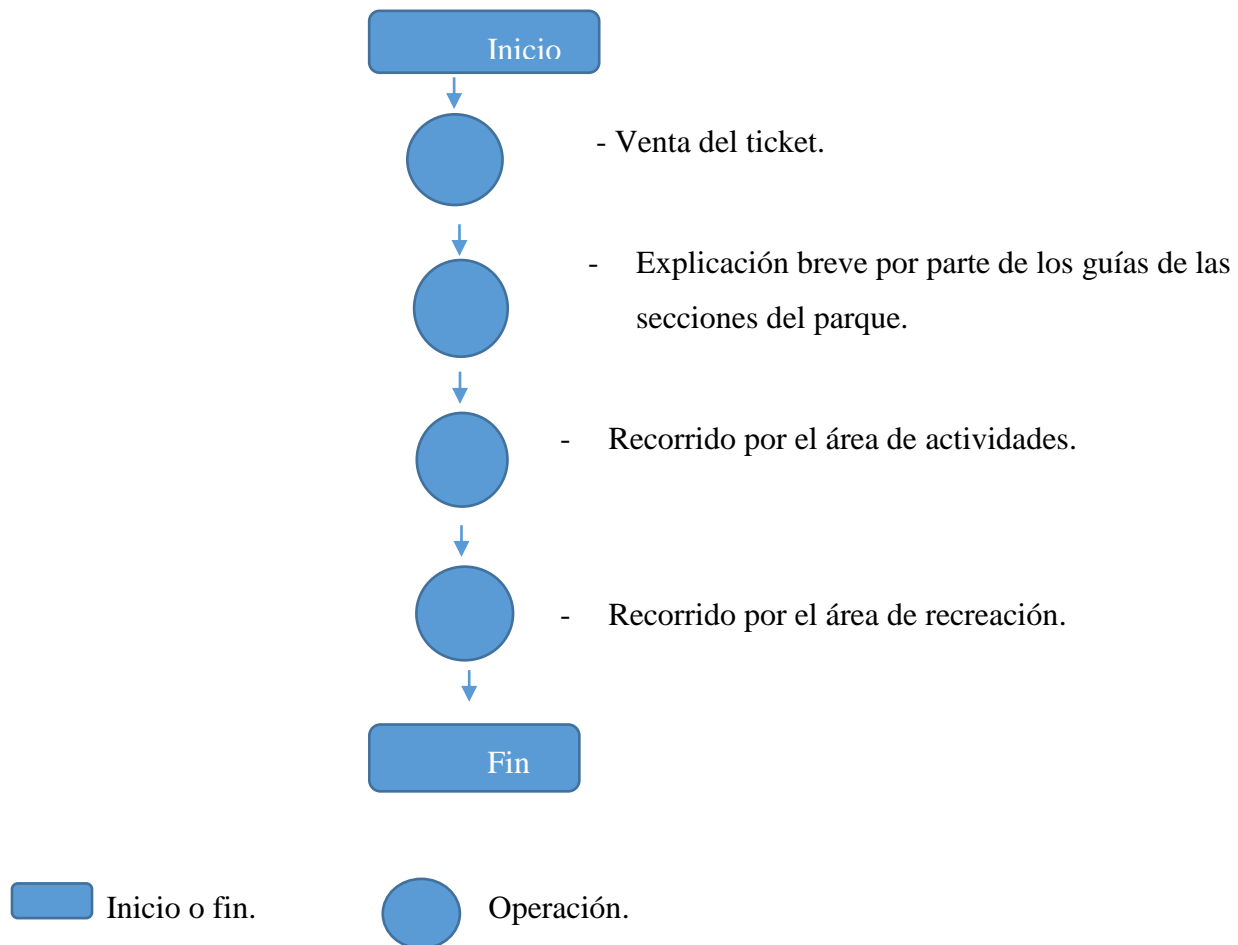
4.2.4.1. Descripción de los procesos de trabajo.

- Llegada del personal al parque: Todos los miembros de la organización llegarán a las 07:00, registrarán la hora de llegada en el marcador.
- Determinación del trabajo del día: el Gerente de operaciones coordinará el trabajo operativo y administrativo del parque para el trabajo del día.
- Verificación del área: el gerente de operaciones será el responsable de verificar de que los servicios de las áreas, se presten de la mejor manera y vigila que se cumpla con el orden de los convenios y contratos.
- Transporte de turistas: El chofer de la buseta de Tucanes Tours y los guías serán los encargados de transportar a los turistas desde los hoteles, cabinas, recepciones, etc. hasta el parque temático.
- Atención de los turistas: Una vez que los turistas llegan al lugar la/el recepcionista, tiene la obligación de recibirlos y atenderles de la mejor manera.

4.2.5. Diseño del servicio.

Como parte del buen servicio se le estará ofreciendo a los turistas y visitantes un ambiente de confianza, para que resulte agradable y puedan disfrutar de todas las actividades que se ofrecerán en el parque Temático Tucanes Tours.

Ilustración 12. Flujograma de actividades del parque temático Tucanes Tours



Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.2.5.1. Descripción del proceso de servicio.

- Llegada de los turistas al parque temático: Los turistas deben comprar su tiquete en la oficina de recepción que se localiza en la entrada del parque. Los que hayan cancelado su tiquete por el sitio web debe presentar el comprobante.

- Explicación breve por parte de los guías, las secciones del parque: Esto es para que los clientes finales puedan conocer donde se localiza cada uno de las áreas del parque y cuales sitios son seguros en caso de una eventual emergencia.

- Recorrido por el área de actividades: Esto consiste en los turistas puedan observar las actividades de aventura y diversión que ofrece esta empresa y puedan de antemano elegir que juegos desean realizar. Con ayuda del jefe de guía se estará ofreciendo una pequeña charla de los implementos que utiliza la empresa para la seguridad física de cada persona.

- Recorrido por el área de recreación: Se estará mostrando un lugar espectacular para descansar después de realizada las actividades. Los que viajan en la buseta para su zona de hospedaje de Manuel Antonio y Quepos se les explicara la cantidad de minutos que tienen para tomar su descanso.

4.2.6. Inversiones requeridas.

4.2.6.1. *Edificación.*

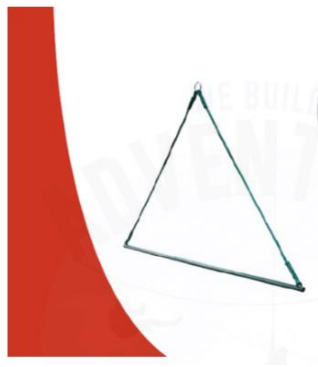
- Parque Temático.
-

Para la construcción del parque temático se debe contratar la constructora We build Adventure playground, ya que dicha empresa además de ofrecer los elementos de diversión y aventura de buena calidad, también brindan el servicio de instalación.

Un parque temático de como el que desea brindar Tucanes Tours de 10 elementos de diversión tiene un precio de \$175 000.

- Acrobat Triangle.

Ilustración 13. Actividad Acrobat Triangle.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Ball Zip.

Ilustración 14. Actividad Ball Zip.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Burma Bridge.

Ilustración 15. Burma Bridge



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Chimney.

Ilustración 16. Actividad de Chimney.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Climbing Wall.

Ilustración 17. Actividad de Wall.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Fisherman's Traverse.

Ilustración 18. Actividad de Fisherman's Traverse.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Hanging Disks.

Ilustración 19. Actividad de Hanging Disk.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Hanging Stirrups.



Ilustración 20. Hanging Stirrups.

Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Jakob's Ladder.

Ilustración 21. Jakob's Ladder.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

- Net Tube.

Ilustración 22. Net Tube.



Fuente: Aerial Park Elements Catalog.

4.2.6.2. Infraestructura.

El parque temático tendrá una pequeña oficina donde se encontrarán laborando parte del personal encargado del área temática y en donde los clientes efectúan sus pagos respectivos a las actividades.

Se estima un valor de \$5 000 para la construcción de la oficina y será con ayuda de una constructora garantizada, donde ofrezca el servicio de llave en mano.

4.2.6.3. Equipos de trabajo.

a) Componentes de protección.

- Estribo de Rescate.

Es una herramienta importante en caso de que los guías tengan que hacer una labor de auxilio.

El estribo de rescate está formado por una bolsa que lleva en su interior una cinta y estribo para meter el pie de la persona que necesita la ayuda, esto ayuda a apoyar el peso del cuerpo, aliviando la presión que ejerce el arnés.



Fuente: Adventure playground.

Precio: \$36. 00.

- Mosquetón.

El mosquetón es caracterizado como una pieza importante que se utiliza en maniobras de seguridad dentro de actividades de aventura y diversión.

La empresa Tucanes Tours debe contar con repuestos, ya que, aunque el kit de mantenimiento tenga dos de estos, es necesario tener otros implementos, en caso de que exista un imprevisto y tengan que ser remplazado.



Fuente: Adventure playground.

Marca: Yates

Modelo: OPTHMS5Q

Precio: \$10. 25.

- Correa de reemplazo.



Marca: TruBlue

Distancia: 41 pies.

Precio: \$160. 00.

- Seat.



Marca: Yates.

Modelo: NFPA.

Precio: \$135. 00.

- Almohadilla de piernas.



Marca: Yates.

Modelo: NFPA.

Precio: \$30.

- Almohadilla de cintura.



Marcas: Yates

Modelo: NFPA

Precio: \$45. 00.

- Guantes de protección



Marca: Rocks Edge.

Precio: \$26. 00.

Los componentes antes mencionados se pueden encontrar en Costa Rica Adventure playground, Oficina: (506) 2282-0167 venta: (506) 8383-9724, Correo: info@adventureplaygd.com, Ubicación San José, Costa Rica.

También se puede localizar en venta:(506) 8824-1189, correo Diego@montanea.net, ubicación Monteverde, Costa Rica.

4.2.6.4. Costo mano de obra.

Tabla 5. Salario Gerente.

Salarios			
Salario gerente	Porcentajes	Mensual	Anual
Salario		1 143	13 717
Prestaciones laborales			
Cargas sociales 26. 33%	26,33%	301	3 612
Preaviso 5. 33%	5,33%	61	731
Aguinaldo 8. 33%	8,33%	95	1 143
Póliza de riesgos 3. 87%	3,87%	44	531
Total prestaciones	43,86%	501	6 016
Total mano de obra		1 644	19 733

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos

de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Tabla 6. Salario Jefe de guía.

Salarios			
Jefe guía	Porcentajes	Mensual	Anual
Salario		652	7 829
Prestaciones laborales			
Cargas sociales 26. 33%	26,33%	172	2 061
Preaviso 5. 33%	5,33%	35	417
Aguinaldo 8. 33%	8,33%	54	652
Póliza de riesgos 3. 87%	3,87%	25	303
Total prestaciones	43,86%	286	3 434
Total mano de obra		939	11 262

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Tabla 7. Salario recepcionista.

Salarios			
Salario recepcionista	Porcentajes	Mensual	Anual
Salario		573	6 873
Prestaciones laborales			
Cargas sociales 26. 33%	26,33%	151	1 810

Preaviso 5. 33%	5,33%	31	366
Aguinaldo 8. 33%	8,33%	48	573
Póliza de riesgos 3. 87%	3,87%	22	266
Total prestaciones	43,86%	251	3 014
Total mano de obra		824	9 887

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Tabla 8. Salario guías.

Salarios			
Salario Guías	Porcentajes	Mensual	Anual
Salario		553	6 637
Prestaciones laborales			
Cargas sociales 26. 33%	26,33%	146	1 748
Preaviso 5. 33%	5,33%	29	354
Aguinaldo 8. 33%	8,33%	46	553
Póliza de riesgos 3. 87%	3,87%	21	257
Total prestaciones	43,86%	243	2 911
Total mano de obra		796	9 548

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.3. Estudio Administrativo

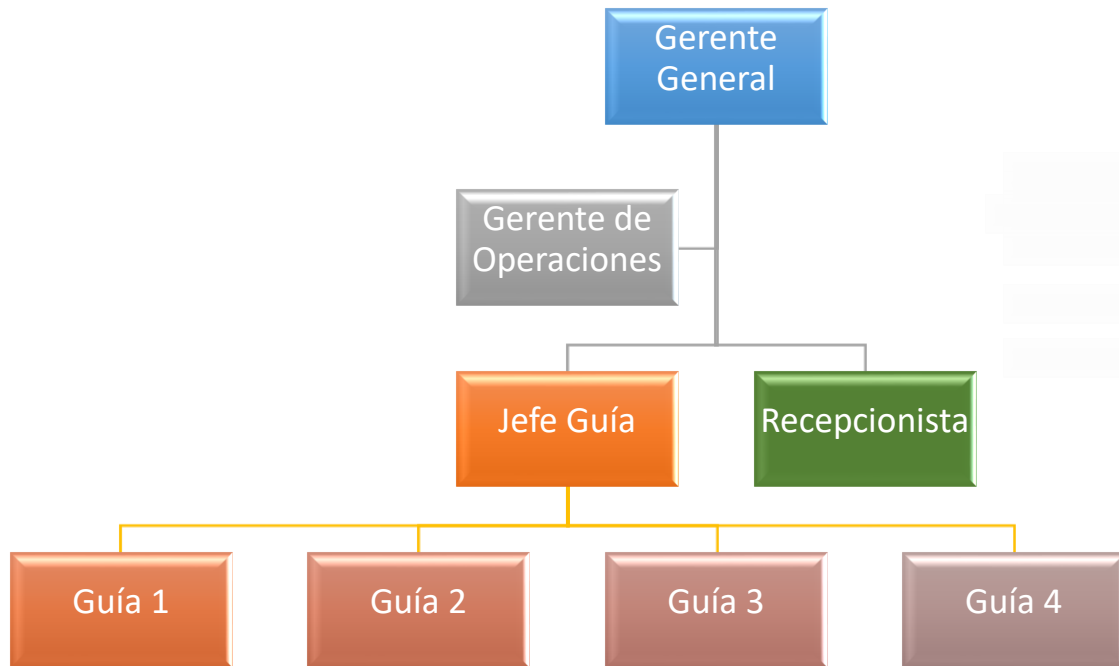
4.3.1. Estructura organizacional.

La estructura organizacional cumple un papel importante en toda empresa, puesto que es una forma de visualizar el cargo que tiene cada labor en el negocio.

Para esta empresa se tiene prediseñado una estructura organizacional vertical, donde la máxima figura es representada por el gerente general, seguido por el gerente de operaciones, luego el jefe guía y recepcionista y culminando el organigrama con los puestos de guías.

En la siguiente figura se muestra la estructura organizativa:

Ilustración 23. Organigrama institucional Tucanes Tours.



Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.3.1.1. Gerente general.

- **Funciones.**

- Aprobar las cuentas y los balances que presente el jefe de operaciones.

- Resolver el aumento o disminución de los estados de cuenta.
- Tomar decisiones sobre transformación o cambio de nombre de la empresa.

- Nombrar y remover el cargo empleados de la empresa.

- Fijar la remuneración de los empleados.

- Dirigir los fondos de reserva especiales o extraordinarios.

- Establecer las normas y reglamentos de la empresa.

- Establecer los planes de marketing.

- Realizar enlaces con hoteles, restaurantes o empresas exteriores.

- **Requisitos**

Poseer Licenciatura en Administración de Negocios.

- Contar con conocimientos en Contabilidad.

- Ser Mayor de edad.
- Ser Honesto y responsable.

- **Habilidades y destrezas.**

- Capacidad de toma de decisiones.

- Poseer liderazgo.

- Habilidad de comunicación.

- Tener conocimiento en dos idiomas como mínimo.

4.3.1.2. Gerente de operaciones.

- **Funciones**
-

- Gestionar la puesta en marcha administrativa, económica y financiera de la empresa.

 - Desarrollar estrategias para cumplir con los planes de marketing.

 - Vigilar el desempeño de los empleados de la empresa.

 - Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la empresa.

 - Realizar los pagos por gastos administrativos.

 - Planificar las capacitaciones y todo lo concerniente al personal.

 - Llevar las cuentas bancarias según sus atribuciones.

 - Registrar el informe sobre el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

 - **Requisitos**

 - Poseer Licenciatura en Administración de Negocios.
-

- Contar con conocimientos en Contabilidad.

- Ser Mayor de edad.

- Ser Honesto y responsable.

- **Habilidades y destresas**

- Capacidad de toma de decisiones.

- Poseer liderazgo.

- Habilidad de comunicación.

- Tener conocimiento en dos idiomas como mínimo.

4.3.1.3. Recepcionista.

- **Funciones.**

- Atender a los clientes.

 - Recibir llamadas, contestar correos.

 - Recibir pagos por los servicios brindados por parte de la empresa.

 - Organiza y gestiona los servicios de recepción.

 - Registra las entradas y salidas de los clientes.

 - Facilitar información sobre los servicios que presta la empresa.

 - Recibir sugerencias y quejas de los clientes. Informar a la gerencia sobre las quejas realizadas por los clientes.

 - **Requisitos.**

 - Certificado de recepción.

 - Certificado de servicio al cliente.
-

- Nivel medio-alto de inglés.

 - Certificado del paquete office.

 - Buena presentación.

 - Ser mayor de 18 años de edad.

 - Ser honesto y responsable.

 - **Habilidades y destrezas.**
 - Capacidad analítica y habilidad para resolver conflictos.

 - Facilidad de palabras.

 - Ser organizado y capaz de manejar su tiempo de forma eficiente.
-

- Ser amable y educado.

4.3.1.4. Jefe guía.

- **Funciones**

- Cumplir con los procedimientos administrativos.
- Dar órdenes a los guías.
- Distribuir las guías programadas entre los guías.
- Atender dudas o preguntas por parte de los guías.

- **Requisitos.**

- Contar con el certificado de programa guía turismo general.

- Experiencia en labores de guía, mínimo 3 años.

- Mayor de 18 años.

- Buena atención al cliente.

- Buena presentación.

- Buen manejo del idioma inglés.

- **Habilidades y destrezas.**

- Poseer liderazgo.

- Habilidad de comunicación.

- Tener conocimiento en inglés.

4.3.1.5. Guía.

- **Funciones.**

- Revisar el correcto estado de todas y cada una de las áreas del parque.
- Revisar que todos los equipos utilizados para el desarrollo de la actividad estén en buen estado.
- Realizar limpieza del área que sea necesaria para el desarrollo de la actividad.
- Realizar las Guianzas programadas en el parque cumpliendo con las normas.

- **Requisitos.**

- Experiencia en labores de guía, mínimo 3 años.
- Mayor de 18 años.
- Buena atención al cliente.

- Buena presentación.

- Buen manejo del idioma inglés.

- **Habilidades y destrezas.**

- Buenas relaciones interpersonales.

- Capacidad de orientar.

- Facilidad de palabras.

- Ser puntual.

4.3.1.6. Misión.

Ofrecemos a nuestros clientes el disfrute de la naturaleza, vivir la cultura de las áreas visitadas y ser parte de nuestro compromiso sostenible con el ambiente, asegurando su satisfacción en cada actividad que realicen.

4.3.1.7. *Visión.*

Ser la empresa líder en las actividades que realizamos, asegurando la satisfacción de nuestros clientes, en un ambiente sostenible.

4.3.1.8. *Valores.*

- Responsabilidad

- Calidad.

- Solidaridad.

- Conservación.

- Alegría.

4.3.1.9. *FODAL.*

F: Cuenta con una estructura operativa y de reservaciones de alto nivel, lo que permite que la respuesta ante sus clientes sea expedita, sus equipos son de alta calidad y staff altamente preparado y competitivo.

O: Ante el aumento de turismo europeo, se abren oportunidades de negocio en el cual la empresa puede diseñar actividades para este segmento de mercado.

D: Las instalaciones principales ya no cuentan con el espacio y comodidad, lo cual hace que los clientes no reciban una cómoda bienvenida.

A: Proveedores pequeños con tarifas reducidas.

L: La empresa no cuenta con recursos suficientes para inversión, por esta razón debe recurrir a financiamiento.

4.3.2. Mobiliario y equipo.

- 2 escritorios.

- 1 mesa de recepción.

- 3 Sillas.

- 3 computadoras.
- 1 Impresora.
- 3 Teléfonos.
- 3 archiveros.

4.3.3. Servicios públicos.

- Agua.
- Luz.
- Teléfono.
- Internet.

4.4. Estudio Legal

Para la prestación de servicios turístico la empresa interesada debe ligarse a las leyes, normas y reglamentos que se rigen y se estipulan dentro del país. Estas normas y reglamentos mencionados son utilizados por instituciones gubernamentales, que se caracterizan por regular el correcto funcionamiento de las empresas turísticas.

Cabe destacar que los requisitos que solicitan estas instituciones son utilizados en un registro el cual tiene validez a nivel internacional.

4.4.1. Trámites para Instituto Costarricense de Turismo.

El ICT es una institución autónoma, que funciona como rector del turismo en Costa Rica, con el fin de desarrollar propuestas de nuevas funciones y procesos que el instituto debe asumir para que la industria turística costarricense tenga un alto alcance en el mercado internacional.

De acuerdo al reglamento de las empresas y actividades turísticas, en el capítulo III del trámite para la declaratoria turística, en el artículo 7 establece que “Toda solicitud de declaratoria de empresa o actividad turística, deberá presentarse al Instituto Costarricense de Turismo, suscrita por el interesado o por el representante legal si es persona jurídica y con la firma debidamente autenticada” Esta solicitud deberá especificar:

- La actividad que se desarrollará.

- El lugar específico donde se llevará a cabo la operación.

- El nombre comercial a utilizar.

- Lugar y medio para recibir notificaciones. Todo documento que se presente en otro idioma que no sea español, debe ser traducido, ya sea por notario público, cónsul o traductor oficial.

La solicitud, deberá acompañarse de los siguientes documentos:

Certificado de carencia de antecedentes penales de los representantes legales de la empresa si es persona jurídica o del interesado si es persona física.

Si los apoderados son costarricenses, deben presentar una certificación de antecedentes penales del Registro Judicial.

Si las personas son extranjeras, los certificados deberán ser emitidos por la INTERPOL o por la institución correspondiente de su lugar de procedencia, salvo que cumplan con lo dispuesto en el punto siguiente. Ambos documentos deberán contar con las autenticaciones del cónsul costarricense respectivo y del Ministerio de Relaciones Exteriores de Costa Rica.

- Si la persona extranjera cuenta con status vigente de residente rentista, residente pensionado, o tiene cédula de residencia vigente, puede presentar el certificado de antecedentes extendido por el Registro Judicial costarricense en lugar de los documentos señalados en el punto anterior.

 - a) Certificación, registral o notarial, de la personería jurídica de la empresa.

 - b) Declaración jurada, firmada por el interesado si es persona física o por el representante legal si es persona jurídica, de los siguientes compromisos:
 - Que la empresa tendrá como objeto exclusivo o principal las actividades turísticas.

 - Reportar cambios de propietario, administradores, domicilio, razón social, nombre comercial u otros cambios que modifiquen los alcances de la Declaratoria Turística original otorgada.

 - Comunicar cambios de dirección. De no reportarse cambios el medio o lugar de notificaciones, se entenderá que se acepta la notificación en el lugar y medios inicialmente señalados.

 - Los proyectos nuevos que no estén en operación al momento de solicitar la declaratoria, adicionalmente deberán declarar que iniciarán la construcción en un plazo máximo de seis meses contados a partir del otorgamiento de la declaratoria. Si el proyecto no incluye construcción, deberán declarar que iniciarán operaciones en dicho plazo.
-

- Las empresas de hospedaje, gastronomía y centros de diversión nocturna que vayan a desarrollar infraestructura nueva, deberán también declarar que se comprometen a cumplir a futuro con los requisitos de Equipamiento e Infraestructura Mínima de servicios establecidos por el ICT.

c) Las empresas de hospedaje turístico, deberán presentar adicionalmente:

- Copia de los planos catastrados.
- Título de propiedad del inmueble donde se va a desarrollar o se esté desarrollando el proyecto o empresa. De no poseer título de propiedad, deberá presentar contrato de arrendamiento, o contrato de concesión, u opción de compra del terreno en que se desarrollará el proyecto.

d) Las empresas de transporte acuático de turistas, deberán presentar adicionalmente:

- Certificación del título de propiedad o contrato de arrendamiento del muelle o atracadero donde va a operar u opera la empresa, conforme a la Ley de Concesión y Operación de Marinas Turísticas N° 7744 y sus reformas. En el caso de que en la zona desde donde se operará (y así quede demostrado) no se cuente con muelles, atracaderos o embarcaderos; el interesado deberá proponer para autorización del ICT otro tipo de facilidades o maneras alternas de embarque y desembarque de pasajeros.

- e) En el caso de las empresas de hospedaje y actividades temáticas localizadas dentro de una Reserva Indígena, el interesado deberá presentar:
- Referencia por escrito del número y fecha de vigencia y publicación de la Ley o el Decreto Ejecutivo, mediante el cual se dio origen a la Reserva Indígena donde se localiza el proyecto.
 - Certificación de personería jurídica de la Asociación de Desarrollo Integral u órgano que opere como autoridad competente dentro de dicha Reserva.
 - Documento de autorización emitido por la Asociación de Desarrollo Integral o Autoridad competente dentro de la reserva, para desarrollar la actividad que se pretende amparar a la declaratoria turística, dentro del territorio de la reserva.
 - Un levantamiento topográfico del sitio (croquis) con indicación de la delimitación física de la actividad turística, en el cual se señale su medida y linderos.
 - Equipamiento e Infraestructura Mínima para empresas dedicadas a actividades turísticas temáticas:
 - Accesos de vehículos y de peatones, calles, rotondas, indicar las obras de accesibilidad para personas con discapacidad física.

- Estacionamientos: ubicarlos en la planta en conjunto, espacios para personas con discapacidad con accesibilidad a otras instalaciones, estacionamiento para servicio.

- Área de recepción: Espacio para la atención del público, puesto de información.

- Servicios sanitarios públicos separados para público de cada sexo. Uno con facilidades para personas con discapacidad.

- Área para uso de los empleados con facilidades de comedor, vestidores, lockers y servicios sanitarios separados para empleados de cada sexo (con ducha si así lo amerita), con accesibilidad para personas con discapacidad.

- Seguridad y prevención contra emergencias, planta eléctrica, señalización de salidas, luces de emergencia, extintores y alarmas contra incendios.

- Ubicar talleres de mantenimiento y bodegas indicando su uso.

- Ubicar tableros eléctricos, de emergencia, depósitos de gas y depósitos herméticos de basura.

- Dependiendo el tipo de proyecto se inspeccionará las diferentes facilidades e instalaciones de servicios complementarios (aulas, salas de conferencia, restaurantes, salones, comedor y otras instalaciones). Todo conforme al reglamento de la Ley de

Construcciones publicada en La Gaceta N° 56, Alcance N° 17 del 22 de marzo de 1983 y la Ley N° 7600).

4.4.2. Corte Suprema de Justicia.

Dentro de los requisitos solicitantes por ICT está el certificado de carencia de antecedentes penales de los representantes legales de la empresa, al ser Tucanes Tours una empresa costarricense y el apoderado es perteneciente a esta nacionalidad, debe cumplir solo con el certificado emitido por la Corte Suprema de Justicia.

El único requisito el que solicita La Corte Suprema de Justicia es que el apoderado del negocio se presente con la cedula de identidad para retirar el documento, la solicitud se puede realizar por correo electrónico.

Para dicho trámite no se requiere de la cancelación de ningún monto ni se requiere de compra de timbres, además no se debe presentar ningún documento adicional.

4.4.3. Trámites para el Ministerio de Hacienda.

En el punto b) entre los requisitos que solicita el Instituto Costarricense de Turismo, se encuentra la certificación, registral o notarial, de la personería jurídica de la empresa, para la obtención de la misma debe hacer en el Ministerio de Hacienda y debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Nombre completo del notario que certifica (en caso de ser emitida por notario público).
- Dirección exacta de la notaría (en caso de ser emitida por notario público).
- Nombre de la persona jurídica.
- Citas de inscripción en el registro de personas jurídicas.
- Número de cédula jurídica.
- Domicilio Social exacto.

Representación.

- Nombre completo y calidades de quien ejerce esa representación.
- Vigencia del nombramiento.
- Citas de inscripción de la personería (si son diferentes a las de la sociedad).

- Composición de la Junta Directiva, así como los nombres completos y calidades de quienes la componen.

 - Constitución del capital social (con vista en el registro de personas jurídicas).

 - Propietarios del capital social (con vista en el registro de accionistas).

 - Nombre del solicitante de la certificación.

 - Hora y fecha de la emisión de la misma.

 - Número de consecutivo en el control de certificaciones (en el caso de ser emitida por un notario público).

 - Cancelación de los timbres y derechos de ley. (¢300 del Registro Nacional, ¢13 de timbre fiscal, ¢250 del Colegio de Abogados y ¢5 de archivo nacional).

 - Estar emitida en el papel de seguridad del notario otorgante. (si es otorgada por notario público).

 - Sello blanco y firma del notario otorgante (de ser otorgada por un notario público).
-

- Indicar lo estipulado en el artículo 77 del Código Notarial que señala lo siguiente”
Cuando se transcriba o certifique parte de un documento, asiento, pieza o matriz, debe advertirse, bajo la responsabilidad del notario, que se trata de una transcripción en lo conducente, y que lo omitido no modifica, altera, condiciona, restringe ni desvirtúa lo transcrito”

Nota: en caso de ser otras sociedades las propietarias del capital, indicar su cédula jurídica, capital social, naturaleza de sus acciones y a quién pertenecen, con vista en el libro de accionistas.

4.4.4. Póliza de Riesgos de Trabajo (INS).

Es obligación de todo patrono suscribirse ante el Instituto Nacional de Seguros para adquirir la póliza de riesgos del trabajo, en beneficio de sus trabajadores, ya que, en caso de ocurrir un imprevisto, estos colaboradores puedan hacer uso de sus derechos adquiridos por el seguro, donde recibirán atención especial sin límite de póliza, de acuerdo al INS se establece lo siguiente “Esta norma es aplicable a los usuarios relacionados con el seguro de riesgos del trabajo; patronos, trabajadores y terceros interesados, según los términos definidos en el Título VI del Código de Trabajo y su reglamentación”

Para adquirir la póliza se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Nombre del patrono o asegurado, persona física o jurídica.

- Copia de la cédula física o certificación de personería jurídica.

- Dirección para notificaciones o correspondencia, dirección exacta del lugar de residencia del patrono o apoderado de la empresa, u oficinas, dirección por señas, indicando el número telefónico, fax, apartado postal y correo electrónico.

- Dirección exacta donde se efectúan los trabajos.

- Clase de trabajos a realizar en forma temporal o permanente.

- Actividad económica de la empresa, indicando la actividad principal a la que se dedica.

- Nombre, número de cédula, ocupación, salario de cada una de las personas contratadas o estimación de las personas por contratar.

- Nombre y firma del patrono o representante autorizado. En caso de personas jurídicas, se debe indicar la relación existente entre el firmante y la empresa (Propietario, Gerente o Representante Legal).

Tabla 9 costo de las cuotas en sus distintas modalidades de pago (Cifras en dólares).

Forma de	Cuota
----------	-------

pago	
Anual	73 485
Semestral	39 640
Trimestral	20 384

Fuente: Información tomada del INS.

Los puestos a ofrecer por parte de Tucanes Tours son, un gerente de operaciones, un jefe de guía, 4 guías y un/una recepcionista.

4.4.5. Inscripción ante la Administración Tributaria.

Al reglamento establecido por el Ministerio de Hacienda dice que, “El impuesto sobre la renta grava las utilidades generadas por cualquier actividad de carácter lucrativo, que realicen las personas físicas, jurídicas en el territorio durante nacional durante el periodo fiscal ordinario o especial”. Esta ley es perteneciente al artículo 2 de la ley N°. 7092 del 21 de abril de 1998 y sus reformas y son declaradas aquellas entidades no sujetas a impuestas indicadas en el artículo 3 de la ley citada.

Periodo fiscal ordinario del impuesto inicia el 1° de octubre de un año y excluye en septiembre del siguiente año (12 meses). Además, la Administración Tributaria puede autorizar dependiendo la actividad del contribuyente un “periodo fiscal especial” de año natural sea del 1° de enero al 31 de diciembre conforme a la resolución DGT-R-27-2015 y sus reformas.

En la siguiente tabla se muestran los datos de las tarifas tributarias que se deben realizar cada de acuerdo a los ingresos mensuales durante el año.

Tabla 10 Tarifas del impuesto sobre las utilidades para personas jurídicas, según los ingresos que se perciban mensualmente (Cifras en dólares y relativas).

Periodo 2018	Tarifa (se aplica sobre renta neta total)
Ingresos brutos hasta ₡799 000	Exento
Ingresos brutos por encima de ₡800 000 y hasta ₡1 199 000	10%
Ingresos brutos por encima de ₡2 000 000 hasta ₡52 710 000.	15%
Ingresos brutos por encima de ₡52 711 000 hasta ₡106 026 000.	20%
Ingresos brutos por encima de ₡106 027 000	30%

Nota: Información tomada del Ministerio de Hacienda.

4.4.6. Inscripción ante la Caja Costarricense del Seguro Social.

La empresa Tucanes Tours, ubicado en Londres de Quepos se encuentra obligada a inscribirse como patrono ante la Caja Costarricense de Seguro Social, con el fin de brindarles a sus colaboradores el seguro obligatorio que cubre maternidad, vejez y muerte.

Cabe rescatar que esta empresa tiene muchos años de operación, por lo tanto, ya está inscrito como patrono. En el caso del presente es añadir los nuevos empleados que trabajarán en el parque temático.

Para lograr el trámite de inscripción como patrono se debe presentar:

- La solicitud de inscripción ante la CCSS.
- Copia de la escritura constitutiva.
- Original de la certificación de personería jurídica.
- Recibo de electricidad.
- La cedula de identidad del representante legal y de cada trabajador.

Los inspectores de la CCSS realizarán una visita al lugar de trabajo para verificar los datos aportados por el patrono. La primera planilla será cancelada en las oficinas de la CCSS, el resto de planillas se podrá seguir cancelando vía web. El porcentaje que deberá aportar el patrono a la CCSS corresponden al 26. 33% aplicable al salario de cada colaborador y el aporte que debe hacer cada trabajador es de 9. 34%.

4.4.7. Patente municipal.

Tener la patente comercial que otorga la municipalidad local es indispensable para el proyecto, se debe tener claro que la municipalidad cobra a razón de ¢2 por cada ¢1000 sobre las ventas brutas en la declaración de renta ante el Tributación Directa, y se debe presentar cada año antes del 09 de enero, los requisitos a cumplir para la solicitud de la patente son:

- El formulario de la solicitud de la patente comercial.
- Copia de la cedula del representante legal.
- Personería jurídica con un mes máximo de vigencia.
- Copia del permiso sanitario de funcionamiento vigente.
- Timbres fiscales por ¢100 (cien colones) y timbres de Parques Nacionales por ¢100 (cien colones).
- Copia de la póliza de riesgos del trabajo.
- Certificado que indique estar al día con la C. C. S. S.
- Los impuestos municipales.

- Fotografía del local.

- Copia de la inscripción ante Tributación Directa.

- Para la obtención de la licencia municipal se debe depositar ¢43 000, contando los timbres correspondientes a este trámite.

4.4.7.1. Permiso del uso de suelo.

Para cualquier construcción que se desee realizar primero se debe contar con el permiso de uso de suelo que da la municipalidad local, para solicitarlo se aporta el plano catastrado más el formulario de solicitud de licencias urbanas que se encuentra en la página del municipio, este trámite toma varios días para dar ser resuelto.

4.4.7.2. Permiso de construcción.

Aparte de la aprobación del uso de suelo es necesario el permiso de construcción, el cual también, es emitido por la municipalidad, para ello se debe contar con el permiso de uso de suelo aprobado, llenar la solicitud, copia del plano catastrado, certificado de la propiedad, tres juegos de planos sellados por el colegio, certificación de impuestos al día, copia del contrato de la consultoría del CFIA de construcción de la obra, constancia póliza del INS, presentar declaración

de bienes, copia de la Personería Jurídica si fuera el caso, el trámite tiene una mora aproximada de 30 días hábiles.

Para mejores detalles se muestran en el apartado de anexos el formulario de inscripción y la declaración jurada que se solicita para certificar la empresa.

4.4.8. Ministerio de Salud.

Acorde con las actividades que se espera realizar por Tucanes Tours, esta se encuentra en la categoría B, ya que de acuerdo al reglamento general para permisos de funcionamiento del Ministerio de Salud indica que otras actividades de esparcimiento se encuentra “La clase B que comprende todas las actividades de esparcimiento, diversión o entretenimiento que no están incluidas en ninguna de las demás clases de esta diversión.

Se incluye en esta categoría los establecimientos dedicados a Balnearios y las actividades de Turismo Aventura (Aplica reglamentación específica)” (Pag 124).

Es importante rescatar que en el artículo 12 del reglamento general para permisos de funcionamiento del Ministerio de Salud establece que El trámite de los Permisos Sanitarios, autorizaciones, acreditaciones o renovaciones, tendrá un costo, cuyo pago se realizará en dólares americanos o su equivalente en moneda nacional según el cambio de tipo oficial del día y ha de ser reinvertido en los programas y actividades del Ministerio de Salud.

El pago que se realice será de acuerdo a la clasificación contenida al efecto en el Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud:

- Grupo A: US\$100, 00.

- Grupo B: US\$ 50, 00.

- Grupo C: US\$ 30. 00.

- Los requisitos que se deben cumplir son:

- Presentar el formulario único del Ministerio de Salud.

- Presentar la Personería Jurídica de la Asociación, Cooperativa u organización encargada del proyecto.

- Depósito de \$50 en el Banco Nacional por concepto de registro sanitario.

4.4.9. Certificación para la Sostenibilidad Turística (CST).

Para obtener un certificado de sostenibilidad turística, debe cumplir con proceso simple, ya que para parques Temáticos solo se debe presentar el formulario de inscripción debidamente lleno y una declaración jurada.

Ambas documentaciones deben presentarse personalmente en el departamento de sostenibilidad ICT.

Cabe resaltar que para dicho trámite no se debe cancelar ningún monto ni pagar por timbres.

4.5. Estudio de Impacto Ambiental

El estudio de impacto ambiental, es indispensable para el buen desarrollo turístico, debido a que cualquier actividad realizada por el hombre independientemente del ámbito en que se desarrolle, posee una afectación negativa en la naturaleza, por lo tanto, la calidad de vida de los seres vivos, desde plantas, animales y las mismas personas se puede ver afectada. De modo que se requiere identificar estos puntos negativos en el desarrollo del proyecto, con el fin de establecer e implementar acciones que minimicen o elimine los posibles daños al iniciar la operación.

Es por esto, que en el presente proyecto se va a realizar un análisis que muestre cuales son los daños ocasionados al medio ambiente de acuerdo con la actividad turística, con el fin de crear acciones de mitigación.

4.5.1. Identificación de las áreas afectadas.

En un parque temático es importante ofrecer a los clientes la mejor comodidad posible para que estos se sientan a gusto y puedan preferir lo que Tucanes Tours ofrece en comparación con la competencia.

4.5.1.1. Contaminación.

Normalmente en un parque temático diariamente se debe hacer uso de combustibles fósiles para enfriar, calentar instalaciones iluminaria o en un resort de grandes magnitudes, los trasportes de pasajeros entre parques y hoteles, por un lado, esto al parecer es beneficioso para un visitante, pero por otro lado está contaminando el ambiente.

4.5.1.2. Desperdicio del recurso de agua.

En un parque temático es posible que ofrezcan a los turistas diversas actividades acuáticas, por lo que se derrocha gran cantidad de agua. Algunas veces se dice que esta agua se recicla utilizando la propia evaporación; sin embargo, cuando se pierde agua se debe solventar de ríos, quebrados y/o cascadas con mayor cantidad que la inicial.

4.5.1.3. Residuos.

Al colocar un parque temático con actividades de diversión y entretenimiento, es posible que sea visitado por mucha cantidad de personas, por lo que generalmente estos individuos tiran basura en cualquier sitio, provocando contaminación en los ríos, senderos, zonas de descanso, etc.

4.5.1.4. Alteración de hábitats naturales.

Los parques temáticos se encuentran en lugares alejados e grandes ciudades o zonas previamente alteradas, esto debido a que los turistas buscan un ambiente tranquilo, donde exista armonía con la naturaleza, por lo tanto, usualmente para la construcción de dicho parque, es necesario hacer actividades de deforestación, alteración de terreno y de las propiedades del suelo.

4.5.2. Acciones de mitigación y control.

Este proyecto se pretende realizar actividades donde los turistas puedan tener conectividad plena con el ambiente, por ende, las actividades de desarrollo se basan en hacer juegos como acrobat triangle, ball zip, burma bridge, chimney, climbing wall, fisherman's traverse, hanging disks, hanging stirrups, jakob's ladder, net tube.

De acuerdo a las actividades a ofrecer por Tucanes Tours, se puede determinar que este parque temático a desarrollar no presenta impacto negativo con el ambiente como los parques temáticos usuales, debido a que no hay necesidad de deforestar o alterar los terrenos, utilizar energía eléctrica o recursos de agua para ofrecer las actividades de diversión y entretenimiento.

La empresa Tucanes Tours requiere de los servicios públicos como electricidad, agua, teléfono e internet, ya que estos servicios son indispensables en las oficinas de cobranza y en el área de descanso para los turistas, como se puede analizar el uso que se pretende efectuar es solo para las actividades diarias y necesarias del funcionamiento de la empresa.

El negocio Tucanes Tours pretende ofrecer a los visitantes transporte privado en busetas con el fin de brindar la máxima comodidad y calidad a los clientes, y a la vez este servicio ayudaría a utilizar un solo transporte para varios pasajeros, lo cual reduce la contaminación; esto es debido a que si cada visitante utiliza un servicio de transporte privado en automóvil el humo en el ambiente es mayor.

La reducción de los residuos como botellas, bolsas, papeles etc; es un tema importante para un parque temático, ya que como se mencionó anteriormente al ser grupos significativamente grandes de turistas, es difícil controlar que todas las personas no tiren esos residuos en el hábitat natural; para mitigar esta problemática se espera hacer una charla antes de salir hacer las actividades con los turistas, tratando de concientizar el cuidado del ambiente, además los encargados de Tucanes Tours deben llevar bolsas negras donde los visitantes puedan echar la basura.

4.6. Estudio Financiero

4.6.1. Inversión inicial.

Para la iniciación un parque temático de aventura y diversión en Quepos de Puntarenas, se requiere de una inversión inicial de \$137 775 en maquinaria, infraestructura, equipos de oficina y de trabajo, inscripción de la empresa, capital de trabajo e imprevistos. En la siguiente tabla se muestra los detalles de la inversión inicial.

Tabla 11. Inversión inicial para la apertura de un parque temático. (Cifras en dólares).

Inversiones	Dólares
Maquinaria	116 670
Infraestructura	5 000
Equipos de oficina	5 913
Equipos de trabajo	6 934
Permisos	256
Capital de trabajo	1 988
Imprevistos	1 014
Total	137 775

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Cabe mencionar que actualmente la empresa Tucanes Tours no cuenta con recursos propios para invertir, por ende, se debe hacer uso de un crédito de banco en el que permita cubrir la inversión inicial.

4.6.2. Determinación de los ingresos.

Los ingresos que se reciben en este proyecto es por concepto de prestación de servicios de aventura y diversión por parte del parque temático que se estará construyendo Tucanes Tours, dicho parque contará con juegos de aventura como Acrobat Triangle, Ball Zip, Burna Bridge, Chimney, Climbing Wall, Fisherma's traverse, hanging disks, hanging stirrups, jakob's ladder y net tube; además dentro el paquete se incluye una merienda y un paseo por el lugar.

De acuerdo con el estudio de mercado realizado en los hoteles, cabinas recepciones, agencias de viajes, se determina que los ingresos que podrían existir es de \$450 298 para el primer año, partiendo que el primer día se recibirá \$ 499, se espera un crecimiento del 10% diario, ya que conforme las personas se van dando cuenta de la apertura del parque temático se va incrementado el número de clientes. En la tabla de servicios diarios se muestras los detalles del crecimiento.

Tabla 12. Prestación de servicios diarios de la primera semana (Cifra en dólares).

		Do	Lu	Ma	Mie	Ju	Vi	Do
	Día 0	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7
trasporte		499	524	550	578	607	637	669
sin transporte								

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Los días de mayor venta son sábados y domingos, debidos a que no solo turistas extranjeros visitarán el lugar, sino también personas de este país que quieran disfrutar en familia; de lunes a viernes el negocio estará sostenido por turistas extranjeros y vacacionistas, por lo tanto, las ventas serán más bajas que los fines de semana.

El crecimiento semanal que se proyecta en el primer mes es de un 5%, debido a que es una actividad en la que va creciendo conforme las personas van adquiriendo confiabilidad e información de lo que el mismo ofrece a sus clientes. Por otro lado, es de suma importancia aclarar que el aumento entre semanas no es significativamente alto, esto es debido a que de una semana a otra los días que mayor aumento puedan tener son los fines de semanas, mientras que los demás días puede experimentarse entradas más estándar. En la siguiente tabla se muestra los detalles del crecimiento esperado para la primera semana de operación del Parque Temático Tucanes Tours.

Tabla 13. Ventas semanales del primer mes. (Cifra en dólares).

	Semana 0	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	10%
Ingreso con transporte.		4 065	4 471	4 918	5 410	18 864
Ingreso sin transporte						

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Nota: Para los primeros meses es probable que el ingreso se dé por medio de agencias de viajes, hoteles, cabinas y recepciones de la zona de Quepos y Manuel Antonio, por ello es probable que haya que prestar el servicio de transporte.

De acuerdo a los datos estimados para el primer año se proyecta que por mes existirá un aumento del 10% de atención de clientes, esto es debido a que puede existir temporadas altas y bajas que pueden hacer que el mercado crezca o se estandarice. En la siguiente tabla se presenta el aumento monetario del primer año.

Tabla 14. Ingresos mensuales del Parque Temático Tucanes Tours. (Cifras en dólares).

Enero	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene
	18 864	20 751	24 901	27 391	30 130	33 143	36 457	40 103	44 113	48 525	58 230	69 876
		746	821	903	993	1 092	1 202	1 322	1 454	1 599	1 759	1 935

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Los posibles clientes del parque temático Tucanes Tours son turistas extranjeros que vienen a nuestro país a vacacionar y personas del país que les gusta la aventura y diversión, es por esa razón que se estima que, durante las temporadas de semana santa, y periodos de vacaciones haya un aumento del 20%.

El crecimiento de visitantes se espera que durante los primeros 5 años es de un 10% anual. En la siguiente tabla se muestra los resultados estimados del crecimiento entre las ventas de cada año.

Tabla 15. Crecimiento de vistas al parque temático Tucanes Tours durante 5 años de evaluación. (Cifra en dólares).

Periodos	0	1	2	3	4	5

Ingreso con transporte		452 484	497 732	547 506	602 256	662 482
Ingreso sin transporte		13 827	13 827	13 827	13 827	13 827

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.3. Determinación de los egresos.

Para la apertura del parque temático, se requiere de recursos financieros, debido a que la empresa actual no cuenta con recursos económicos para la inversión inicial. Por lo tanto, dentro de los egresos por costos y gastos de operación se debe agregar los gastos financieros, ya que es parte de la ejecución del nuevo negocio.

Los primeros meses se reportan como periodo de gracia, debido a que el negocio no puede asumir el pago de gastos financiero (interés y amortización), ya que el negocio por lo general empieza dando resultados de pérdida. Es por ello que en la tabla diaria y en la tabla semanal no se registra los gastos financieros.

Al ser una empresa de prestación de servicios, los costos operativos por lo general son semivARIABLES, debido a que no importa la cantidad de clientes entre al lugar siempre se debe asumir el total del costo. Entre mayor sea el número de visitantes menor será el costo de la empresa.

Tabla 16. Egresos de los primeros días de operación del parque. (Cifra en dólares).

	Sa	Do	Lu	Ma	Mie	Ju	Vi	Do
Costos operativos		265	265	265	265	265	355	355
Gastos Administrativos	58	58	58	58	58	58	58	58

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos

de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Tabla 17. Egresos de la primera semana de ejecución del proyecto (Cifra en dólares).

	Semana 0	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Costos operativos		3 212	3 972	4 015	4 060
Gastos Administrativos	494	494	494	494	494

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

La diferencia de los costos de productos a los gastos administrativos, es que este último mencionado debe pagarse con la ganancia de las ventas, mientras que los costos son pagados con la misma actividad.

En los resultados obtenidos de los cálculos realizados se refleja que los dos primeros periodos el pago financiero estarán exonerados por concepto de inicio de operación, pero del tercer mes se estima que el parque podrá cubrir dichos gastos financieros, por lo tanto, debe cancelar un monto mensual de \$3 366 a partir de la fecha consiguiente del periodo de gracia. En la siguiente tabla se muestra los resultados de egresos estimados para los meses del primer año de operación del parque.

Tabla 18. Egresos mensuales del primer año de ejecución del parque (Cifra en dólares).

	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes10	Mes11	Mes12
Costos operativos	55	18 573	19 251	20 256	20 956	1716	22 541	26 191	27154	28 224	29 389	31 922	37 097
Gastos adm	1 733	1 729	1 729	1 729	1 729	1729	1 729	1 729	1 729	1 729	1 729	1 729	1 729
Gastos Financieros	3 366	3 366	3 366	3 366	3 366	3366	3 366	3 366	3 366	3 366	3 366	3 366	3 366

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Al referirse los egresos anuales se tiene que la empresa estará cancelando los gastos financieros en el año 5, en la siguiente tabla se refleja los egresos durante 5 años.

Tabla 19. Egresos de la Soda Melo durante 5 años de evaluación.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos operativos	302 812	311 511	320 470	329 699	339 204	302 812

Gastos administrativos	1 715	1 765	1 816	1 869	1 924	1 715
Gastos Financieros	3 366	3 366	3 366	3 366	3 366	3 366

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.4. Punto de equilibrio operacional.

El punto de equilibrio operacional es una de las herramientas importantes para evidenciar si la colocación del parque temático es rentable o no. Los datos se analizan de acuerdo al número posible de clientes que pueden utilizar el servicio, es decir si el mercado apuntado puede dar sostenibilidad al negocio.

Para efectos de proyecto se calcula el punto del punto de equilibrio operacional sin financiamiento y con financiamiento, de esa manera se obtiene el resultado en dólares de las utilidades en cero de ambas versiones.

4.6.4.1. Punto de equilibrio sin financiamiento.

El punto de equilibrio del presente proyecto disminuye año con año, esto es debido a que conforme aumenta el número de visitantes, los costos y gastos de la empresa van siendo menos representativos, por lo que se puede determinar como un dato positivo. En la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos.

Tabla 20. Punto de equilibrio sin financiamiento (Cifra en dólares).

Punto de equilibrio sin financiamiento					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Descripción					
ingreso	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Costo Variable	199 255	205 233	211 390	217 731	224 263
Costo Fijo	110 686	114 006	117 427	120 949	124 578
Margen de contribución	267 056	306 326	349 943	398 351	452 045
Punto equilibrio general	41%	37%	34%	30%	28%
Punto de equilibrio en dólares	193 270	190 388	188 360	187 058	186 382

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Como se puede evidenciar en la tabla anterior los ingresos esperados son superiores al punto de equilibrio, por ende, el proyecto tiene un punto de aceptación, ya que se encuentra en una buena línea.

4.6.4.2. Margen de seguridad sin financiamiento.

De acuerdo a los cálculos realizados, se determinó que la empresa no presenta un riesgo significativo, en cuanto a su operación, debido a que el riesgo de pérdida es de 2,41, para el primer año de ejecución del parque temático. En la siguiente tabla se muestra como el riesgo de pérdida va disminuyendo conforme crece la cantidad de visitantes al lugar.

Tabla 21. Margen de seguridad sin financiamiento (Cifra relativas).

Margen de seguridad sin financiamiento					
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Ventas esperadas	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Punto de equilibrio	193 270	190 388	188 360	187 058	186 382

Margen de seguridad	2,41	2,69	2,98	3,29	3,63
---------------------	------	------	------	------	------

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.4.3. Punto de equilibrio con financiamiento.

Es importante analizar el punto equilibrio con financiamiento, debido a que este negocio debe contar con el respaldo de un ente financiero que pueda dar soporte económico en su inversión inicial.

De acuerdo a los datos analizados se encuentra que el punto de equilibrio en dólares aumenta, en comparación a la tabla de punto de equilibrio sin financiamiento; pero es importante aclarar que aun así los ingresos estimados son superiores al mismo, por ende, el proyecto es aceptable desde este punto de vista. En la siguiente tabla se muestra el punto de los primeros años de evaluación del proyecto.

Tabla 22. Punto de equilibrio con financiamiento (cifras porcentuales y en dólares).

Punto de equilibrio con financiamiento					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Descripción					
ingreso	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Costo Variable	199 255	205 233	211 390	217 731	224 263
Costo Fijo	110 686	114 006	117 427	120 949	124 578
Cargas financieras	40 392	40 392	40 392	40 392	40 392
Margen de contribución	267 056	306 326	349 943	398 351	452 045
Punto equilibrio general	0,57	0,50	0,45	0,41	0,36
Punto de equilibrio en dólares	263 799	257 842	253 151	249 527	246 812

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.4.4. Margen de seguridad con financiamiento.

Al igual que el punto de equilibrio es importante estimar el margen de seguridad que tiene este proyecto con financiamiento, debido que al hacer la operación de suma de costos fijos y cargas financieras se determina que existe un acercamiento a la utilidad o, donde el proyecto no genera pérdidas y ganancias.

Sin embargo, al realizar los cálculos se determinó que a pesar que se le sumó las cargas financieras, este continúa estando en un margen de seguridad óptimo para alcanzar los objetivos del proyecto, además en cada año el riesgo de pérdida va disminuyendo.

Tabla 23. Margen de seguridad con financiamiento (Cifras relativas).

Margen de seguridad con financiamiento					
Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Ventas esperadas	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Punto de equilibrio	263 799	257 842	253 151	249 527	246 812
Margen de seguridad	1,77	1,98	2,22	2,47	2,74

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.5. Evaluación financiera.

La evaluación financiera utilizada para determinar la viabilidad de la apertura de un parque Temático en Quepos, se hizo dos flujos de efectivo, uno sin financiamiento y otro con financiamiento esto para determinar si el negocio puede sostenerse con cargas financieras o bien tenga que acudir algún otro recurso para mantenerse en el mercado.

Las herramientas que se utilizan para tomar decisiones son el valor actual neto, la tasa interna de retorno y el índice de deseabilidad, ya que los resultados de estos determinan si el negocio es rentable o no.

4.6.5.1. Flujo de efectivo sin financiamiento.

La inversión inicial del proyecto es de \$145 603, pero al no existir carga financiera, esto contribuye en la generación de liquidez durante todos los años del proyecto.

El capital de trabajo en este proyecto cubre los costos y gastos de los meses que el parque temático no genera ganancia; de acuerdo a la evaluación realizada se determina que antes del mes tres este necesita hacer uso del mismo.

La tasa interna de retorno que ofrece este proyecto sin financiarse es del 107,73% superando a la tasa del costo de oportunidad o TREMA la cual es de 12%, ganando 95% más con esta inversión, este resultado es positivo, puesto que tiene menor riesgo de pérdida; el índice de deseabilidad muestra que el proyecto logra recuperar 4,84 veces la inversión que se debe hacer inicialmente; además el periodo de recuperación es en un año y medio. En la siguiente tabla se muestran los cálculos realizados.

Tabla 24. Flujo neto sin financiamiento (Cifras en dólares).

Periodos	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Servicios prestados a hoteles		452 484	497 732	547 506	602 256	662 482
Servicios propios de la agencia		13 827	13 827	13 827	13 827	13 827
Egresos						
Costos variables		199 255	205 233	211 390	217 731	224 263
Costos fijos		200	206	212	219	225
Gastos de administración		19 989	20 589	21 206	21 842	22 498
Gastos de ventas		90 497	93 212	96 008	98 888	101 855
Gastos financieros						
Gastos no desembolsables						

Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Depreciación equipos		693	693	693	693	693
Depreciación de equipo de oficina		591	591	591	591	591
Utilidad antes de impuestos		142 918	178 868	219 064	263 950	314 016
Impuesto		21 438	26 830	32 860	39 593	47 102
Utilidad después de impuestos		121 480	152 038	186 205	224 358	266 913
Cargas financieras						
Amortización de préstamo						
Intereses						
Ajuste por gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Depreciación equipo		693	693	693	693	693
Depreciación equipo de oficina		591	591	591	591	591
Inversiones						
Inversión inicial activos fijos	140 430					
Inversión intangible						
Inversión inicial capital de trabajo	5 173					
Inversión de reemplazo						

Inversión de ampliación						
Flujo neto de caja	-145 603	134 932	165 490	199 656	237 810	280 365

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.5.2. *Flujo de efectivo con financiamiento.*

Este proyecto requiere hacer uso de un préstamo donde pueda cubrir con la inversión inicial del proyecto, debido a que la empresa Tucanes Tours no cuenta con recursos económicos suficientes para invertir en un parque temático. Por tanto, para inicio de operación es necesario solicitar un préstamo de \$145 603, el cual debe financiarse el 100% con una tasa de interés del 12% anual, es decir debe cancelarse un monto de \$ 40 392 anual entre intereses y amortización, por un plazo de 5 años.

La tasa interna de retorno que ofrece este proyecto con financiación es del 79% superando a la tasa del costo de oportunidad o TREMA la cual es de 12%, ganando 67% más con esta inversión, este resultado es positivo, puesto que tiene un riesgo de pérdida bajo; el índice de deseabilidad muestra que el proyecto logra recuperar 3,58 veces la inversión que se debe hacer inicialmente y con un

periodo de recuperación de un año y once meses. En la siguiente tabla se muestran los cálculos realizados. En la siguiente tabla se muestra detalladamente los pagos de interés y amortización durante el periodo de 5 años de evaluación del proyecto.

Tabla 25. Flujo de Efectivo con Financiamiento. (Cifra en dólares).

Periodos	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Servicios prestados a hoteles		452 484	497 732	547 506	602 256	662 482
Servicios propios de la agencia		13 827	13 827	13 827	13 827	13 827
Egresos						
Costos variables		199 255	205 233	211 390	217 731	224 263
Costos fijos		200	206	212	219	225
Gastos de administración		19 989	20 589	21 206	21 842	22 498
Gastos de ventas		90 497	93 212	96 008	98 888	101 855
Gastos financieros		40 392	40 392	40 392	40 392	40 392
Gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Depreciación equipo		693	693	693	693	693
Depreciación equipo de oficina		591	591	591	591	591
Utilidad antes de impuestos		102 527	138 477	178 673	223 559	273 624
Impuesto		15 379	20 772	26 801	33 534	41 044
Utilidad después de impuestos		87 148	117 705	151 872	190 025	232 580

Cargas financieras						
Amortización de préstamo		22 919	25 670	28 750	32 200	36 064
Intereses		17 472	14 722	11 642	8 192	4 328
Ajuste por gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Amortización intangibles		693	693	693	693	693
Valor en libro		591	591	591	591	591
Inversiones						
Inversión inicial activos fijos	140 430					
Inversión inicial activos intangibles						
Inversión inicial capital de trabajo	5 173					
Inversión de reemplazo						
Inversión de ampliación						
Flujo neto de caja	-145 603	95 152	120 209	148 215	179 468	214 296

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.6. Evaluación contable.

Para el presente proyecto se utiliza la evaluación contable mediante el análisis horizontal, ya que es un método efectivo que utilizan los inversionistas para medir, controlar, prever y tomar decisiones de acuerdo al comportamiento de los gastos con respecto a las ventas que se generan, con lo cual se prevé si hay utilidades o no en los distintos periodos.

De acuerdo a la evaluación contable de este proyecto se determina que el proyecto es aceptable ya que por medio de del análisis horizontal, se determina que se encuentra dentro de las posibilidades de que la clientela aumente significativamente, por ende, la empresa pueda tener una ligera disminución en los costos de un año a otro, debido a que es un proyecto que ofrece servicios de aventura y diversión, por lo que la mayoría de costos son semifijos. En la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos.

Tabla 26. Estado de resultados comparativo y horizontal de los dos primeros años del proyecto. (Cifras relativas y absolutas).

	Año 2	Año 1	Variación	
			Absoluta	Relativa
Ventas	511 559	466 311	45 248	91%
Costos del servicio	205 439	199 455	5 984	97%
Utilidad Bruta	306 120	266 856	39 265	87%
Gastos administrativos	20 589	19 989	600	97%
Gasto de venta	93 212	90 497	2 715	97%
Total gastos de operación	113 800	110 486	3 315	97%
Utilidad de operación	192 320	156 370	35 950	81%
Gastos financieros	40 392	40 392	-	100%
Utilidad antes de impuestos	151 928	115 978	35 950	76%
Impuestos renta	22 789	17 397	5 393	76%
Utilidad neta	129 139	98 581	30 558	76%

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Como se evidencia en la tabla comparativa horizontal de los primeros dos periodos, los costos de servicio aumentan en un 97%, siendo mayor al incremento que se da en las ventas, por ende, afecta en las utilidades, sin embargo, la utilidad bruta tiene un porcentaje de incremento menor al crecimiento de las ventas, logrando la generación de utilidades brutas.

El incremento de los gastos administrativos es de 97% más del alza que tendrán las ventas, desfavoreciendo el crecimiento en utilidades, este suceso se da por el incremento que se tendrá con respecto al salario del administrador y materiales en relación a este departamento.

Los gastos financieros tienen un descenso del 100% favoreciendo los resultados antes de impuestos, por último, la utilidad neta aumenta en un 76% con respecto al periodo uno, donde se evidencia la rentabilidad que va creciendo de un año a otro.

Para conocer los cambios en la posición de los últimos periodos de evaluación del proyecto se hace un análisis comparativo y horizontal, similar al del periodo uno y dos en la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos de acuerdo a los cálculos realizados.

Tabla 27. Estado de resultados comparativo y horizontal de los dos últimos años del proyecto. (Cifras relativas y absolutas).

	Año 5	Año 4	Variación	
			Absoluta	Relativa
Ventas	676 309	616 083	60 226	91%
Costos del servicio	224 489	217 950	6 539	97%
Utilidad Bruta	900 797	398 133	502 664	44%
Gastos administrativos	22 498	21 842	655	97%
Gasto de ventas	101 855	98 888	2 967	97%
Total gastos de operación	124 353	120 731	3 622	97%
Utilidad de operación	776 444	277 402	499 042	36%
Gastos financieros	40 392	40 392	-	100%
Utilidad antes de impuestos	736 053	237 011	499 042	32%

Impuestos renta	110 408	35 552	74 856	32%
Utilidad neta	625 645	201 459	424 186	32%

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Las ventas esperadas tienen un incremento del 91% de un periodo a otro, las cuales están en 6% por debajo en el incremento que presentan los costos de servicio, lo que genera que la utilidad bruta sea menor al incremento en ventas, con respecto a los gastos de operación, ya que presentan un alza del 97% para el año 10 siendo menores al aumento en ventas, lo que logra favorecer la utilidad de operación.

La utilidad de operación aumenta un 36%, no obstante, es menor al aumento generado en las ventas, así también se observa que la carga financiera disminuye en un 100% más en el último año, beneficiando la generación de utilidades netas donde se muestra que el incremento en las mismas es de un 32%; el mayor incremento que se da en las partidas de resultados los presentan los costos de servicio por ello se debe llevar un buen control de los mismos para lograr que sean eficaces y eficientes.

De acuerdo a estos análisis se puede indicar que el proyecto como tal tendrá una fuerte consolidación al final del periodo, ya que la carga financiera se habrá cubierto totalmente y las proyecciones de ventas se habrán cumplido; sin embargo, es importante recalcar el peso de los costos de servicio en los ingresos, ya que estos se presentan como un punto crítico en la administración del proyecto. En la siguiente tabla se muestran el desglose de los resultados.

Tabla 28. Estado de resultados de los 5 años del proyecto. (Cifra en dólares).

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Costos del servicio	199 455	205 439	211 602	217 950	224 489
Utilidad Bruta	266 856	306 120	349 730	398 133	451 820
Gastos administrativos	19 989	20 589	21 206	21 842	22 498
Gasto de ventas	90 497	93 212	96 008	98 888	101 855
Total gastos de operación	110 486	113 800	117 214	120 731	124 353
Utilidad de operación	156 370	192 320	232 516	277 402	327 467
Gastos financieros	40 392	40 392	40 392	40 392	40 392
Utilidad antes de impuestos	115 978	151 928	192 124	237 011	287 076
Impuestos renta	17 397	22 789	28 819	35 552	43 061
Utilidad neta	98 581	129 139	163 306	201 459	244 014

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.7. Razones de rentabilidad.

Estás analizan los distintos grados de rentabilidad que presenta el estado de resultados, dándole un análisis más profundo mostrando los aspectos más importantes a considerar del estado de resultados.

4.6.7.1. Margen de utilidad bruta.

Para el primer año de evaluación es de 57% lo que significa que por cada \$100 generados por ventas, se generan 57 dólares en utilidad bruta, con lo que se le debe hacer frente al costo de operación y a los gastos financieros. En la siguiente tabla se puede apreciar en los siguientes dos años el margen de utilidad bruta aumenta.

Tabla 29. Margen de utilidad bruta durante los 5 años de evaluación (cifras absolutas y relativas).

Margen de utilidad bruta					
	1	2	3	4	5
Utilidad bruta	266 856	306 120	349 730	398 133	451 820
Ventas	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Margen utilidad bruta	57%	60%	62%	65%	67%

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.7.2. Margen de explotación.

Se evidencia que año con año va en aumento significando mayor utilidad operativa con respecto a las ventas, en el periodo uno se puede decir que por cada \$100 en ventas se genera una utilidad de operación de \$34, los cuales se deben utilizarse para asumir los gastos financieros, en la siguiente tabla se detalla la información de los respectivos años.

Tabla 30. Margen de explotación. (Cifras porcentuales).

Margen de Explotación					
	1	2	3	4	5
Utilidad de operación	156 370	192 320	232 516	277 402	327 467
Ventas	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Margen de Explotación	34%	38%	41%	45%	48%

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.7.3. Margen de utilidad neta.

El margen de utilidad neta ayuda a determinar el porcentaje neto que queda de las ventas, las ventas son suficientes para cubrir todos los costos y además alcanzan a generar utilidades, donde en el año uno por cada \$100 en ventas quedan \$21 de utilidades netas y para el último periodo esta utilidad sería de \$36. En la siguiente tabla se muestra los resultados de los años respectivos de evaluación del proyecto.

Tabla 31. Margen de utilidad neta (Cifras porcentuales).

Margen Utilidad Neta					
	1	2	3	4	5

Utilidad Neta	98 581	129 139	163 306	201 459	244 014
Ventas	466 311	511 559	561 332	616 083	676 309
Margen de Utilidad Neta	21%	25%	29%	33%	36%

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.7.4. Rendimiento de la inversión.

Este parámetro muestra la eficiencia de los activos para generar utilidades, los cuales son suficientemente productivos desde el primer periodo, ya que generan rendimiento positivo por cada \$100 se obtiene una ganancia de 73 dólares; en el segundo año se muestra que por cada \$100 invertidos en activos se obtiene una ganancia de 96 dólares la cual va en aumento año con año, alcanzando en último periodo que por cada \$100 de inversión en activos se genera una utilidad de \$181 demostrando que los activos contribuyen efectivamente año con año en la generación de utilidades. En la siguiente tabla se presenta el aumento en cifras relativas año tras año.

Tabla 32. Rendimiento de la inversión (Cifras porcentuales).

Rendimiento de la inversión					
	1	2	3	4	5
Utilidad neta	98 581	129 139	163 306	201 459	244 014
Inversión	134 517	134 517	134 517	134 517	134 517

Rendimiento de la inversión	73%	96%	121%	150%	181%
-----------------------------	-----	-----	------	------	------

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.7.5. Cobertura de intereses.

Revela la capacidad que tiene el proyecto para hacerle frente a sus gastos financieros, en este caso el proyecto puede cubrir la totalidad de intereses comenzando con una capacidad de 3,87 veces, la capacidad para la cobertura de este costo es cada vez mayor debido a que los gastos financieros se van reduciendo año a año, y al ir aumentando el margen de explotación se tendrá más capacidad para poder cancelarlos en donde en el periodo para el último año se tiene una capacidad de 8,11 veces, siendo estos datos alentadores, ya que; desde un inicio el proyecto es capaz de hacer frente a sus costos financieros como lo revela la siguiente tabla.

Tabla 33. Cobertura de intereses (Cifras absolutas).

Cobertura de intereses					
	1	2	3	4	5
Utilidad de operación	156 370	192 320	232 516	277 402	327 467
Gastos financieros	40 392	40 392	40 392	40 392	40 392
Cobertura de intereses	3,87	4,76	5,76	6,87	8,11

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos

de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

4.6.7.6. Análisis de sensibilidad.

En este análisis se ponen a prueba los puntos sensibles, a los cuales se expone el funcionamiento de la empresa, por lo se debe crear un Escenario pesimista donde determine que sucede en caso de que el punto sensible sea afectado y que soluciones podrían mitigar el impacto; por otro lado se analiza el Escenario optimista, debido a que aunque su nombre indique algo ventajoso para la empresa, puede afectar la empresa en un cierto punto, como en el caso de que haya un exceso de clientes donde la empresa no pueda abastecer.

a) Escenario Pesimista.

Para el Escenario pesimista se determinó que el punto de sensibilidad que podría impactar la empresa es el ingreso económico, debido a que no se cuente con el ingreso estimado, por ende, se puso a prueba en caso de que la empresa obtenga el 50% menos de lo proyectado, con una tasa del 12% y con un crecimiento anual del 25% en los ingresos, lo cual se obtuvo un resultado

positivo, ya que la empresa tendría la capacidad de soportar un impacto de esta índole. En la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos con los cálculos realizados.

Tabla 34. Flujo anual con financiamiento (Escenario pesimista) (cifra en dólares).

Periodos	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Servicios prestados a hoteles		226 242	282 803	353 503	441 879	552 349
Servicios propios de la agencia		6 913	8 642	10 802	13 503	16 878
Egresos						
Costos variables		111 511	120 608	129 773	139 016	148 346
Costos fijos		200	206	212	219	225
Gastos de administración		19 989	20 589	21 206	21 842	22 498
Gastos de ventas		90 497	93 212	96 008	98 888	101 855
Gastos financieros		40 392	40 392	40 392	40 392	40 392
Gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Depreciación equipo		693	693	693	693	693
Depreciación equipo de oficina		591	591	591	591	591
Utilidad antes de impuestos		-42 885	2 987	63 262	141 573	242 460

Impuesto		-6 433	448	9 489	21 236	36 369
Utilidad después de impuestos		-36 452	2 539	53 773	120 337	206 091
Cargas financieras						
Amortización de préstamo		22 919	25 670	28 750	32 200	36 064
Intereses		17 472	14 722	11 642	8 192	4 328
Ajuste por gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Amortización intangibles		693	693	693	693	693
Valor en libro		591	591	591	591	591
Inversiones						
Inversión inicial activos fijos	140 430					
Inversión inicial activos intangibles						
Inversión inicial capital de trabajo	5 173					
Inversión de reemplazo						
Inversión de ampliación						
VAN	\$ 45 023					
TIR	18,53%					

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

De acuerdo a los datos obtenidos en la siguiente tabla se determinó que aun estando en un estrés económico el proyecto es rentable, ya que su VAN sería positivo y una TIR superior a la tasa de descuento.

b) Escenario optimista

Se estimó en caso de que exista un 50% mayor a las vistas proyectadas en el Esenario real. Y se determinó que la empresa cuenta con la capacidad de soportar con una demanda de esa magnitud.

Tomando como base estos parámetros y manteniendo la misma inversión inicial y el financiamiento se tiene que el valor actual neto bajo este escenario es de \$755 924. y la tasa interna de retorno es de un 148%, lo cual significa que el proyecto es rentable comparándolo con el costo de oportunidad del 12%.

Además, según el índice de deseabilidad la recuperación de la inversión inicial se hace 6,19 veces durante el transcurso de operación del proyecto, lo cual refuerza la factibilidad del proyecto. En la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos.

Tabla 35. Flujo anual con financiamiento (Escenario optimista).

Periodos	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Servicios prestados a hoteles		678 726	746 599	821 259	903 384	993 723
Servicios propios de la agencia		20 740	22 814	25 095	27 605	30 366
Egresos						
Costos variables		307 615	338 377	372 214	409 436	450 379
Costos fijos		200	206	212	219	225
Gastos de administración		19 989	20 589	21 206	21 842	22 498
Gastos de ventas		90 497	93 212	96 008	98 888	101 855
Gastos financieros		40 392	40 392	40 392	40 392	40 392
Gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Depreciación equipo		693	693	693	693	693
Depreciación equipo de oficina		591	591	591	591	591
Utilidad antes de impuestos		227 322	263 186	302 870	346 761	395 288
Impuesto		34 098	39 478	45 430	52 014	59 293
Utilidad después de impuestos		193 224	223 708	257 439	294 747	335 995

Cargas financieras						
Amortización de préstamo		22 919	25 670	28 750	32 200	36 064
Intereses		17 472	14 722	11 642	8 192	4 328
Ajuste por gastos no desembolsables						
Depreciación edificios		500	500	500	500	500
Depreciación maquinaria		11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
Amortización intangibles		693	693	693	693	693
Valor en libro		591	591	591	591	591
Inversiones						
Inversión inicial activos fijos	140 430					
Inversión inicial activos intangibles						
Inversión inicial capital de trabajo	5 173					
Inversión de reemplazo						
Inversión de ampliación						
Flujo neto de caja	-145 603	201 228	226 213	253 783	284 190	317 710
VAN	₪755 924					
TIR	147,86%					

Fuente: Christian Jesus Fallas Delgado. Formular un estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias.

Capítulo V. Conclusiones Y Recomendaciones

5.1. Objetivos Específicos

Identificar mercados potenciales en el sector turismo de aventura para definir las estrategias del plan de negocio.

5.1.1. Conclusión.

De acuerdo con la investigación estadística, se puede concluir que los mercados potenciales del sector turismo son los hoteles, cabinas, recepciones y otros; ya que se puede realizar alianzas estratégicas donde les genere ventaja a estas empresas, pero sobre todo al nuevo parque temático.

Al realizar las encuestas a las empresas dedicadas a actividades turísticas, se logra determinar que el 86% de los 100 entrevistados indican que hay oportunidad para incluir un producto innovador en la zona de Manuel Antonio, lo cual se establece que hay un buen mercado para desarrollar este tipo de actividad.

Por otro lado, se concluye que la mayoría de los encuestados asumen que sus clientes viajen en grupos superiores a 6 personas, ya que normalmente vienen del extranjero con familiares y amigos; además se dice que la mayoría se caracterizan por ser amantes de la aventura y la naturaleza. La zona de preferencia para los turistas es el Pacífico Sur, debido a que tiene mayor riqueza natural para disfrutar sus vacaciones.

El mercado analizado fueron las empresas dedicadas al recibimiento de turistas, pero se tiene la posibilidad de que otras personas que viven en el país visiten el lugar, ya que las características del parque es ofrecer un ambiente agradable en familia y amigos.

5.1.2. Recomendación.

Se recomienda crear alianzas con hoteles, cabinas y empresas dedicadas al turismo fuera de Quepos con la finalidad de abrir sus puertas a un mercado más amplio; además se da como recomendación desarrollar publicidad para el proyecto por medio del uso de redes sociales, con el objetivo de que las personas de todo el país tengan la oportunidad de llegar al lugar por sus propios medios sin necesidad de hospedarse en alguna de las empresas antes mencionadas.

5.2. Objetivos Específicos.

Definir los requerimientos técnicos del proyecto, para estimar los montos monetarios de los requerimientos en mobiliario y equipo.

5.2.1. Conclusión.

Por medio de la investigación realizada se logró identificar la infraestructura, la maquinaria, los equipos de trabajo y otros implementos necesarios para desarrollar un parque temático.

Lo cual se encontró con una empresa ubicada en el país que se dedica a la venta de productos especializados para realizar actividades de aventura y diversión; además estos se encargan de construir el parque temático.

5.2.2. Recomendación.

Se recomienda a la administración estar verificando en cada actividad, el estado de los equipos de trabajos y la maquinaria, esto es para mayor seguridad de los visitantes.

Además, se da como recomendación pagar una vez al año a la empresa que instala los equipos para que le de mantenimiento al parque temático y así brindar mayor seguridad a las personas.

5.3. Objetivo Específico

Realizar un estudio legal sobre los procedimientos necesarios para colocación de un parque temático, con el fin de operar bajo las normas establecidas en el país.

5.3.1. Conclusión.

La empresa Tucanes Tours existe en el mercado desde hace varios años por lo que tiene una marca registrada y reconocida por muchas empresas y personas del nuestro país, además tiene un conocimiento amplio en cuanto la tramitación de documentos, lo que resulta ventajoso para la nueva apertura del parque temático de Londres de Quepos.

Aunque existe la empresa Tucanes Tours se debe gestionar desde cero la tramitación de permisos y licencias emitidos por la ley, ya que las actividades que realiza en la actualidad son diferentes a las que se desea ofrecer.

El estudio legal se realizó por medio de visita a instituciones y sitios web de algunas instituciones para contar con la información correspondiente la apertura y funcionamiento de un parque temático en la zona de Quepos.

5.3.2. Recomendación.

Dar seguimiento a los procesos de funcionamiento de la empresa: como patentes, inscripción patronal, póliza de riesgos, etc, para evitar desactualizaciones e inconvenientes en la empresa.

5.4. Objetivo Específico

Hacer un estudio administrativo, para definir la estructura organizacional, definición y análisis de puestos y gestión de recurso con el fin identificar la viabilidad del negocio en este punto.

5.4.1. Conclusiones.

Se estructuró un análisis de puestos correspondiente a las características de la actividad turísticas, además se analizó sobre los salarios de cada puesto, según lo establece el Ministerio de Trabajo.

5.4.2. Recomendación.

Contratar un personal altamente calificado y que se adapte a las características del puesto para que tenga un alto alcance en el mercado.

5.5. Objetivo Específico

Hacer estudio ambiental sobre las posibles afectaciones que podría tener la empresa con respecto a la materia ambiental, para mitigar los daños que esta pueda generar.

5.5.1. Conclusiones.

Como resultado del estudio ambiental, se demostró que el desarrollo del proyecto no afecta de manera negativa al medio ambiente, debido a que no hay fabricantes de productos con químicos, sin embargo, la mucha aglomeración de personas puede causar contaminación en el ambiente debido a que estos tiran papeles de confites, botellas plásticas etc.

5.5.2. Recomendación.

Colocar basureros en diferentes puntos del parque temático para que los turistas puedan botar sus desechos en dicho recipiente.

A demás se recomienda que los guías de una charla antes de comenzar el recorrido a los visitantes para que estos tomen conciencia de no tirar basura el habitat natural.

5.6. Objetivo Específico

Definir los recursos económicos necesarios para el desarrollo del proyecto, así también las demandas estimadas y establecer por medio del análisis financiero la factibilidad comercial, económica y financiera del proyecto.

5.6.1. Conclusiones.

Para este proyecto se requiere de una inversión inicial de \$137 775 además, en el año 5 de evaluación del proyecto se requiere culminar con los gastos financieros por concepto de inicio de operaciones.

Las ventas que se estima que para el primer año es de un monto de \$466 311, los cuales se estima un aumento del 10% anual y un 3% en los costos por inflación, lo cual se concluye que para el año 5 se estaría cancelando con las cargas financieras.

Los costos de servicios son semifijos, por ende, aunque se aumente el número de visitantes el precio se mantiene estandarizado, es por ello que en costos se atribuye que el aumento en costos es de 3% anual.

Se muestra que los márgenes de contribución aumentan en la mayoría de los años de evaluación del proyecto, significando que cada año se cuenta con una capacidad mayor en la absorción de los costos fijos con relación al año anterior lo cual implica una generación de utilidades conveniente.

Se determina que el ingreso mínimo es de \$263 799 en el primer año, el cual está por debajo en las ventas estimadas, proporcionando un margen de seguridad de 1,77, en donde se pueden bajar hasta un 50% de los ingresos estimados sin temor a tener pérdidas, dicho margen de seguridad aumenta año con año, lo que genera más confianza en cada año.

Por otro lado, se define que para poder ejecutar el proyecto se necesita obtener financiamiento externo, por tanto, es evidente que los flujos del proyecto tendrán menos liquidez,

pero a la vez no afecta en la generación de utilidades, aunque se deba cubrir el alto costo financiero.

5.6.2. Recomendación.

Se recomienda revisar constantemente los estados financieros de la empresa con el objetivo de identificar cualquier baja en el momento oportuno y así de esa manera buscar una solución pronta.

Capítulo VI. Desarrollo De Las Propuestas De Solución

6.1. Estudio de Mercado

6.1.1. Propuesta N°1.

De acuerdo con el estudio de Mercado se analiza que en el cantón Quepos reúne las condiciones para que el parque temático tenga éxito, ya que por sus playas y belleza natural se caracteriza por ser una zona muy visitada por vacacionistas y turistas de otros países.

6.2. Estudio Técnico

6.2.1. Propuesta N°2.

Se determinó que los requerimientos necesarios para la puesta en marcha de la empresa son los siguientes:

- Infraestructura.
- Maquinaria (en este caso sería la instalación de juegos de diversión).
- Compra de equipo de trabajo (Implementos de seguridad que deben utilizar los visitantes).
- Mobiliario.

6.3. Estudio Administrativo

6.3.1. Propuesta N°3.

Para la operación del negocio se necesita 1 gerente de operaciones, 1 jefe de guía, recepcionista y 4 guías, ya que es un negocio que requiere de personas especializadas en este ámbito para cubrir con todas las necesidades de servicio al cliente.

6.4. Estudio Legal

6.4.1. Propuesta N°4.

Para la apertura del negocio se debe seguir una serie de trámites y pasos, como patentes, permiso de funcionamiento, inscripción como patrono entre otros. En los anexos se presentan los documentos oficiales que son entregados por las Instituciones correspondientes.

6.5. Estudio Ambiental

6.5.1. Propuesta N° 5.

Con el estudio ambiental, se determina que podría existir contaminación ambiental por parte de los turistas por ende se debe colocar varios basureros para que estos puedan botar sus desechos en los respectivos envases.

Por otro lado, se debe hacer una charla antes de iniciar el recorrido explicando donde se encuentra cada basurero y haciendo conciencia de lo importante que es evitar este mal hábito.

6.6. Estudio Financiero

6.6.1. Propuesta N°6.

Con el estudio previo financiero, se puede decir con total certeza que el proyecto es totalmente viable, por lo tanto, es recomendable llevar un seguimiento minucioso de las finanzas y realizar un estudio más detallado de la situación conforme va avanzando el tiempo, para lo cual en la gestión del proyecto se debe considerar con suficiente antelación cualquier detalle relacionado con este aspecto.

Bibliografía

Córdoba, P. M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos* (2 ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.

Dessler, G. (2001). *Administración del personal* (8 ed.). México: Pearson educación.

Fernández. (2007).

Fernández, G., Mayagoitia, V., & A, y. Q. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (1 ed.). Mexico: Instituto Politécnico Nacional.

Flores. (2006).

Fred, D. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. México: Pearson educación.

Gallardo, H. (2007). *Elementos de investigación académica*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.

Garza, M. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades*. México.: El colegio de México.

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. (1 ed.). Argentina: Brujas.

Hax, & Majlut, y. (2007).

Hernandez, & Mendoza, y. (2008).

Hernández, S. (2006). *Metodología de la investigación* (4 ed.). México: Mc Graw Hill.

Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, P. y. (1991). *Metodología de la Investigación* . México: Mc Graw Hill. .

INEC. (2011). *Censo Nacional de Población* . Costa Rica .

Jaén, Carretero, Amate, & Piedra., y. (2013). *Microeconomía básica* (1 ed.). España: Septem.

Jiménez, F., Espinosa, C., & Fonseca, L. y. (2007). *Ingeniería económica*. (1 ed.). Costa Rica: Tecnología de Costa Rica.

K, & Arturo. (08 de agosto de 2018). *S.f. El punto de equilibrio*. Obtenido de El punto de equilibrio: www.crecenegocios.com/elpunto-de-equilibrio.

Kloter, P., & Armstrong, G. y. (2012). *Marketing*. (14 ed.). México: Pearson.

Lavine, J., & Wackman, D. y. (1992). *Gestión de empresas informativas*. Madrid : Rialp S.A.

Meza, J. (2013). *Evaluación Financiera de proyectos*. (3 ed.). Bogotá: Eco Ediciones.

Morales, & Morales, y. (2009). *Proyectos de inversión. Evaluación y Formulación*. . Mexico : McGraw Hill.

Plan de Desarrollo Humano Local del Cantón de Quepos. (2010).

Prieto, J. (2009). *Proyectos enfoque gerencial* (3 ed.). Colombia: Eco Ediciones.

Real Academia Española. (06 de Agosto de 2018). *Sector*. Obtenido de En diccionario de la lengua española.: www.rae.es

Rosales, R. (2005). *La formulación y la evaluación de proyectos con énfasis en el sector agrícola*. Costa Rica : Universidad Estatal a Distancia.

Santesmases, M. (2012). *Marketing conceptos y estrategias* (6 ed.). España: Larousse Ediciones Pirámide.

Sapag, N., & Sapag, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos* (5 ed.). Colombia: McGraw Hill.

Secretaria Técnica Ambiental. (12 de 9 de 2018). *Secretaría Técnica Nacional Ambiental*.
Obtenido de Qué es la evaluación de impacto ambiental.: www.setena.go.cr/viabilidades.

Selltiz. (1980).

Anexos

Cuestionario

Estimado (a) señor (a) (ita):

La siguiente entrevista tiene como objetivo recopilar información para realizar la investigación llamada: **“Estudio de factibilidad para el desarrollo de un parque temático de aventura y entretenimiento que ofrezca diferentes elementos de diversión en Londres de Quepos, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación, desarrollando y ofreciendo nuevas experiencias innovadoras”**. Lo anterior como requisito para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas. La información proporcionada será tratada de manera confidencial, por lo que se le agradece su valiosa colaboración.

Sexo: F () M ()

Edad promedio:

() Entre 15 y 30 años.

() Entre 31 y 50 años.

() 51 años en adelante.

1. Sus clientes ¿visita lugares de diversión recreativa como parques temáticos?

() Si.

() No.

2. Las actividades de diversión recreativas las comparten regularmente con:

() Familia.

() Amigos.

() Otros.

3. Cantidad de personas que normalmente viajan juntas:

() Entre 1 y 2 personas.

- Entre 2 y 4 personas.
- Entre 4 y 6 personas.
- Mayor a 6 personas.

4. Indique el tipo de diversión que regularmente sus clientes prefieren en Manuel Antonio

- Aventura
- Naturaleza
- Ambas

5. ¿Cuáles son las zonas de preferencia del país para disfrutar las áreas recreativas?

- Pacifico Norte.
- Pacifico Sur.
- Pacifico Central
- Caribe.

7. Dentro de los itinerarios, habría oportunidad para incluir un producto innovador en la zona de Manuel Antonio sin afectar los servicios ya ofertados.

- Si
- No

8. Indique los factores más importantes por los cuales usted elige para sus clientes un lugar de recreación

- Precio.
- Variedad de servicios.
- Seguridad.
- Cultural.
- Novedad.
- Lugar de moda.

9. De los siguientes servicios, ¿cuáles cree usted que debería existir en un parque de recreación?

Fotografía


Souvenir

10. ¿cuánto estaría su cliente dispuesto a pagar por un tour a un parque de aventura?

De \$50 a \$75

De \$75 a \$95.

Mas de \$95

	CERTIFICACION PARA LA SOSTENIBILIDAD	
	TURISTICA	NORMA CST – PARQUES
TEMÁTICOS SOSTENIBLES		

MACHOTE PARA EMITIR

CODIGO DE BOLETA: B2-PTS

DECLARACION JURADA

Número de protocolo (todo en letras). Ante mí _____, Notario Público con oficina en _____, comparece el / la señor(a) (nombre completo o indicar excepción si es extranjero) _____, mayor, estado civil _____, ocupación _____, nacionalidad (en caso de ser extranjero: número de pasaporte o cédula de residencia, todo en letras) _____, vecino (a) de (indicar dirección exacta) _____, portador (a) de la cédula de identidad / residencia número (todo en letras) _____, en su condición de (cargo en la empresa) _____, con facultades de _____ de la Sociedad Anónima (nombre completo de la sociedad) _____, con cédula de Persona Jurídica número (todo en letras) _____, sociedad inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público, al tomo, folio, asiento (todo en letras) _____, propietario de la Agencia Tour Operadora denominada (nombre de la agencia) _____ ubicada en (indicar dirección exacta) _____, teniendo conocimiento de los alcances de la legislación que rige la operación de mi agencia,

DECLARO BAJO FE DE JURAMENTO, ante los testigos (si los hay, no es obligatorio, pero si los hay debe anotarse el nombre completo y las calidades) _____, conociendo que de no decir la verdad, podría incurrir en falso testimonio y el perjurio sancionadas con pena de prisión según el Código Penal y advertido (a) por el suscrito Notario (a) de la trascendencia de sus manifestaciones declaro lo siguiente:

PRIMERO: Que la EMPRESA categoría Parque Temático Sostenible, aspirante a recibir el Certificado para la Sostenibilidad Turística, conocido por las iniciales "CST", se encuentra a derecho con la legislación vigente, especialmente con aquella que se refiere a las siguientes regulaciones según corresponda a nuestra operación:

1. Recomendaciones sobre la conservación de los bienes culturales que la ejecución de obras públicas o privadas pueda poner en peligro. Dadas por la Conferencia General de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, el 22 de noviembre 1968. Ley N° 4711, del 13 de enero de 1971.
2. Convención sobre las medidas que deben adoptarse para prohibir e impedir la exportación e importación de propiedad ilícita de bienes culturales, Ley N 7526, aprobada el 5 de julio de 1995. Rige a partir del 16 de agosto de 1995.
3. Convención de Defensa del Patrimonio Arqueológico, Histórico, Artístico de las Naciones Americanas. Convención de San Salvador, Ley N° 6360, ratificada el 20 de agosto de 1979. Rige a partir del 21 de septiembre de 1979.
4. Convención sobre la protección del Patrimonio Mundial, Cultural y Natural. Ratificada el 26 de octubre de 1976. Ley N° 5980, rige a partir del 24 de diciembre de 1976.
5. Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres (CITES), Ley N° 5605 de 22 de octubre de 1974.
6. Ley que Regula Propiedad, Explotación y Comercio de Reliquias Arqueológicas y su reglamento, Ley N° 7 del 6 de octubre de 1938.
7. Ley Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social, n.º 17 de 22 octubre de 1943 y sus reformas.
8. Ley de Patrimonio Histórico Arquitectónico de Costa Rica, Ley N° 7555 del 29 de octubre de 1995.
9. Ley sobre la Zona Marítimo Terrestre, Ley N° 6043 del 2 de marzo de 1977 y sus reformas.
10. Ley de Conservación de la Vida Silvestre, Ley N° 7317 del 30 de octubre 1992 y sus reformas.

11. Ley Orgánica del Ambiente, Ley N° 7554 del 04 de octubre de 1995 y sus
12. Ley sobre Patrimonio Nacional Arqueológico, Ley N° 6703 del 28 de diciembre de 1981 y sus reformas.
13. Ley Forestal, Ley N° 7575 del 13 de febrero de 1996 y sus reformas.
14. Ley de Aguas, Ley N° 276 del 27 de agosto de 1942 y sus reformas.
15. Ley General de Salud, Ley N° 5395 del 30 de octubre de 1973 y sus reformas.
16. Ley para la Gestión Integral de Residuos N° 8839 del 24 de junio del 2010.
17. Regulaciones para la caza menor y caza mayor fuera de las áreas silvestres protegidas y de la pesca en áreas silvestres protegidas, Decreto Ejecutivo N° 36515-MINAET del 28 de enero del 2011.
18. Reglamento a la Ley de Conservación de Vida Silvestre, Decreto N° 32633-MINAE de 20 de setiembre de 2005.
19. Reglamento de Vertido y Reuso de Aguas Residuales, Decreto Ejecutivo n° 33601 del 09 de agosto del 2006 y sus reformas.
20. Reglamento para la Regulación del Uso Racional de la Energía, Decreto Ejecutivo 25584-MINAE-H-MS del 24 de octubre de 1996.
21. Reglamento General para el otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud, Decreto Ejecutivo N° 34728-S del 28 de mayo de 2008.
22. Reglamento para la Prevención de la Contaminación Visual, Decreto Ejecutivo N° 35860 del 26 de febrero del 2010.

Es preciso aclarar que la anterior es legislación que se considera de especial importancia para efectos de la norma PTS, sin embargo, los parques temáticos, deberán cumplir con toda la normativa que les sea aplicable a su actividad, aún y cuando no esté expresamente incluida en la declaración jurada de la norma CST-PTS.

TERCERO: Asimismo, me comprometo a mantener esta condición por el tiempo de vigencia del Certificado y cumplir con los términos de la normativa antes indicada, por ser esto requisito sine qua non para obtener el Certificado para la Sostenibilidad Turística.

CUARTO: Que señalo como medios y dirección para recibir notificaciones relacionadas con el trámite de obtención del Certificado para la Sostenibilidad Turística, así como para cualquier acto o resolución que en el futuro y una vez otorgado el mismo, puedan afectar a la empresa, los siguientes: el número de facsímile, la dirección de correo electrónico y la siguiente dirección física: Me comprometo además a comunicar por escrito al Instituto Costarricense de Turismo de cualquier cambio de estos medios y dirección señalados, de lo contrario acepto ser notificado en cualquier lugar o medio que conste en el expediente.

Es todo. Expido un primer testimonio. Leído lo escrito a la declarante, dice que lo aprueba y juntos firmamos en la ciudad de _____, a las _____ horas con _____ minutos del (día) _____ de (mes) _____ del (año) _____. (La firma debe transcribirse en caso que firme con el nombre o si la firma es ilegible debe ponerse tan sólo la palabra "ilegible", luego firma el notario.—

LO ANTERIOR ES COPIA FIEL Y EXACTA DE LA ESCRITURA NUMERO _____ VISIBLE AL FOLIO _____ FRENTE / VUELTO DEL TOMO _____ DEL PROTOCOLO DEL (LA) SUSCRITO (A) NOTARIO (A).
CONFRONTADO CON SU ORIGINAL RESULTO CONFORME Y LO EXPIDO COMO PRIMER TESTIMONIO A LA MISMA HORA, FECHA Y LUGAR DEL OTORGAMIENTO DE LA MATRIZ.

Timbres-firmas y sellos correspondientes. (DEBE SER FIRMADA POR UN NOTARIO PÚBLICO) Las declaraciones deben de venir AUTENTICADAS POR EL ABOGADO, esto significa: firma, sello de agua y timbres correspondientes.

SOLICITUD DE LICENCIA MUNICIPAL

San Isidro de El General

_____ de _____ de _____

Señores

Licencias y Patentes

Municipalidad de Pérez Zeledón

Por este medio yo, _____

cédula N° _____, solicito se me extienda(n) licencia(s)

municipal(es), con las siguientes características:

Nombre del local			
Dirección del local			
Actividad principal a explotar			
Otras actividades secundarias			
Fecha de apertura		Horario de funcionamiento	
Cantidad de empleados		Valor de mercadería	
Teléfono	Fax	E-MAIL	Apartado
Representante legal		N° identificación	
Propietario		N° identificación	
Sitio para notificaciones dentro del perímetro judicial			

Firma y N° del solicitante

1. En caso de no señalar lugar para notificaciones, todo acto administrativo que sea dictado por la Municipalidad tendrá su vigencia después de veinticuatro horas
2. La presentación de esta solicitud no acredita a que el cambio pedido se pueda realizar. Para estos casos se debe contar antes con la aprobación de la Municipalidad. Para toda licencia Municipal se deberán presentar, **los requisitos como mínimo quince días antes de iniciar su operación**
3. Para explotar una licencia de licores, el local comercial debe encontrarse a 400 metros con respecto a Iglesias, instalaciones deportivas abiertas, centros de Salud, centros infantiles de nutrición, guarderías, escuelas, colegios y establecimientos educativos de enseñanza preescolar, primaria y secundaria, clubes políticos
4. Para salas de juegos (pooles, billares, videos, futbolines, máquinas de peluches) debe ser ubicada mínimo a 80 metros de Iglesias, Centros de Salud y Enseñanza
5. Negocios ubicados en segunda planta o más: deben tener los accesos estructurales necesarios y legales para discapacitados (rampas o ascensores)
6. Cuando la ley lo estipule, los espacios para estacionamiento excluyendo áreas de circulación y servicios sanitarios, las medidas mínimas para cada espacio son 5. 5*2. 60 m, más las áreas para accesos y maniobras correspondientes:
 - × **Oficinas públicas y particulares**: más de 200 m², 1 espacio por cada 100 m², o fracción mayor de 50 m² adicionales de área bruta de construcción
 - × **Comercio**: más de 100 m², 1 espacio por cada 50 m², o fracción mayor de 25 m² adicionales

- × **Edificios con facilidad de dormitorio:** 1 espacio por cada 6 dormitorios o 15 camas, o fracción mayor de 10
- × Salas de espectáculos y edificios deportivos: 1 espacio por cada 20 asientos o personas
- × **Restaurantes y cafeterías:** más de 150 m², 1 espacio por cada 25 m²
- × **Industrias y depósitos:** mínimo 1 espacio, con 1 adicional por cada 150 m² o fracción mayor de 75 m²
- × **Centros sociales:** 1 espacio por cada 15 m² o fracción 8
- × **Locales de culto, centros de enseñanza y edificios comunales:** 1 espacio por cada 100 m², o 1 espacio por 40 asientos o personas

7. Para restaurante deberá contar con:

- × Salón comedor con 0. 80 m por comensal
- × Mueble para caja separado del área de comedor
- × Mueble para saloneros en el salón comedor con el equipo necesario y requerido para su trabajo
- × Área de cocina de al menos 30% del comedor y contar con salida de emergencias
- × Bodega para líquidos, granos y enlatados, cámaras frigoríficas para mariscos, aves, carnes y legumbres
- × Carta menú para comidas y bebidas con el respectivo precio
- × Servicios sanitarios públicos para hombres, mujeres y discapacitados (accesos y dimensiones legales)
- × Una o varias entradas para clientes, independiente de la entrada del personal

📁 Llenar fórmula o presentar solicitud por escrito dirigida a Licencias y Patentes de Municipalidad, detallando la información de la fórmula, así como la firma del solicitante o apoderado

📁 Timbres fiscales por un valor de ¢125,00

- ☞ Fotocopia del recibo de pago de póliza de riesgos del I. N. S. o constancia de que no requiere póliza

 - ☞ Fotocopia del Permiso de funcionamiento extendido por el Ministerio de Salud

 - ☞ Constancia indicando que se encuentra al día con las obligaciones obrero-patronales de la Caja Costarricense del Seguro Social

 - ☞ El solicitante y el dueño del inmueble en donde se ubica la actividad; deberán estar al día con las obligaciones y el pago de los impuestos municipales

 - ☞ Fotocopia de:
 - ✓ Cédula de identidad por ambos lados (personas físicas)
 - ✓ Certificación de personería jurídica, con un máximo de 3 meses de extendida por el Registro Nacional o por un abogado; y cédula de identidad del apoderado (personas jurídicas)

 - ☞ Presentar documentos de la propiedad:
 - ✓ Si es alquilada: original y fotocopia del contrato de arrendamiento
 - ✓ Si es dueño: informe registral vigente y fotocopia del plano catastral
 - ✓ Si es prestada: informe registral, identificación del propietario con autorización escrita y firmada expresando tal situación
 - ✓ Actividades alteran parcial o totalmente los recursos ambientales y humanos
 - ✓ Estudio de impacto ambiental aprobado por Ministerio de Ambiente y Energía
 - ✓ Vialidad de SETENA

 - Gimnasios privados, salones fortalecimiento físico y similar
 - ✓ Detallar cantidad de personas que se puede atender, horarios, jornadas y servicios que se ofrecen
 - ✓ Autorización para uso repertorio musical de A. C. A. M. (2524-0687)
-

- ✓ Certificado de Espectáculos Público

Hoteles, moteles, casas de alojamiento y similares

- ✓ Indicar por escrito número de habitaciones, capacidad por habitación y servicios adicionales
- ✓ Contar con el libro de registro o rol de pasajeros sellado por la Dirección General de Migración y Extranjería
- ✓ Recibo pago de impuestos al I. C. T.

Casas de préstamos o empeño escrito de instrumentos y mecanismos financieros a utilizar

Bares, restaurantes, hoteles, discotecas, salones de baile, karaoke

- ✓ Cancelación A. C. A. M. (2524-0687)
- ✓ Calificación de espectáculo público, del Ministerio de Justicia y Gracia (2255-3654)
- 1.

Café internet

- ✓ Indicar distribución de monitores, diferenciando espacios para personas mayores de 18 años
- ✓ Contar con software o un medio adecuado para impedir el acceso a las páginas web con exhibición de pornografía a los menores de edad

Casinos

- ✓ Detallar cantidad de juegos a utilizar
- ✓ Reglamento de cada juego
- ✓ Inscripción en el registro de contribuyentes del Ministerio de Hacienda
- ✓ Calificación del Hotel por el I. C. T. (cantidad de estrellas)

Servicios profesionales

- ✓ Fotocopia de los títulos que lo acreditan para ejercer la profesión

- ✓ Fotocopia de la última declaración de renta

Vehículos altoparlantes

- ✓ Autorización del uso de repertorio de A. C. A. M. (2524-0687)
- ✓ Permiso del MOPT, Departamento. Ingeniería sobre equipo a utilizar, volumen y ruta permitidos

Taxi

- ✓ Original y fotocopia de la tarjeta de circulación
- ✓ Fotocopia del permiso del M. O. P. T.
- ✓ Fotocopia de revisión técnica vehicular
- ✓ 250,00 timbres fiscales
- ✓ Certificación registral de la placa

Parqueos públicos permiso del M. O. P. T. , Departamento de Ingeniería

Bancos o sucursales financieras privadas aprobación de la SUGEF

Parques industriales permiso y autorización emitidos por CINDE y COMES

Agencias aduaneras

- ✓ Número de autorización del Ministerio de Hacienda
- ✓ Código de la Dirección General de Aduanas

Oficinas de seguridad o venta de armas aval del Ministerio de Seguridad Pública

Gasolineras o similares

- ✓ Aval del Consejo de Salud Ocupacional del Ministerio de Trabajo
- ✓ Visto bueno del MINAE

Clubes de ahorro y crédito Visto Bueno del Ministerio de Economía

Viveros Visto Bueno del MINAE

Salas de video juegos, video club y club nocturno calificación de espectáculo público extendido por el Ministerio de Justicia y Gracia

Centros de educación privada primaria, secundaria, universitaria o para universitaria autorización de infraestructura física del inmueble donde se ubicará la actividad, la cual es extendida por el Departamento de Arquitectura Escolar del Centro Nacional de Infraestructura Física Educativa del Ministerio de Educación

Hospital privado o clínica de salud contar con autorización de la C. C. S. S.

Parque de diversiones planes de:

- ✓ Seguridad, evacuación, contingencias y emergencias.
- ✓ Manejo de desechos sólidos.

Estándares



NOTA

Si el dispositivo de autoaseguramiento TRUBLUE se revende fuera del país de destino, el revendedor deberá proporcionar las instrucciones para su uso, mantenimiento y reparación en el idioma del país de uso.

Los dispositivos de autoaseguramiento TRUBLUE y TRUBLUE XL se pueden usar solamente como dispositivos de escalada, combinados con otros componentes. No se considerará apto para su uso hasta que se garantice que todo el sistema cumple con los requisitos de los estándares o las directivas regionales, estatales y federales pertinentes.

Los dispositivos de autoaseguramiento TRUBLUE y TRUBLUE XL cumplen con las siguientes reglamentaciones de seguridad vigentes:

- **AS/NZS 1891:** Sistemas y dispositivos industriales de detención de caídas. Parte 3: Dispositivos de detención de caídas
- **CSA Z259.2.3-99:** Dispositivos de control de descenso
- **EN 341: 1992 + A1:1997 Clase A:** Equipos de protección individual contra caídas de altura: dispositivos de descenso
- **ANSI/ASSE Z359.4:** Requisitos de seguridad para sistemas, subsistemas y componentes de rescate asistido y autorrescate.

Organismo acreditado para el examen de tipo CE

INSPEC International Ltd
56 Leslie Hough Way
Salford
Greater Manchester, M6 6AJ
Reino Unido
N.º de Identificación 0194

Organismo controlador de la fabricación:

INSPEC International Ltd
56 Leslie Hough Way
Salford
Greater Manchester, M6 6AJ

NORMA CERTIFICACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD TURÍSTICA

PARQUES TEMATICOS SOSTENIBLES



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

DATOS DEL PARQUE TEMATICO SOSTENIBLE			
Nombre de la Empresa Turística:			
Razón Social del Empresa Turística:			
Cédula Jurídica del Empresa Turística:			
Patente a nombre de:			
Nombre del Propietario:		Cédula:	
Nombre del Gerente General:		Cédula:	
Nombre de la persona encargada del CST:			
Número(s) de teléfono(s):		(508)-	(508)-
Número de fax para notificaciones:		(508)-	(508)-
Apartado Postal:			
Correo electrónico:			
Sitio Web:			
UBICACIÓN DEL PARQUE TEMATICO SOSTENIBLE			
Dirección exacta de la empresa turística:			
Provincia:		Cantón:	Distrito:
UNIDAD DE PLANEAMIENTO			
Marque con "X" la Unidad de Planeamiento en la que está ubicado			
Guanacaste Norte	Puntarenas-Islas del Golfo	Caribe Norte	Valle Central
Guanacaste Sur	Pacífico Central	Caribe Sur	Llanuras del Norte
	Corcovado-Golfito	Monteverde	
INFORMACION DEL PARQUE TEMATICO SOSTENIBLE			
Marque con "X"			
Ciudad	Montaña	Playa	
Número de Actividades:			
EN CASO DE CONTAR CON DECLARATORIA TURISTICA			
Cantidad de estrellas con que esta categorizado			

Firma y número de cédula _____

Si desea enviar este formulario por correo tradicional, enviar a: Instituto Costarricense de Turismo, Departamento de Sostenibilidad Turística, Apartado 777-1000, San José, Costa Rica o entregarlo personalmente en las oficinas del I.C.T., costado este del Puente Juan Pablo II, La Uruca, San José en Departamento de Sostenibilidad Turística, o bien por en la Oficina Regional del ICT más cercana a su establecimiento turístico. **Nota: Adjuntar Declaración Jurada incluida en el punto siguiente (2)**