



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE TURISMO

**SEMINARIO
DESARROLLO DE EMPRENDEDORES HACIA
NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS TURÍSTICOS
VIGENCIA: DES/EST-2015/015/03/17**

**PROYECTO DE INVERSIÓN:
CAMPO RECREATIVO Y DE INTEGRACIÓN
"EXTREME ZONE"**



**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA
EN TURISMO PRESENTA:**

PERALTA MARTÍNEZ ZAYRA

LIC. FERNANDO SOTO MARTÍNEZ

DIRECTOR DEL SEMINARIO



Del 04 de Febrero al 19 de Agosto de 2017.



ÍNDICE

I. PERFIL DE LA EMPRESA	4
1.1 Descripción del negocio.....	4
1.1.1 Productos y servicios	4
1.2 Misión.....	5
1.3 Visión	5
1.4 Propósito	5
1.5 Valores.....	5
1.6 Objetivos y estrategias	5
1.7 Localización.....	6
1.7.1 Macro-localización	6
1.7.2 Micro-localización	7
1.7.3 Ventajas de ubicación	7
1.8 Radio de influencia	8
II. ESTUDIO DE MERCADO.....	9
2.1 Análisis de la demanda.....	9
2.1.1 Perfil del consumidor	9
2.1.2 Espectro del consumidor.....	9
2.1.3 Demanda potencial.....	10
2.1.4 Ventajas competitivas	10
2.2 Análisis de la oferta	10
2.2.1 Oferta sustitutiva.....	10
2.2.2 Capacidad anual.....	11
2.2.3 Demanda objetivo	11
2.2.4 Valor del mercado.....	11
2.2.5 Balance oferta - demanda.....	12
III. ESTUDIO TÉCNICO	13
3.1 Dinamismo económico del área.....	13
3.2 Programa arquitectónico.....	13
3.3 Dimensionamientos	14
3.4 Diseño	14
3.5 Costeo de obra.....	15
IV. ESTUDIO FINANCIERO	16
4.1 Presupuesto de inversiones.....	16
4.1.1 Pronóstico de gastos financieros y amortización de capital.....	17



4.2 Pronóstico de ingresos	17
4.2.1 Pronóstico de ingresos anual	17
4.2.2 Pronóstico de ingresos global	18
4.3 Pronóstico de costos y gastos operacionales	18
4.4 Estado de resultados proforma	21
4.4.1 Flujo de efectivo	22
V. EVALUACIÓN FINANCIERA	23
5.1 Valor Presente Neto	23
5.2 Tasa Interna de Retorno	23
VI. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	25
6.1 Descripción de cargos	25
VII. CONCLUSIONES	26
VIII. ANEXOS	27
8.1 Metodología	27
8.2 Encuesta	29
8.3 Resultados de las encuestas	30
8.4 Sueldos y salarios	33
8.3 Costos y gastos	33
8.3 Gastos de administración y gestión	34



I. PERFIL DE EMPRESA

1.1 Descripción del negocio

Somos una empresa que une diversos conceptos orientados a la recreación, integración, relajación y el desarrollo de habilidades personales y de grupos. Debido a la vorágine con la que vivimos actualmente en las ciudades, existe la necesidad de un espacio para aprender, divertirse y descansar liberando el estrés de una manera sana.

De esta forma, decidimos ofrecer diferentes actividades de integración en donde cada persona experimente desarrollar o encontrar sus habilidades para aplicarlas a su vida diaria.

Contamos con 4 tipos de actividades, como son de integración, extremas, recreativas y culturales, así como servicios complementarios como alimentos, bebidas, hospedaje y transportación.

Como atractivo principal contamos con el campo de gotcha, donde tenemos como objetivo, por medio de juegos de misiones, que los visitantes desarrollen aptitudes importantes que les ayuden a fortalecer su carácter. Es un deporte extremo donde se liberan altas dosis de adrenalina, en el que los equipos deben enfrentarse entre sí para conseguir un objetivo y cuenta con reglas específicas y diferentes clases de juego. Este deporte desarrolla cualidades como Inteligencia, determinación, carácter, trabajo en equipo, autoconfianza y liderazgo. También con dinámicas al aire libre y eventos temáticos, que ayudarán a nuestros clientes a desarrollar sus habilidades y aptitudes personales y en equipo, con la finalidad de que puedan tener experiencias positivas y de impacto para su vida diaria.

Por otro lado, contamos con alianzas con diversos prestadores de servicios del lugar, para complementar la experiencia de nuestros clientes y ofrecerles experiencias memorables. Las actividades adicionales que ofreceremos sin ser operadas por nosotros son: Recorrido a Grutas de la Estrella, Parque Ecológico el Sol, Temazcal, Hospedaje, Alimentos y Bebidas.

1.1.1 Productos y servicios

Con el propósito de ofrecer a nuestros clientes un servicio integral, en donde puedan elegir las actividades de su preferencia y servicios para complementar su experiencia; se formarán paquetes de acuerdo a sus gustos y necesidades, tomando en cuenta el número de personas que deseen asistir y tiempo de estancia en nuestro sitio. De igual forma, se ofrecerán las actividades por separado, para atender a los clientes locales y los foráneos que no deseen pernoctar en el lugar.

CUADRO 1. PRODUCTOS Y SERVICIOS	
Tipo de actividad	Actividad
De integración	Dinámicas al aire libre
	Eventos temáticos
Extremas	Misiones en Gotcha
	Recorrido a Grutas de la Estrella
Culturales	Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tónico
	Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo
Recreativas	Parque ecológico El Sol



	Temazcal
Servicios complementarios	Hospedaje
	Alimentos
	Bebidas
	Transportación

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

1.2 Misión

Somos una empresa que contribuye al desarrollo de habilidades, fortalecimiento de lazos sociales y esparcimiento de nuestros clientes.

1.3 Visión

Ofrecemos una experiencia integral en un espacio de confianza e impulso, donde nuestros clientes sientan la libertad de expresar sus aptitudes y destrezas.

1.4 Propósito

Brindar un espacio de recreación, diversión y calidad, en donde nuestros clientes se sientan cómodos de experimentar sus habilidades y aptitudes; complementando con actividades extremas, culturales y recreativas.

1.5 Valores

Integridad
Honestidad
Responsabilidad
Respeto
Alegría

1.6 Objetivos y estrategias

CUADRO 2. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS	
Objetivos	Estrategias
1) Fomentar e incentivar la integración de los clientes, así como contribuir al desarrollo de sus habilidades y aptitudes.	1. Coordinar dinámicas de integración. 2. Realizar juegos de gotcha con misiones.
2) Generar experiencias de impacto positivo, para que los clientes continúen desarrollando sus habilidades y aptitudes en su cotidianidad.	1. Incentivar la diversión de manera prudente y segura sin hacer referencia a la violencia.
3) Ofrecer un producto cabal, de actividades de integración, extremas, culturales, recreativas y servicios complementarios.	1. Crear alianzas específicas e idóneas con los prestadores de las actividades y servicios complementarios, que ofrezcan la misma visión de negocio.



	2. Integrar paquetes dependiendo las necesidades de recreación del cliente.
4) Crear un ambiente seguro, en donde nuestros clientes se sientan cómodos de realizar las actividades programadas.	1. Los encargados y coordinadores tomaran cursos de primeros auxilios y de las actividades que se realizarán en el campo.
	2. Se mapearán los centros de salud cercanos y accesibles.
	3. Se dará constante mantenimiento a las instalaciones.
5) Expandir nuestro mercado; fidelizar y atraer nuevos clientes.	1. Presencia en medios de comunicación electrónica, propiciando promoción.
	2. Realizar encuestas de satisfacción para crear bases de datos y enviar promociones.
	3. Crear un programa de referidos, en donde nuestros clientes obtengan descuentos y promociones cuando inviten a familiares y amigos.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

1.7 Localización

El Campo recreativo de integración “Extreme Zone”, se encuentra ubicado en el Estado de México, en el Municipio de Ixtapan de la Sal.

En Av. Luis Donaldo Colosio No.1, Col. El Salitre, Ixtapan de la Sal, EDOMEX C.P. 51924

1.7.1 Macro - localización



Fuente: El Universal

Ixtapan de la Sal, es el Municipio número 40 del Estado de México; incorporado al Programa Pueblos Mágicos en el año 2015. Se encuentra a 135 kilómetros del suroeste de la Ciudad de México y a 85 de Toluca de Lerdo, capital del Estado de México.

Con una superficie de 111,232 km², cuenta con una población de 35,552 habitantes¹. Colinda al norte con los municipios de Coatepec Harinas y Villa Guerrero; al este con los municipios de Villa

¹ Dato obtenido de INEGI, actualizado al año 2015



Guerrero, Zumpahuacán y Tonatico; al sur con el municipio de Tonatico, el estado de Guerrero y el Municipio de Zacualpan; al oeste con los municipios de Zacualpan y Coatepec Harinas.

1.7.2 Micro - localización



El campo recreativo, se ubica a un costado de la carretera México-Ixtapan de la Sal, que conduce a Toluca, Tonatico y Piedras Negras, Guerrero. Se encuentra dentro del Hotel Quinta Ventura, que cuenta con servicios de poolbar, alberca climatizada, restaurante, auditorio y zonas recreativas. Nuestras instalaciones se encuentran a 5 minutos del centro de los Pueblos Tonatico e Ixtapan de la Sal. Enfrente del Hospital General de Ixtapan de la Sal y la Delegación Regional.

1.7.3 Ventajas de Ubicación

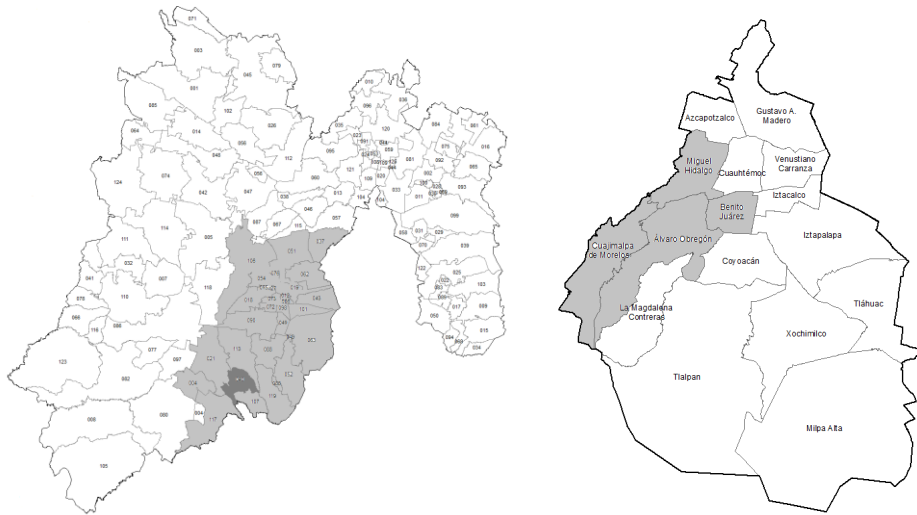
CUADRO 3. VENTAJAS DE UBICACIÓN
Se encuentra a un costado de la carretera Federal No. 55 México- Ixtapan.
Los sitios de interés se encuentran a menos de 20 minutos de distancia.
No se encuentra cerca, algún oferente sustitutivo con los mismos tipos de servicio.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



1.8 Radio de influencia

El radio de influencia, abarca los lugares que se encuentren a 2 horas de distancia, con una velocidad promedio de 95km/h. Dentro del radio de influencia, se contemplan las delegaciones de Cuajimalpa, Álvaro Obregón, Miguel Hidalgo y Benito Juárez de la Ciudad de México, así como los municipios del suroeste del Estado de México. (Ver Anexo 7.1.1. Metodología; Radio de influencia)



Fuente: Elaboración propia

Aunque el radio de influencia abarca parte de los Estados de Guerrero y Morelos, no se tomarán en cuenta para el estudio de mercado, ya que las vialidades que conducen a nuestro sitio son inseguras por la delincuencia de grupos armados y por ende, no son muy transitadas y la afluencia de turistas provenientes de estos Estados.



II. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Análisis de la demanda

El análisis de la demanda nos permitirá conocer los gustos y disponibilidad del cliente para adquirir nuestro producto, para captar la demanda correcta y de esta forma reducir riesgos. Por otro lado, nos hará saber el impacto que causaremos en un mercado que no se está atendiendo actualmente; así como los servicios que aclaman los clientes para complementar su experiencia.

2.1.1 Perfil del consumidor

El perfil del consumidor nos permitirá conocer las características generales que deben cubrir los clientes que deseamos captar; así como el número de personas dentro de nuestro radio de influencia con esas características, para identificar la magnitud de de la demanda potencial.

CUADRO 4. POBLACIÓN DENTRO DEL RADIO DE INFLUENCIA		
ESTADO	POBLACIÓN TOTAL	EDAD ENTRE 18 Y 39 AÑOS
Estado de México	4'283,840	697,370
Ciudad de México	3'462,122	581,826
TOTAL	3'069,538	1'279,196

FUENTE: INEGI Tabulados de la Encuesta Intercensal 2015

CUADRO 5. PERFIL DEL CONSUMIDOR		
Lugar de residencia	Ciudad y Estado de México	1'279,196
Edad	De 18 a 39 años	
Preferencia en actividades	Recreativas, de integración, culturales y extremas	
Acompañantes de viajes	Familiares y amigos	
Tiempo de traslado	Más de 1:30 horas	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.1.2 Espectro del consumidor

El espectro del consumidor nos informa las características específicas que deben cubrir nuestros clientes; esta información nos permite encontrar el número específico de personas a las que les interesa adquirir nuestro servicio o alguno similar.

Mediante un total de 98 encuestas realizadas a personas dentro del radio de influencia, obtuvimos los siguientes datos sobre los gustos y preferencias de los encuestados. (*Ver Anexo 7.1.2 Metodología; Obtención de tamaño muestral*).

CUADRO 6. ESPECTRO DEL CONSUMIDOR		
Preferencia en actividades	Recreativas, de integración, culturales y extremas	(38%)
Acompañantes de viajes	Familiares y amigos	(91%)
Tiempo de traslado	Más 1:30 horas	(54%)

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



2.1.3 Demanda Potencial

El número de personas que reside en los Municipios y Delegaciones del Estado y Ciudad de México respectivamente que se encuentran dentro del radio de influencia, con edad entre 18 y 39 años es de 1'279,196.

El espectro del consumidor cubre con las características específicas que nos interesan de nuestros clientes, para convertirlos en nuestra demanda potencial.

Demanda potencial= (1'279,196) (.38) (.91) (.54) = **238,867 personas.**

2.1.4 Ventajas Competitivas

CUADRO 7. VENTAJAS COMPETITIVAS
* Localización del campo; se encuentra en el Pueblo Mágico Ixtapan de la Sal en el Estado de México, por lo que la afluencia de visitantes es grande y se aprovechan las vialidades para un fácil traslado.
* Ofrecemos variedad de actividades; así nuestros clientes podrán elegir las que deseen realizar y el tiempo de estancia.
*El campo será operado y administrado por los dueños de la empresa; contando con experiencia y capacitación para ofrecer los servicios, sin dejar de lado la práctica de los valores e identidad de la empresa.
*Los costos que se manejan son competitivos , para la adquisición de viajes cortos.
*Brindamos servicios complementarios , como hospedaje, alimentos, bebidas y transportación, según el cliente lo desee; para facilitar su estancia y traslado.
*Las instalaciones están diseñadas para que los clientes puedan realizar distintas actividades de integración y recreación, en un mismo lugar y sin tener que desplazarse a grandes distancias.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.2 Análisis de la oferta

2.2.1 Oferta sustitutiva

El estudio de la oferta sustitutiva nos permitirá conocer el porcentaje de la demanda potencial que está siendo atendida, así como la demanda que esta falta por atender y en donde nosotros podemos incursionar.

CUADRO 8. OFERTA SUSTITUTIVA						
Nombre	Categoría	Capacidad	Rotación (TA/EP)	Días de operación	Capacidad anual	Relación de cercanía
Gotcha Presition	Campos de paintball y salón de eventos	35	12/2= 6	313	65,730	Intermedia (Toluca)
Guepard Gotcha	Gotcha y salón para reuniones	50	10/2= 5	313	78,250	Intermedia (Toluca)
TOTAL OFERTA SUSTITUTIVA					143,980	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Es importante mencionar que los oferentes sustitutivos no cuentan con todos los servicios y actividades que nosotros ofrecemos, pero si al menos dos de ellas.

2.2.2 Capacidad anual

La capacidad anual, nos permite identificar el número de personas que podemos recibir al año en nuestras instalaciones; tomando en cuenta que durante el primer año de operación no ocuparemos a la capacidad máxima, se asigna un porcentaje de ocupación a cada actividad que ofreceremos. (Ver Anexo 7.1.3 Metodología; Capacidad anual).

CUADRO 9. CAPACIDAD ANUAL						
Servicio	Capacidad máxima	Rotación	Días de apertura (anual)	Capacidad máxima anual	Porcentaje de ocupación	Ocupación anual (personas)
		(TA/EP)				
Misiones en Gotcha	20	4/2 = 2	261	10,440	35%	3,654
Dinámicas al aire libre	30	3/3 = 1	261	7,830	35%	2,740
Eventos temáticos	30	3/3 = 1	261	7,830	35%	2,740
Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tonatico	30	4/1.5 = 2.7	261	21,141	15%	3,171
Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo	30	4/0.5 = 8	261	62,640	5%	3,132
Recorrido a Grutas de la Estrella	30	4/2.5 = 1.6	261	12,528	25%	3,132
Parque ecológico El Sol	30	4/1 = 4	261	31,320	10%	3,132
Temazcal	20	4/2 = 2	261	10,440	20%	2,088
Total						23,789

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

2.2.3 Demanda objetivo

Es la proporción de la demanda potencial que el proyecto pretende captar, tomando en cuenta nuestras capacidades máximas de operación y los porcentajes de ocupación.

$$Demanda\ objetivo = \frac{Capacidad\ máxima\ anual}{Demanda\ potencial}$$

(23,789) (238,867) = .099 = 10% de la demanda potencial.

2.2.4 Valor del mercado

El valor del mercado nos arroja el monto total que la demanda potencial estaría dispuesta a invertir en la adquisición de nuestros productos o similares, en cada visita que realice.

Valor de mercado= (Demanda potencial) (Consumo promedio)

Valor de mercado= (238,867) (850) = **\$203,036,950**

2.2.5 Balance oferta – demanda

CUADRO 10. OFERTA-DEMANDA		
Oferta sustitutiva	Demanda potencial	Déficit (-) Superávit (+)
+143,980	-238,867	-94,887

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El balance oferta-demanda se realiza con base en el total de la capacidad máxima anual de los oferentes sustitutivos menos la demanda potencial, nos arroja un déficit de **-94,887**. Ya que la demanda histórica y futura no demuestra consumidores de productos similares a los de nuestro proyecto. (*Ver Anexo 7.1.7 Metodología; Balance Oferta- Demanda*).

Lo que indica que en nuestro mercado de incursión existe demanda potencial que atender y es donde incursionaremos, por ende, nuestro proyecto es viable.

III. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Dinamismo económico del área

Ixtapan de la Sal aporta el 11.2 % de la población económicamente activa en la región 23 de Estado de México, ubicándose en cuarto lugar. Es uno de los tres municipios de la región donde una mayor proporción de su población se encuentra laborando, en el propio municipio.

De igual forma, aporta en la agricultura 5,8%, obreros 15% y empleados en comercio y servicios 16%. Por tal motivo, ocupa el séptimo lugar en el sector primario y el y segundo en secundario y terciario, pese a ser el cuarto en población en la región.²

La actividad económica de Ixtapan de la Sal, es el Turismo y derivado de la misma, el comercio.³

3.2 Programa arquitectónico

El gotcha se encuentra en un terreno que será rentando al Hotel Quinta Ventura. Debido a las características que requiere el espacio para brindar el servicio, no se requiere realizar adecuaciones complejas.

Para ofrecer una experiencia completa, se ofrecerán a nuestros clientes, servicios complementarios del hotel como la alberca y salón de usos múltiples, así mismo, podrán realizar consumos independientes dentro del hotel, como en el restaurante y poolbar.

CUADRO 11. PROGRAMA ARQUITECTÓNICO			
Áreas operacionales	Mobiliario	Áreas funcionales	Mobiliario
Campo de gotcha	150 mts. de malla de seguridad.	Área de seguridad (gotcha)	3 mesas 4 sillas
	40 trincheras (tarimas, llantas, carreta, tinacos, troncos de árbol, comederos y bebederos de animales)		2 bases para marcadoras
Salón multiusos	1 proyector	Almacén de equipo	2 anaqueles
	1 pantalla de proyector		
	1 pizarrón		
	25 sillas plegables		
Alberca	3 palapas	Estacionamiento	Zona delimitada
	6 camastros		
	6 sillas		
		Sanitarios	2 tazas de baño
			2 lavabos

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

² Información obtenida de SEDUV, EDOMEX.

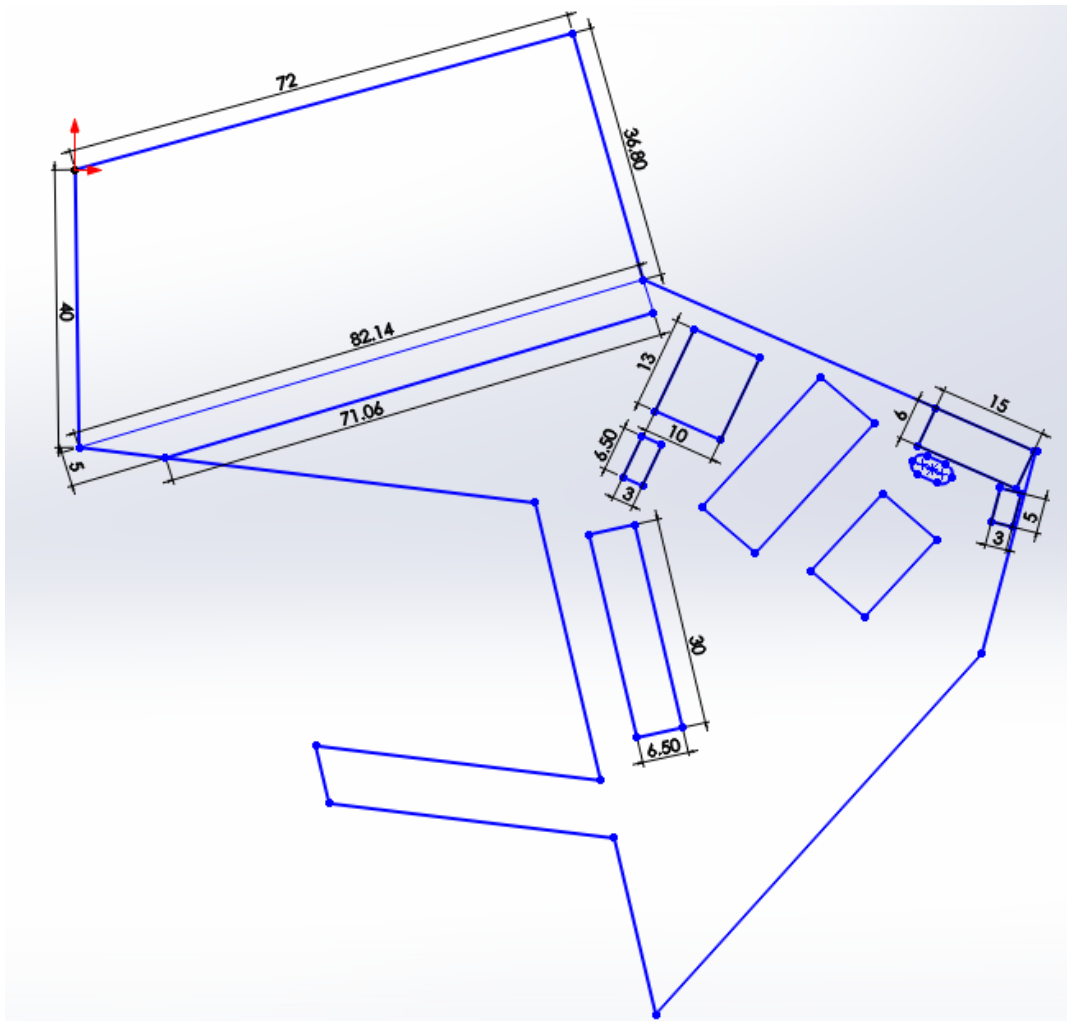
³ Enciclopedia de Los Municipios y Delegaciones de México Estado de México.

3.3 Dimensionamientos

CUADRO 12. DIMENSIONAMIENTOS					
ÁREAS OPERACIONALES	UM	SUPERFICIE	ÁREAS FUNCIONALES	UM	SUPERFICIE
Campo de gotcha	72 x 36.80 x 82.14 x 40 m	2901.02 m ²	Área de seguridad (gotcha)	71.06 x 5 m	382.99 m ²
Salón multiusos	13 x 10 m	130 m ²	Almacén de equipo	5 x 3 m	15 m ²
Alberca	15 x 6 m	90 m ²	Estacionamiento	30 x 6.50 m	195 m ²
			Sanitarios	3 x 6.50 m	19.50 m ²

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

3.4 Diseño



3.5 Costeo de obra

Dentro de las adecuaciones que deberán realizarse al campo, se contemplan los siguientes costos. Los cuales, se deberán en un periodo máximo de un mes, ya que las adecuaciones que se realizarán son superficiales.

CUADRO 13. COSTEO DE OBRA			
Concepto	Descripción	Costo	
Mantenimiento del campo	Nivelación del campo con máquina <i>Renta de Máquina por día</i>	\$1,500	
	Podar césped <i>Jornada de peón por día</i>	\$400	
	Recolección de piedras sueltas y basura	\$500	
	Despejar área de objetos peligrosos	\$500	
Colocación de malla	Adquisición de 120m. <i>Costo por metro \$35</i>	\$4,200	
Colocación de trincheras	Se remodelarán 12 trincheras existentes y se levantarán 12 más	20 tarimas	\$300
		4 tambos	\$120
		Pinzas	\$50
		Clavos de ¾"	\$152.10
		Clavos de 1"	\$166.50
		1 rollo de alambre recocado	\$1,224
		Auto (arrastre con grúa)	\$500
		Total	\$2,512.60
Adecuación del área de seguridad	Colocación de troncos como bancas y piedras	\$500	
	Colocación de mesas		
TOTAL		\$10,112.60	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

IV. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 Presupuesto de inversiones

Las inversiones se realizarán en un periodo de tres meses, considerando que las compras y adecuaciones del lugar no son de gran magnitud. Se consideran los costos iniciales para poder llevar a cabo la ejecución del proyecto.

De la misma manera se consideran las fuentes de inversión, como son, aportación de los inversionistas y liberación de un crédito bancario. Dentro de los rubros de las inversiones iniciales, se consideran como indispensables, los rubros de adecuaciones infraestructurales, compra de equipo para la ejecución de las actividades que ofreceremos, gastos preoperatorios como los seguros que deben contratarse, capital de trabajo que corresponde a los salarios que deberán cubrirse durante los primeros seis meses del proyecto, los gastos financieros pre-operatorios que corresponde al monto total que se pagará por concepto de intereses del crédito que se solicitará, de igual forma se considera un porcentaje del 3% para los imprevistos que puedan ocurrir durante la ejecución del proyecto.

Del monto total, los inversionistas proporcionaran el 29% y 71% de los gastos se cubrirán con el crédito solicitado.

CUADRO 14. CALENDARIZACIÓN EN ACTIVOS FIJOS					
Concepto	Origen del capital	Meses de aplicación			Monto
		1°	2°	3°	
Adecuaciones infraestructurales	Aportación propia	\$ 10,112.60			\$ 10,112.60
Equipo	Liberación de crédito	\$ 51,000.00	\$ 24,000.00		\$ 75,000.00
Gastos pre-operatorios	Liberación de crédito			\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
Capital de trabajo	Liberación de crédito		\$ 33,360.00	\$ 33,360.00	\$ 66,720.00
Gastos financieros pre-operatorios	Aportación propia				\$ 53,316.00
Subtotal					\$241,148.60
Imprevistos 3.5%	Aportación propia	\$ 2,813.40	\$ 2,813.40	\$ 2,813.40	\$ 8,440.20
TOTAL					\$249,588.80
APORTACIÓN PROPIA 29%					\$ 71,868.80
LIBERACIÓN DE CRÉDITO 71%					\$177,720.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

4.1.1 Pronóstico de gastos financieros y amortización de capital

CUADRO 15. PRONÓSTICO DE GASTOS FINANCIEROS Y AMORTIZACION DEL CAPITAL				
AÑOS OPERATIVOS	MONTO DEL CAPITAL POR AMORTIZAR	GASTO FINANCIERO 10%	AMORTIZACIONES	SERVICIO A LA DEUDA
1	\$ 177,720.00	\$ 17,772.00	\$ 35,544.00	\$ 53,316.00
2	\$ 142,176.00	\$ 14,217.60	\$ 35,544.00	\$ 49,761.60
3	\$ 106,632.00	\$ 10,663.20	\$ 35,544.00	\$ 46,207.20
4	\$ 71,088.00	\$ 7,108.80	\$ 35,544.00	\$ 42,652.80
5	\$ 35,544.00	\$ 3,554.40	\$ 35,544.00	\$ 39,098.40
TOTAL		\$ 53,316.00	\$ 177,720.00	\$ 231,036.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

4.2 Pronóstico de ingresos

El pronóstico de ingresos, nos proporciona información de la proyección de ventas que tendremos en nuestro primer año de operación y posteriormente a cinco años, que el tiempo en que se tiene previsto saldar la deuda del crédito.

Se consideran los servicios que se proporcionarían, la ocupación anual y la tarifa promedio de cada actividad, para que de esta forma calculemos el ingreso anual que tendremos y el incremento del 5 % para los años siguientes.

4.2.1 Pronóstico de ingresos anual

Para obtener el pronóstico de ingresos anual, se asignan porcentajes de la ocupación máxima anual descrita en el estudio de Mercado. Ver CUADRO 9. CAPACIDAD ANUAL.

Dichos porcentajes se asignan con base en las actividades que opera el Campo directamente, que son Misiones en Gotcha, Dinámicas al aire libre, Eventos temáticos y Recorridos a los Pueblos de Ixtapan de la Sal y Tonatico, así como al Pueblo Antiguo de Tonatico.

Por otro lado, se consideran las actividades que no serán operadas por el Campo, como son: Recorrido a las Grutas de la Estrella, Parque Ecológico el Sol y Temazcal. Sin embargo serán ofrecidas a los clientes mediante alianzas con los prestadores de estos servicios. Los porcentajes de ocupación de estas actividades se asignan con referencia en dichas alianzas. Las tarifas promedio consideradas en estas actividades, se basan en la ganancia por persona que tiene la empresa, después del pago a los operadores de dichos servicios.

CUADRO 16. PRONÓSTICO DE INGRESOS ANUAL				
Servicio	Porcentaje de ocupación	Ocupación anual (personas)	Tarifa promedio	Ingreso Anual
Misiones en Gotcha	35%	3,654	\$ 170.00	\$ 621,180.00
Dinámicas al aire libre	35%	2,740	\$ 100.00	\$ 274,000.00
Eventos temáticos	35%	2,740	\$ 200.00	\$ 548,000.00
Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tonatico	15%	3,171	\$ 25.00	\$ 79,275.00

Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo	5%	3,132	\$ 25.00	\$ 78,300.00
Recorrido a Grutas de la Estrella	25%	3,132	\$ 5.00	\$ 15,660.00
Parque ecológico El Sol	10%	3,132	\$ 5.00	\$ 15,660.00
Temazcal	20%	2,088	\$ 25.00	\$ 52,200.00
TOTAL				\$ 1,684,275.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

4.2.2 Pronóstico de ingresos global

CUADRO 17. PRONÓSTICO DE INGRESOS GLOBAL

Servicio	Porcentaje de ocupación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
			Crecimiento del 5%			
Misiones en Gotcha 35.47 %	35%	\$ 621,180.00	\$ 709,920.00	\$ 798,660.00	\$ 887,400.00	\$ 976,140.00
Dinámicas al aire libre 15.64%	35%	\$ 274,000.00	\$ 313,142.86	\$ 352,285.71	\$ 391,428.57	\$ 430,571.43
Eventos temáticos 31.29%	35%	\$ 548,000.00	\$ 626,285.71	\$ 704,571.43	\$ 782,857.14	\$ 861,142.86
Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tonatico 4.53%	15%	\$ 79,275.00	\$ 105,700.00	\$ 132,125.00	\$ 158,550.00	\$ 184,975.00
Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo 4.47%	5%	\$ 78,300.00	\$ 156,600.00	\$ 234,900.00	\$ 313,200.00	\$ 391,500.00
Recorrido a Grutas de la Estrella 0.89%	25%	\$ 15,660.00	\$ 18,792.00	\$ 21,924.00	\$ 25,056.00	\$ 28,188.00
Parque ecológico El Sol 0.89%	10%	\$ 15,660.00	\$ 23,490.00	\$ 31,320.00	\$ 39,150.00	\$ 46,980.00
Temazcal 2.89%	20%	\$ 52,200.00	\$ 65,250.00	\$ 78,300.00	\$ 91,350.00	\$ 104,400.00
Ventas actividades		\$ 1,684,275.00	\$ 2,019,180.57	\$ 2,354,086.14	\$ 2,688,991.71	\$ 3,023,897.29
Otros Ingresos 3.84%		\$ 67,200.00	\$ 70,560.00	\$ 73,920.00	\$ 77,280.00	\$ 80,640.00
TOTAL INGRESOS		\$ 1,751,475.00	\$ 2,089,740.57	\$ 2,428,006.14	\$ 2,766,271.71	\$ 3,104,537.29

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

4.3 Pronóstico de costos y gastos operacionales

Por otro lado, el pronóstico de costos y gastos operacionales contabilizará el dinero que se desembolsará para poder llevar a cabo la operación de los diferentes servicios que se ofrecerán. La idea de contemplar estos gastos, se remonta a mantener las actividades operacionales de la empresa, sin tener pérdidas, o en su caso, poder adecuarlas con base en los ingresos obtenidos; siempre buscando fortalecer condiciones óptimas de trabajo y operación.

El porcentaje de sueldos y salarios es definido con base en las cinco personas que están laborando en el campo. (Ver Anexo 8.4 Sueldos y salarios).

Los costos y gastos se especifican en los anexos. (Ver Anexo 8.5 Costos y gastos).

CUADRO 18. PRONÓSTICO DE COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Misiones en Gotcha 35.47 %	\$ 621,180.00	\$ 709,920.00	\$ 798,660.00	\$ 887,400.00	\$ 976,140.00
Dinámicas al aire libre 15.64%	\$ 274,000.00	\$ 313,142.86	\$ 352,285.71	\$ 391,428.57	\$ 430,571.43
Eventos temáticos 31.29%	\$ 548,000.00	\$ 626,285.71	\$ 704,571.43	\$ 782,857.14	\$ 861,142.86
Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tonicaco 4.53%	\$ 79,275.00	\$ 105,700.00	\$ 132,125.00	\$ 158,550.00	\$ 184,975.00
Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo 4.47%	\$ 78,300.00	\$ 156,600.00	\$ 234,900.00	\$ 313,200.00	\$ 391,500.00
Recorrido a Grutas de la Estrella 0.89%	\$ 15,660.00	\$ 18,792.00	\$ 21,924.00	\$ 25,056.00	\$ 28,188.00
Parque ecológico El Sol 0.89%	\$ 15,660.00	\$ 23,490.00	\$ 31,320.00	\$ 39,150.00	\$ 46,980.00
Temazcal 2.98%	\$ 52,200.00	\$ 65,250.00	\$ 78,300.00	\$ 91,350.00	\$ 104,400.00
Ventas actividades	\$ 1,684,275.00	\$ 2,019,180.57	\$ 2,354,086.14	\$ 2,688,991.71	\$ 3,023,897.29
Otros Ingresos 3.84%	\$ 67,200.00	\$ 70,560.00	\$ 73,920.00	\$ 77,280.00	\$ 80,640.00
TOTAL INGRESOS	\$ 1,751,475.00	\$ 2,089,740.57	\$ 2,428,006.14	\$ 2,766,271.71	\$ 3,104,537.29
COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES					
Misiones en Gotcha					
Sueldos y salarios (10% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 62,118.00	\$ 70,992.00	\$ 79,866.00	\$ 88,740.00	\$ 97,614.00
Costos (20% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 124,236.00	\$ 141,984.00	\$ 159,732.00	\$ 177,480.00	\$ 195,228.00
Otros Gastos (5% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 31,059.00	\$ 35,496.00	\$ 39,933.00	\$ 44,370.00	\$ 48,807.00
(A) Utilidad bruta Misiones en Gotcha (65%)	\$ 403,767.00	\$ 461,448.00	\$ 519,129.00	\$ 576,810.00	\$ 634,491.00
Dinámicas al aire libre					
Sueldos y salarios (10% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 27,400.00	\$ 31,314.29	\$ 35,228.57	\$ 39,142.86	\$ 43,057.14
Costos (15% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 41,100.00	\$ 46,971.43	\$ 52,842.86	\$ 58,714.29	\$ 64,585.71
(B) Utilidad bruta dinámicas al aire libre (75%)	\$ 205,500.00	\$ 234,857.14	\$ 264,214.29	\$ 293,571.43	\$ 322,928.57
Eventos temáticos					
Sueldos y salarios (15% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 82,200.00	\$ 93,942.86	\$ 105,685.71	\$ 117,428.57	\$ 129,171.43
Costos (25% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 137,000.00	\$ 156,571.43	\$ 176,142.86	\$ 195,714.29	\$ 215,285.71
Otros Gastos (5% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 27,400.00	\$ 31,314.29	\$ 35,228.57	\$ 39,142.86	\$ 43,057.14
(C) Utilidad bruta eventos temáticos (55%)	\$ 301,400.00	\$ 344,457.14	\$ 387,514.29	\$ 430,571.43	\$ 473,628.57
Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tonicaco					

Sueldos y salarios (15% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 11,891.25	\$ 15,855.00	\$ 19,818.75	\$ 23,782.50	\$ 27,746.25
Costos (15% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 11,891.25	\$ 15,855.00	\$ 19,818.75	\$ 23,782.50	\$ 27,746.25
(D) Utilidad bruta recorrido al centro (70%)	\$ 55,492.50	\$ 73,990.00	\$ 92,487.50	\$ 110,985.00	\$ 129,482.50
Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo					
Sueldos y salarios (15% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 11,745.00	\$ 23,490.00	\$ 35,235.00	\$ 46,980.00	\$ 58,725.00
Costos (15% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 11,745.00	\$ 23,490.00	\$ 35,235.00	\$ 46,980.00	\$ 58,725.00
(E) Utilidad bruta recorrido a las ruinas (70%)	\$ 54,810.00	\$ 109,620.00	\$ 164,430.00	\$ 219,240.00	\$ 274,050.00
Recorrido a Grutas de la Estrella					
Costos (30% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 4,698.00	\$ 5,637.60	\$ 6,577.20	\$ 7,516.80	\$ 8,456.40
(F) Utilidad bruta recorrido a Grutas (70%)	\$ 10,962.00	\$ 13,154.40	\$ 15,346.80	\$ 17,539.20	\$ 19,731.60
Parque ecológico El Sol					
Costos (30% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 4,698.00	\$ 7,047.00	\$ 9,396.00	\$ 11,745.00	\$ 14,094.00
(G) Utilidad bruta Parque Ecológico (70%)	\$ 10,962.00	\$ 16,443.00	\$ 21,924.00	\$ 27,405.00	\$ 32,886.00
Temazcal					
Costos (30% sobre los ingresos de la actividad)	\$ 15,660.00	\$ 19,575.00	\$ 23,490.00	\$ 27,405.00	\$ 31,320.00
(H) Utilidad bruta Temazcal (70%)	\$ 36,540.00	\$ 45,675.00	\$ 54,810.00	\$ 63,945.00	\$ 73,080.00
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL (UBO) DE A,B,C,D,E,F,G Y H	\$ 1,079,433.50	\$ 1,299,644.69	\$ 1,519,855.87	\$ 1,740,067.06	\$ 1,960,278.24
GASTOS FUNCIONALES					
Gastos de administración y gestión (3% sobre total de ingresos)	\$ 52,544.25	\$ 62,692.22	\$ 72,840.18	\$ 82,988.15	\$ 93,136.12
Gastos de promoción y publicidad (2.5% sobre total de ingresos)	\$ 43,786.88	\$ 52,243.51	\$ 60,700.15	\$ 69,156.79	\$ 77,613.43
Gastos de mantenimiento (3.5%)	\$ 61,301.63	\$ 73,140.92	\$ 84,980.22	\$ 96,819.51	\$ 108,658.81
TOTAL GASTOS FUNCIONALES	\$ 157,632.75	\$ 188,076.65	\$ 218,520.55	\$ 248,964.45	\$ 279,408.36

UTILIDAD NETA OPERACIONAL (UTILIDAD BUTA DE OPERACIÓN-GASTOS FUNCIONALES + OTROS INGRESOS)	\$ 989,000.75	\$ 1,182,128.03	\$ 1,375,255.32	\$ 1,568,382.60	\$ 1,761,509.89
---	----------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La utilidad neta operacional, nos arroja números positivos, es decir, aun considerando los costos y gastos operacionales y funcionales, obtenemos ganancias con los servicios que ofreceremos.

4.4 Estado de resultados proforma

El Estado de resultados proforma nos permitirá realizar las proyecciones financieras, proporcionará los horizontes del proyecto, es decir, los números negativos o positivos que podría arrojar nuestro proyecto de inversión; cuantificar su factibilidad.

Nos arrojará el comportamiento que tendrá nuestro proyecto durante los cinco primeros años de operación, durante los que estaremos comprometidos a recuperar el dinero de inversión fijando el horizonte del proyecto que se pretende efectuar.

CUADRO 19. ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos totales	\$ 1,751,475.00	\$ 2,089,740.57	\$ 2,428,006.14	\$ 2,766,271.71	\$ 3,104,537.29
Costos y gastos operacionales	\$ 604,841.50	\$ 719,535.89	\$ 834,230.27	\$ 948,924.66	\$ 1,063,619.04
Utilidad bruta operacional	\$ 1,079,433.50	\$ 1,299,644.69	\$ 1,519,855.87	\$ 1,740,067.06	\$ 1,960,278.24
Gastos funcionales	\$ 157,632.75	\$ 188,076.65	\$ 218,520.55	\$ 248,964.45	\$ 279,408.36
Utilidad neta operacional	\$ 989,000.75	\$ 1,182,128.03	\$ 1,375,255.32	\$ 1,568,382.60	\$ 1,761,509.89
Gastos financieros	\$ 53,316.00	\$ 49,761.60	\$ 46,207.20	\$ 42,652.80	\$ 39,098.40
Depreciación (3% de ingresos totales)	\$ 52,544.25	\$ 62,692.22	\$ 72,840.18	\$ 82,988.15	\$ 93,136.12
Renta y alquiler (1.4% de ingresos totales)	\$ 24,520.65	\$ 29,256.37	\$ 33,992.09	\$ 38,727.80	\$ 43,463.52
TOTAL GASTOS NO DEPARTAMENTALES	\$ 130,380.90	\$ 141,710.19	\$ 153,039.47	\$ 164,368.76	\$ 175,698.04
Utilidad antes de ISR y reparto de utilidades a trabajadores	\$ 858,619.85	\$ 1,040,417.85	\$ 1,222,215.85	\$ 1,404,013.85	\$ 1,585,811.85
ISR (34% de utilidad) y reparto de utilidades a los trabajadores (10%)	\$ 377,792.73	\$ 457,783.85	\$ 537,774.97	\$ 617,766.09	\$ 697,757.21
UTILIDAD/PERDIDA FINAL	\$ 480,827.12	\$ 582,634.00	\$ 684,440.88	\$ 786,247.75	\$ 888,054.63

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La utilidad durante los primeros cinco años de operación es positiva, es decir, hasta este momento el proyecto es viable.

4.4.1 Flujo de efectivo

Esta operación nos permitirá conocer durante los primeros cinco años de operación, la acumulación de activos líquidos después de los costos, gastos, intereses y pago de capital, con la finalidad de buscar su adecuada administración.

CUADRO 20. FLUJO DE EFECTIVO					
Utilidad final	\$ 480,827.12	\$ 582,634.00	\$ 684,440.88	\$ 786,247.75	\$ 888,054.63
Depreciación (+)	\$ 52,544.25	\$ 62,692.22	\$ 72,840.18	\$ 82,988.15	\$ 93,136.12
Amortización (-)	\$ 35,544.00	\$ 35,544.00	\$ 35,544.00	\$ 35,544.00	\$ 35,544.00
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 497,827.37	\$ 609,782.21	\$ 721,737.06	\$ 833,691.91	\$ 945,646.75

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

V. EVALUACIÓN FINANCIERA

Durante la evaluación financiera, justificaremos la inversión del proyecto y su rentabilidad. Lo cual, permitirá a los inversionistas conocer la liquidez de su capital dentro de nuestro proyecto. Los cuáles se verán reflejados mediante dos indicadores financieros, que son el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Rendimiento.

(Ver Anexos de Metodología; 7.1.13 Capital Futuro, 7.1.14 VPN y 7.1.15 TIR).

5.1 Valor Presente Neto

El valor presente neto, es la suma del valor presente de los flujos de efectivo anuales. Se empleará para el análisis del valor de la inversión en nuestro proyecto, y de esa forma evaluarlo en comparación con otros proyectos o formas de inversión disponibles.

CUADRO 21. VALOR PRESENTE NETO			
AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FACTORES DE ACTUALIZACION	
		TASA RELEVATE (7.23%)	MONTOS ACTUALIZADOS
1	\$ 497,827.37	0.932574839	\$ 464,261.28
2	\$ 609,782.21	0.869695831	\$ 530,325.05
3	\$ 721,737.06	0.811056449	\$ 585,369.50
4	\$ 833,691.91	0.756370838	\$ 630,580.25
5	\$ 945,646.75	0.705372412	\$ 667,033.13
TOTAL	\$ 3,608,685.30		\$ 2,877,569.20
VPN=	\$ 2,627,980.40		

FUENTE: ELACORACIÓN PROPIA

El valor presente neto que nos proporciona el ejercicio es positivo, lo que nos indica que el proyecto es rentable.

5.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno, nos proporcionará la tasa de interés que ofrece nuestro proyecto hacia la inversión realizada. Es decir, el porcentaje de beneficio que podremos proporcionar.

Es la evaluación final del proyecto, ya que proporciona una medida de rentabilidad, definida en porcentaje de retorno.

CUADROS 22 Y 23. FACTORES DE ACTUALIZACIÓN

AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FACTORES DE ACTUALIZACION	
		TASA RELEVANTE (218%)	MONTOS ACTUALIZADOS
1	\$ 497,827.37	0.314465409	\$ 156,549.49
2	\$ 609,782.21	0.098888493	\$ 60,300.44
3	\$ 721,737.06	0.03109701	\$ 22,443.86
4	\$ 833,691.91	0.009778934	\$ 8,152.62

5	\$	945,646.75	0.003075137	\$	2,907.99
TOTAL	\$	3,608,685.30		\$	250,354.41
VPN=	\$	765.61	FUENTE: ELACORACIÓN PROPIA		

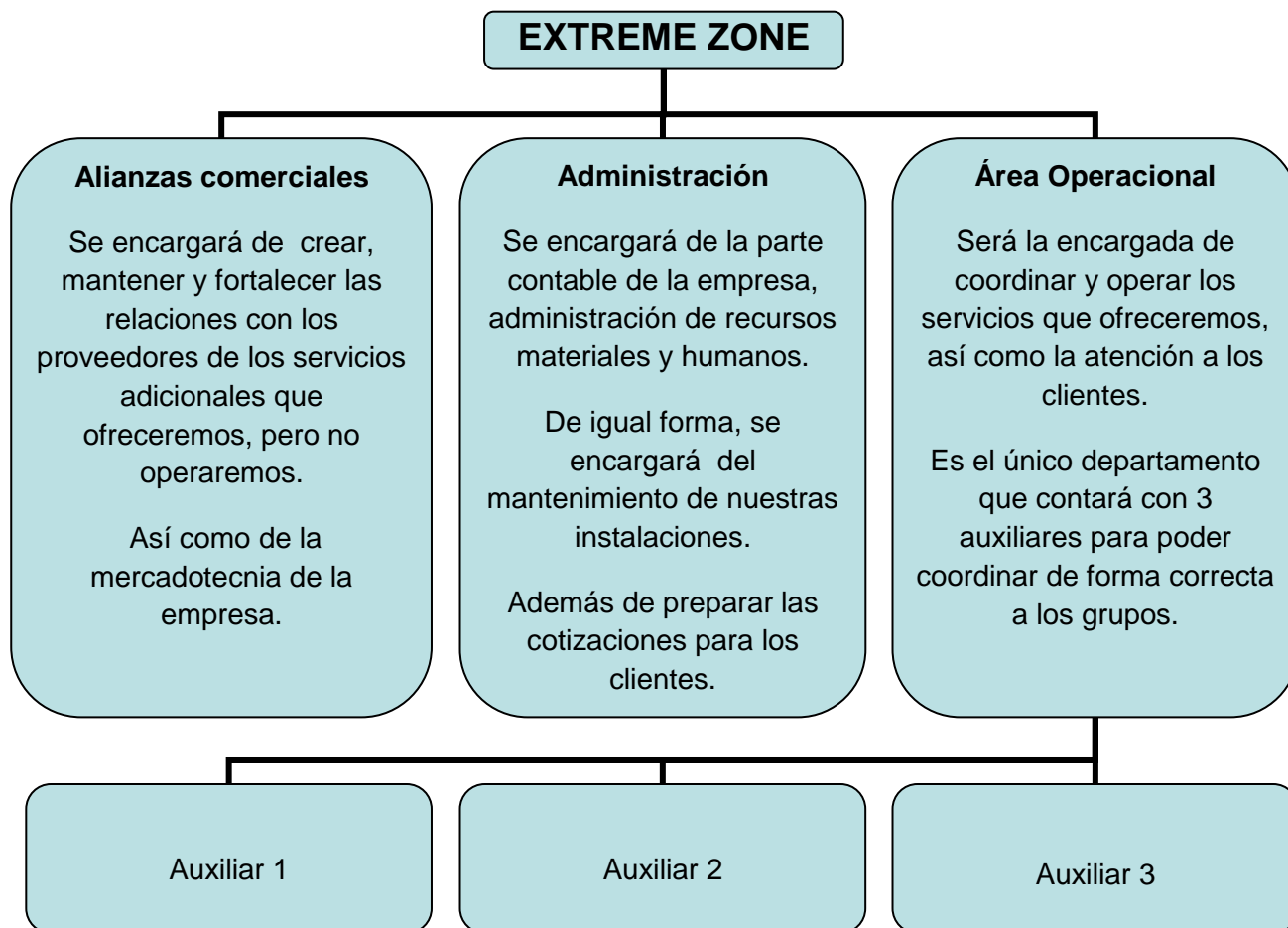
AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FACTORES DE ACTUALIZACION		
		TASA RELEVANTE (219%)	MONTOS ACTUALIZADOS	
1	\$ 497,827.37	0.313479624	\$ 156,058.74	
2	\$ 609,782.21	0.098269475	\$ 59,922.98	
3	\$ 721,737.06	0.030805478	\$ 22,233.46	
4	\$ 833,691.91	0.00965689	\$ 8,050.87	
5	\$ 945,646.75	0.003027238	\$ 2,862.70	
TOTAL	\$ 3,608,685.30		\$ 249,128.74	
VPN=	-\$	460.06	FUENTE: ELACORACIÓN PROPIA	

TIR=	218.6 %
-------------	----------------

El resultado del 218.6% que arrojó la TIR, indica que nuestro proyecto de inversión es rentable y tiene altas posibilidades de ser una empresa exitosa. Es decir, tendría que existir un proyecto con un costo de oportunidad superior al 218.6% para que nuestro proyecto deje de ser atractivo para los inversionistas.

VI. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 Descripción de cargos



VII. CONCLUSIONES

Mediante los estudios implantados por el método del Seminario de Desarrollo de Emprendedores hacia Nuevos Modelos de Negocios Turísticos, se llega a la conclusión de que el Proyecto de Inversión “Campo Recreativo y de Integración Extreme Zone” es viable.

Debido a que:

- La inversión es recuperada al plazo fijado (cinco años).
- Existe un flujo de efectivo positivo durante los cinco primeros años de operación.
- Se proyecta con seguridad una operación estable y un crecimiento económico gradual.
- Con base en los estudios levantados, es un proyecto atractivo e innovador para los consumidores potenciales.
- El costo de oportunidad del proyecto es de 218.6%, que es la tasa de interés mediante la que se recupera nuestra inversión.

Mediante el **Estudio de Mercado**, nos percatamos que hay una demanda potencial de **238,867 personas** dentro de nuestro radio de influencia.

De las cuales, **143,980** son atendidas por nuestros oferentes sustitutos. Es decir, aun hay una demanda potencial de **94,887** de personas sin atender.

Considerando nuestros porcentajes de ocupación, atenderemos a **23,789 personas** durante el primer año, es decir, el **10% de la demanda potencial total**; con un crecimiento anual del 5%.

El **Estudio Técnico** nos informa que es adecuado desarrollar nuestro proyecto de inversión en el lugar establecido, ya que el Turismo es la actividad económica principal del Municipio. De igual forma, el sitio se encuentra en las inmediaciones del Hotel Quinta Ventura, el cual, cuenta con la infraestructura adecuada para proporcionar los servicios complementarios a los clientes. El costo de obra, para las adecuaciones que se van a realizar, es marginal.

Con el **Estudio Financiero** nos percatamos que la **utilidad final es positiva**, es decir, considerando los diferentes tipos de costos y gastos, aun tenemos un flujo de efectivo activo, sano y creciente anualmente.

Finalmente, la **Evaluación Financiera** nos indica que nuestro proyecto de inversión **es viable**; presentando un VPN positivo y una TIR del 218%.

VIII. ANEXOS

8.1 Metodología

8.1.1 Radio de influencia

El radio de influencia se determina aplicando una regla de proporciones; en donde se toma en cuenta el tiempo de recorrido que los clientes estarían dispuestos a utilizar para desplazarse hacia nuestro campo, así como la velocidad en que lo hacen en auto propio o transporte público.

- Tiempo de recorrido: 120 minutos
- Velocidad promedio: 95 km/h
- Radio de influencia: $(120) (95) / (60) = 190 \text{ km a la redonda.}$

8.1.2 Obtención del tamaño muestral

Tipo de muestreo: aleatorio simple, tomando en cuenta la fórmula del método de proporciones.

$$n = \frac{Z^2 P Q}{E^2}$$

Donde:

n Tamaño de la muestra.

Z (Nivel de confianza)= 95%

P (Probabilidad de éxito)= 87%

Q (Probabilidad de fracaso)= 13%

E (Máximo error permitido)= 7%

$$n = \frac{(1.96)^2 (.87) (.13)}{(.07)^2} = 89$$

89 + 10% de máximo error permitido= **98 encuestas a realizar**

*La probabilidad de éxito y fracaso, se obtuvo del levantamiento de 15 encuestas piloto, en donde se obtuvo un resultado positivo de 13 encuestas y un negativo de 2.

8.1.3 Capacidad anual

Capacidad anual= (Capacidad instalada) (Rotación) (Días de apertura)

8.1.4 Demanda objetivo

Demanda objetivo= $\frac{\text{Capacidad máxima anual}}{\text{Demanda potencial}}$

8.1.5 Rotación

Rotación= (Numero de horas de apertura al día) (Promedio de estancia en horas)

8.1.6 Valor de mercado

Valor de mercado= (Demanda potencial) (Consumo promedio)

8.1.7 Balance oferta-demanda

Demanda – Oferta = Superávit/Déficit

8.1.8 Utilidad Bruta Operacional

Ingresos totales – Costos y Gastos operacionales

8.1.9 Utilidad Neta Operacional

Utilidad bruta operacional – Gastos funcionales

8.1.10 Utilidad antes de Impuestos

Utilidad neta operacional – Gastos no departamentales

8.1.11 Utilidad o pérdida final

Utilidad antes de impuestos – ISR - PTU

8.1.12 Flujo efectivo

Utilidad o pérdida final + Depreciación – Amortizaciones

8.1.13 Capital futuro

Capital presente $(1 + i)^t$

8.1.14 VNP

Σ Flujos de efectivo actualizados – Σ Inversiones actualizadas

8.1.15 TIR

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \left[\frac{VPNi1}{VPNi1 - VPNi2} \right]$$

8.2 Encuesta

Instrucciones: Su opinión es importante para nosotros, por favor marque la respuesta con la que se sienta identificado.

- 1) Lugar de residencia
 - a) Estado de México
 - b) Ciudad de México
 - c) Otro, ¿Cuál? _____

- 2) Edad
 - a) 18 a 28
 - b) 29 a 39
 - c) más de 39

- 3) Ingreso Mensual
 - a) Menos de 15 mil
 - b) Más de 15 mil

- 4) De las siguientes actividades, ¿Cuál(es) de su preferencia?
 - a) Recreativas (Parque acuático, visita a parque ecológico con cascada, temazcal)
 - b) De integración (Eventos temáticos, dinámicas al aire libre)
 - c) Culturales (Recorrido al centro de un Pueblo Mágico, recorrido a las Ruinas de un Pueblo Antiguo)
 - d) Extremas (Recorrido en grutas, misiones en gotcha)
 - e) Todas
 - f) Ninguna

- 5) ¿Cuál de las siguientes actividades realiza con mayor frecuencia?
 - a) Recreativas
 - b) De integración
 - c) Culturales
 - d) Actividades extremas
 - e) Ninguna

- 6) Regularmente, sus salidas las realiza con:
 - a) Solo
 - b) Familiares
 - c) Amigos

- 7) ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a destinar para desplazarse por carretera a un viaje corto?
 - a) Menos de 1 hora
 - b) De 1 a 1:30 horas
 - c) Más de 1:30 horas

- 8) En su tiempo libre, ¿qué actividades le gusta realizar?

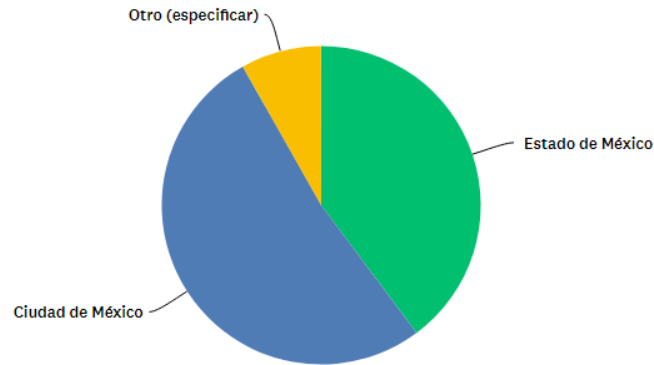
- 9) En su tiempo libre, ¿qué actividades que no haya realizado anteriormente le gustaría practicar?

8.3 Resultados de las encuestas

De 98 encuestas realizadas, obtuvimos que:

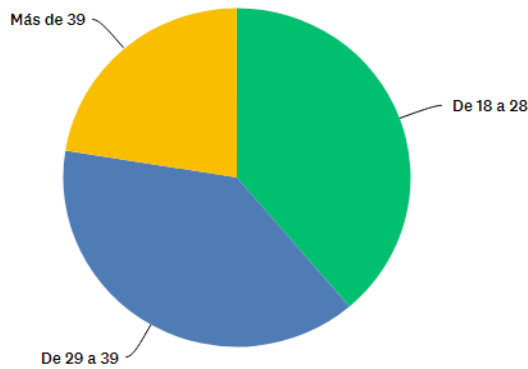
1) Lugar de residencia

Estado de México	39.80%	39
Ciudad de México	52.04%	51
Otro	8.16%	8



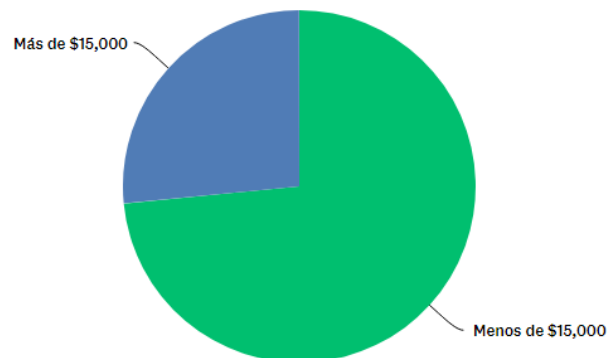
2) Edad

De 18 a 28	38.78%	38
De 29 a 39	38.78%	38
Más de 39	22.45%	22



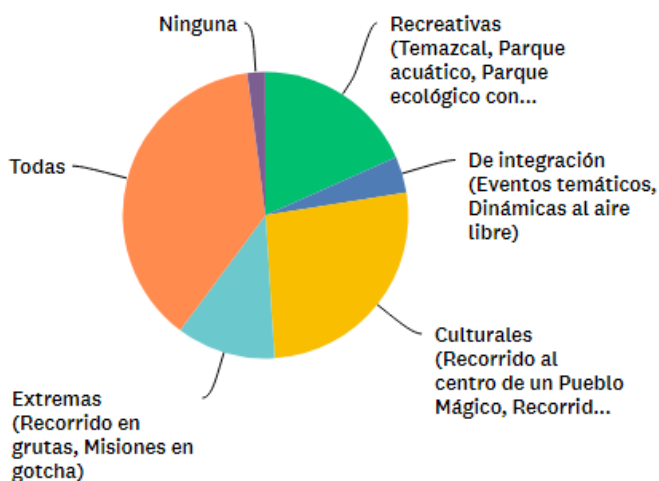
3) Ingreso Mensual

Más de \$15,000	73.47%	72
Menos de \$15,000	26.53%	26



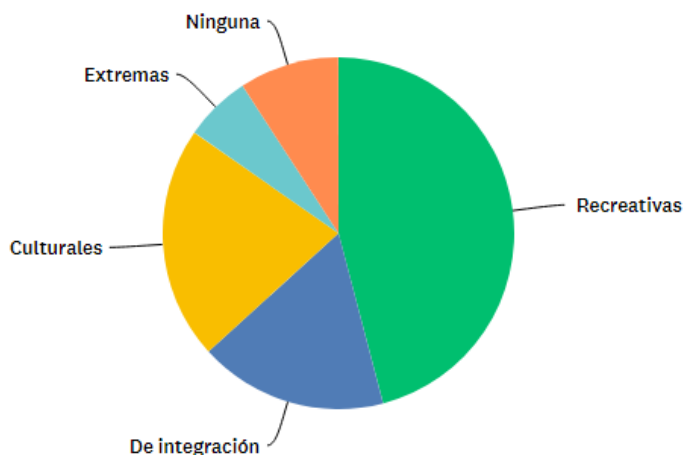
4) De las siguientes actividades, ¿Cuál(es) de su preferencia?

Recreativas (Temazcal, Parque acuático, Parque ecológico con cascada)	18.37%	18
De integración (Eventos temáticos, Dinámicas al aire libre)	4.08%	4
Culturales (Recorrido al centro de un Pueblo Mágico, Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo)	26.53%	26
Extremas (Recorrido en grutas, Misiones en gotcha)	11.22%	11
Todas	37.76%	37
Ninguna	2.04%	2



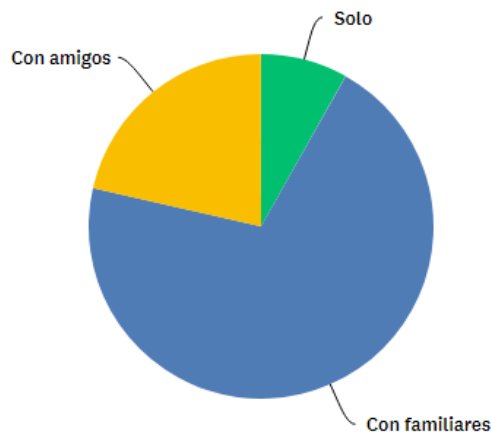
5) ¿Cuál de las siguientes actividades realiza con mayor frecuencia?

Recreativas	45.92%	45
De integración	17.35%	17
Culturales	21.43%	21
Extremas	6.12%	6
Ninguna	9.18%	9



6) Regularmente, sus salidas las realiza con:

Solo	8.16%	8
Familiares	70.41%	69
Amigos	21.43%	21



7) ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a destinar para desplazarse por carretera a un viaje corto?

Menos de una hora	2.04%	2
De 1 a 1:30 horas	43.88%	43
Más de 1:30 horas	54.08%	53



8.4 Sueldos y salarios

Los sueldos y salarios son definidos con base en las seis personas que estarán laborando en el Campo y atenderán las actividades que se operan en nuestras instalaciones. El monto total de los sueldos y salarios son distribuidos en las 3 áreas operacionales de la empresa. Se considera también que los sueldos y salarios son asignados con base en los 21 eventos que se tienen previstos por mes, durante el primer año.

CUADRO 24. SUELDOS Y SALARIOS				
Año	Total Anual	Total Mensual	No. De personas	Mensual por persona
1	\$ 195,354.25	\$ 16,279.52	6	\$ 2,713.25
2	\$ 235,594.14	\$ 19,632.85	6	\$ 3,272.14
3	\$ 275,834.04	\$ 22,986.17	6	\$ 3,831.03
4	\$ 316,073.93	\$ 26,339.49	6	\$ 4,389.92
5	\$ 356,313.82	\$ 29,692.82	6	\$ 4,948.80

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

8.5 Costos y gastos

Los costos y gastos son definidos dependiendo las actividades que se ofrece a los clientes.

CUADRO 25. COSTOS Y GASTOS				
Departamento	Total Anual	Total Mensual	Total mensual por actividades	Concepto
Misiones en Gotcha	\$ 124,236.00	\$ 10,353.00	\$ 10,353.00	Cajas de pintura. CO2. Limpieza de equipo; marcadoras, caretas, chalecos. Mantenimiento del campo y trincheras.
Dinámicas al aire libre	\$ 41,100.00	\$ 3,425.00	\$ 3,425.00	Papelería; marcadores, hojas, gafetes, palos de madera. Pelotas grandes y pequeñas. Estambre. Cestos. Mantas.
Eventos temáticos	\$ 137,000.00	\$ 11,416.67	\$ 11,416.67	Se definen dependiendo el tipo de evento; fiestas temáticas, lunadas, campismo, etc.
Recorrido al centro de Ixtapan de la Sal ó Tonatico	\$ 11,891.25	\$ 990.94	\$ 4,057.69	Gasolina del transporte para el traslado de los clientes a las actividades.
Recorrido a las ruinas de un Pueblo Antiguo	\$ 11,745.00	\$ 978.75		
Recorrido a Grutas de la Estrella	\$ 4,698.00	\$ 391.50		
Parque ecológico El Sol	\$ 4,698.00	\$ 391.50		
Temazcal	\$ 15,660.00	\$ 1,305.00		

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

8.6 Gastos de administración y gestión

Dentro de los gastos de administración y gestión se considera durante el primer año un total de \$52,544.25 y mensual de \$4,378.69.

Los cuales, cubren los gastos para la ejecución de las actividades que debe realizar el área de alianzas comerciales y administración de la empresa. Como son: reuniones con los clientes comerciales, preparación para los planes de ofertas comerciales, en el caso del área administrativa, se consideran gastos de papelería para el control de la nómina y preparación de cotizaciones para los clientes.