



Noelia Elizabeth Doldán Chaparro
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA
Administración de Empresas
Asunción – Paraguay - 2018

TÍTULO / TITLE:

**PLAN DE NEGOCIO DE LA POSADA D&D EN LA CIUDAD DE MAURICIO JOSÉ
TROCHE, DEPARTAMENTO DEL GUAIRÁ
BUSINESS PLAN FOR D&D INN IN THE CITY OF MAURICIO JOSÉ TROCHE,
GUAIRÁ DEPARTMENT**

RESUMEN:

Este Plan de Negocios aborda la creación de una posada en Mauricio José Troche, Guairá, con el propósito de satisfacer las demandas latentes en el sector turístico. La esencia del negocio se centra en proporcionar experiencias únicas y memorables a familias, parejas y amigos en un entorno natural. El servicio principal, "Alojamiento en Bungalow", se distingue por su construcción tradicional y rústica, fomentando una conexión auténtica con la vida rural. El análisis de mercado revela un claro interés de las personas por vivir nuevas experiencias en el interior del país, alejándose del bullicio de la capital. Una ventaja competitiva se encuentra en las excursiones adicionales, ofreciendo paquetes a destinos como Cerro Akatí, Cerro Tres Kandú, Salto Suizo, Salto Pa'i, Colonia Independencia y Villarrica. Dirigido a familias, parejas y grupos de amigos, el servicio de alojamiento se ofrece a Gs. 80.000 por persona por día, incluyendo desayuno. Las reservas anticipadas están disponibles para los 10 bungalows proyectados. Las excursiones varían en precio, oscilando entre Gs. 25.000 y Gs. 30.000 por persona, dependiendo del tiempo y la distancia. La inversión necesaria asciende a Gs. 250.000.000, con un financiamiento de Gs. 85.000.000 a través de un préstamo bancario y un aporte propio de Gs. 165.000.000. El periodo de recuperación del capital es de tres años y medio, respaldado por un VAN positivo y una TIR del 55%, superando la Tasa de Corte del 22% en un horizonte de 5 años del proyecto.

PALABRAS CLAVES: Bungalow. Experiencias. Inversión. Posada. Turismo.

ABSTRACT:

This Business Plan addresses the establishment of an inn in Mauricio José Troche, Guairá, with the purpose of meeting the latent demands in the tourism sector. The essence of the business focuses on providing unique and memorable experiences for families, couples, and friends in a natural environment. The main service, "Accommodation in Bungalow," stands out for its traditional and rustic construction, fostering an authentic connection with rural life. Market analysis reveals a clear interest from people in living new experiences in the country's interior, away from the hustle and bustle of the capital. A competitive advantage lies in additional excursions, offering packages to destinations such as Cerro Akatí, Cerro Tres Kandú, Salto Suizo, Salto Pa'i, Colonia Independencia, and Villarrica. Targeted at families, couples, and groups of friends, the accommodation service is offered at Gs. 80,000 per person per day, including breakfast. Early reservations are available for the 10 projected bungalows. Excursions vary in price, ranging from Gs. 25,000 to Gs. 30,000 per person, depending on time and distance. The required investment amounts to Gs. 250,000,000, with financing of Gs. 85,000,000 through a bank loan and a personal contribution of Gs. 165,000,000. The capital recovery period is three and a half years, supported by a positive NPV and a 55% IRR, surpassing the 22% Cutoff Rate over a 5-year project horizon.

KEYWORDS: Bungalow. Experiences. Inn. Investment. Tourism.

1. INTRODUCCIÓN

Este Plan de Negocios presenta la proyección para establecer una posada en la ciudad de Mauricio José Troche, Departamento de Guairá, con el objetivo de abordar necesidades no satisfechas en el sector turístico. La propuesta de valor fundamental del negocio se centra en crear experiencias únicas, diferentes e inolvidables para familias, parejas y amigos en estrecha proximidad a la naturaleza.

El servicio principal ofrecido será "Alojamiento en Bungalows", con una plataforma de construcción tradicional y rústica que promueve una rica experiencia en el campo. La investigación de mercado indica un creciente deseo entre las personas de explorar nuevas experiencias dentro del país, especialmente alejadas de la rutina caótica de la capital.

Una ventaja competitiva del negocio radica en ofrecer servicios de excursiones adicionales a través de paquetes a diversos destinos que los huéspedes pueden explorar durante su estadía. Estos destinos incluyen Cerro Akatí, Cerro Tres Kandú, Salto Suizo, Salto Pa'i, Colonia Independencia y Villarrica.

El servicio de alojamiento está dirigido a familias, parejas sin hijos y grupos de amigos, con un costo de Gs. 80,000 por persona por día, con desayuno incluido. Las partes interesadas pueden realizar reservas anticipadas para uno de los diez bungalows proyectados.

Los servicios de excursiones varían según el tiempo y la distancia, con precios que oscilan entre Gs. 25,000 y Gs. 30,000 por persona. La inversión total requerida para este proyecto es de Gs. 250,000,000, financiada con Gs. 165,000,000 de la contribución del propietario y un préstamo bancario de Gs. 85,000,000. El período de recuperación de capital es de tres años y medio, mostrando un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una

Tasa Interna de Retorno (TIR) del 55% bajo una tasa de descuento del 22% en un período de proyecto de cinco años.

Mauricio José Troche, estratégicamente ubicado en el corazón del Departamento de Guairá, sirve como un punto central entre las ciudades de Coronel Oviedo, Caaguazú y Villarrica. La región cuenta con tesoros naturales propicios para el desarrollo turístico, especialmente su proximidad a Colonia Independencia, un destino emblemático con Akatí, Salto Suizo, Tres Kandú, Salto Pa'i y el tradicional Festival de la Cerveza organizado por el Club Alemán.

El desafío observado radica en la falta de promoción de los productos o servicios turísticos mencionados, presentando una oportunidad significativa para que Posada D&D ingrese al mercado con una propuesta de valor diferenciada. El énfasis está en los servicios básicos de alojamiento, seguridad, cocina tradicional paraguaya y, lo más importante, la comercialización de experiencias únicas e inolvidables para las familias a través de servicios turísticos acompañados o paquetes de destinos.

Posada D&D tiene como objetivo ingresar al mercado con un enfoque completamente innovador, priorizando la satisfacción y lealtad de las familias al proporcionar acceso a lugares, servicios y recuerdos que posicionarán la marca en la mente de los consumidores.

El negocio se centra en comercializar servicios de alojamiento a través de bungalows tradicionales, también conocidos como cabañas rústicas en el país, con la intención de mejorar la marca de la ciudad. Mauricio José Troche, ubicado en el corazón del Departamento de Guairá, sirve como un punto central entre las ciudades de Coronel Oviedo, Caaguazú y Villarrica. La región cuenta con tesoros naturales propicios para el desarrollo turístico, especialmente su proximidad a Colonia Independencia, un destino

emblemático con Akatí, Salto Suizo, Tres Kandú, Salto Pa'i y el tradicional Festival de la Cerveza organizado por el Club Alemán.

En conclusión, el presente Plan de Negocios es el resultado de una exhaustiva investigación destinada a establecer una posada en la ciudad de Mauricio José Troche, Departamento de Guairá. Se busca abordar las carencias identificadas en el sector turístico mediante la creación de experiencias distintivas para familias, parejas y amigos, en estrecha conexión con la naturaleza.

La propuesta se centra en ofrecer servicios de alojamiento en bungalows con una construcción tradicional, con el respaldo de un análisis de mercado que evidencia la creciente demanda de nuevas experiencias en el interior del país. La ventaja competitiva radica en la inclusión de servicios de excursiones a destinos atractivos durante la estadía.

Con un enfoque innovador, este proyecto busca satisfacer las necesidades de un público que anhela escapar de la rutina citadina y experimentar momentos inolvidables. La inversión proyectada, su financiamiento y los indicadores financieros respaldan la viabilidad a largo plazo de esta iniciativa.

El siguiente informe desglosará en detalle los aspectos clave del concepto de negocio, la estrategia de marketing, la estructura financiera y otros elementos esenciales para llevar a cabo con éxito la materialización de esta propuesta.

2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La presente investigación emprende un enfoque metodológico riguroso para la construcción de un Plan de Negocios sólido, fundamentado en evidencia. A través de una estructura organizativa bien definida, se ha asegurado la asignación eficiente de recursos humanos, respaldada por un análisis de competencias específicas para cada puesto. La

aplicación de esta metodología garantiza la formación de un equipo altamente competente y especializado.

Diseño de la Investigación: Análisis Bibliográfico y Recopilación de Datos

La investigación se desarrolló con un diseño metodológico cuantitativo, respaldado por un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre certificación e inspección. Este análisis bibliográfico sentó las bases conceptuales esenciales para la formulación del Plan de Negocios. La recopilación de datos, llevada a cabo a través de fuentes primarias y secundarias, incluyó encuestas para obtener información valiosa sobre las demandas del mercado y las necesidades de los potenciales clientes.

Análisis de Mercado y Proyecciones Financieras

La sección de análisis de mercado se destaca por un enfoque detallado que abarca la identificación de clientes potenciales, el análisis de la competencia y la evaluación de estrategias de marketing efectivas. La segmentación del mercado se fundamentó en criterios demográficos y comportamentales, proporcionando una comprensión precisa del público objetivo y sus preferencias. El análisis financiero adoptó un enfoque proactivo, incorporando proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja y rentabilidad, considerando escenarios optimistas y adversos.

Estructura Organizativa y Conclusiones de la Metodología

La definición de la estructura organizativa se centró en la determinación de roles y responsabilidades, respaldando la asignación eficiente de recursos humanos. Se realizó un análisis de competencias requeridas para cada puesto, garantizando la formación de un equipo altamente competente y especializado. La aplicación meticulosa de esta metodología ha permitido la construcción de un Plan de Negocios robusto y fundamentado en evidencia.

Enfoque, Diseño y Tipo de Investigación: Aspectos Claves

En relación con el enfoque, la investigación adoptó un modelo cuantitativo, buscando comprobar estadísticamente la validación de la hipótesis. El diseño no experimental se destacó por la observación de los hechos relacionados con los objetivos de estudio. La investigación se clasifica como descriptiva, al describir la realidad del objeto de estudio sin depender de otras variables.

Población, Muestra y Técnicas e Instrumentos

La población se conforma por los habitantes de la ciudad de Mauricio José Troche y potenciales turistas de la Capital, seleccionados aleatoriamente. La muestra, compuesta por 150 personas, busca representar la mayoría de los temas abordados. Se emplearon técnicas de encuesta y cuestionario como instrumento para la obtención de datos.

Conceptualización y Operacionalización de Variables: Una Mirada Detallada

Variables como "Posada en la ciudad de Mauricio José Troche" y "Demanda insatisfecha en turismo" fueron conceptualizadas y operacionalizadas con indicadores específicos. La técnica de encuesta y el instrumento del cuestionario fueron cruciales para la obtención de datos, asegurando la recolección de información detallada sobre las expectativas de la población y la oferta turística.

Consideraciones Finales de la Metodología

En conclusión, la aplicación meticulosa de esta metodología respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, posicionando la investigación como una contribución sustancial al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial. Los resultados obtenidos brindan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, garantizando la viabilidad y competitividad de la propuesta empresarial.

3. RESULTADOS

Orientación del Plan de Negocio

El plan de negocios se enmarca en la categoría de servicios, específicamente servicios de alojamiento, con un enfoque principal en proporcionar experiencias únicas en contacto con la naturaleza. Las preguntas orientadoras revelan la identificación de problemas en la zona, desde la ausencia de alojamientos de calidad hasta la falta de promoción de la marca ciudad. Además, se destaca la respuesta a las necesidades de clientes específicos, como familias en busca de experiencias diferentes y turistas interesados en explorar el departamento del Guairá.

Definición del Tipo de Negocio

El negocio se presenta como una propuesta centrada en la familia y amigos, ofreciendo alojamiento en bungalows, servicios gastronómicos, recorridos con guías turísticas y una relación a largo plazo con los clientes. La estrategia se basa en la diferenciación, aprovechando la falta de competencia directa en servicios integrales de alojamiento y turismo en la zona.

Segmentación de Clientes y Posicionamiento

La segmentación se fundamenta en informes de la Secretaria Nacional de Turismo, apuntando a conectar con familias de la capital en busca de nuevas experiencias turísticas. El posicionamiento destaca una posición privilegiada debido a la escasa competencia en la zona, generando un atractivo costo de oportunidad para el negocio.

Evolución del Segmento y Cuota de Mercado

Se observa una evolución favorable en el segmento, especialmente durante eventos anuales importantes. La Posada D&D aspira a capturar el 20% del mercado turístico en el departamento del Guairá, compitiendo con hoteles locales establecidos.

Determinación de la Estrategia del Mercado

El servicio de alojamiento en bungalow se diferencia mediante la oferta de paquetes turísticos enriquecidos culturalmente. La estrategia de fijación de precios se orienta hacia la accesibilidad, con ofertas de descuento y servicios adicionales como guía turística y comidas opcionales.

Especificaciones Generales del Servicio

Las características distintivas del servicio incluyen una propuesta de valor diferenciadora, ubicación estratégica, contacto con la naturaleza y atención centrada en la familia. La estrategia abarca desde servicios de alojamiento hasta paquetes turísticos y se enfoca en ofrecer experiencias únicas e inolvidables.

Capital de Trabajo y Activos Necesarios

El proyecto requiere un capital de aproximadamente Gs. 250,000,000 para gastos de organización, transporte, construcción de bungalows, diseño web, equipos, mobiliario y otros imprevistos. La inversión se justifica por la necesidad de garantizar la calidad y el valor agregado de los servicios ofrecidos.

En resumen, los resultados revelan un enfoque claro en la diferenciación, la atención a las necesidades del cliente y la creación de experiencias únicas, estableciendo la Posada D&D como una propuesta innovadora y competitiva en el mercado turístico del departamento del Guairá.

4. DISCUSIÓN

Determinación de la Viabilidad para la Apertura de una Posada en Mauricio José Troche

El objetivo general de la investigación se centró en evaluar la viabilidad de establecer una posada en Mauricio José Troche, Guairá, con una propuesta de valor

diferenciadora en el mercado turístico. A través de los objetivos específicos, se abordaron aspectos clave que han contribuido a una discusión integral sobre la factibilidad del proyecto.

Identificación de la Demanda Turística

El primer objetivo específico se enfocó en identificar la demanda de productos y servicios turísticos en Mauricio José Troche. Los resultados obtenidos a través de encuestas y análisis de mercado revelan una demanda latente de servicios de calidad, con especial interés en propuestas que ofrezcan experiencias únicas. La ausencia de opciones satisfactorias en la actualidad crea una oportunidad evidente para la Posada D&D.

Análisis del Mercado Potencial

El segundo objetivo específico abordó el análisis del mercado potencial de turistas para el departamento del Guairá. La segmentación basada en informes de la Secretaría Nacional de Turismo indicó la necesidad de servicios que promuevan la cultura, la historia y las tradiciones locales. La Posada D&D, al enfocarse en estas áreas, se posiciona estratégicamente para atraer a un segmento de mercado que busca experiencias enriquecedoras.

Desarrollo de Servicios Turísticos para Familias

El tercer objetivo específico se centró en el desarrollo de servicios turísticos dirigidos a familias que buscan experiencias diferentes en contacto con la naturaleza. La estrategia de diferenciación mediante paquetes turísticos integrales, servicios de guía y atención centrada en la familia responde directamente a esta demanda identificada. La Posada D&D se presenta como un actor clave para satisfacer estas necesidades específicas.

Contribución al Campo del Turismo

La meticulosa implementación de la metodología propuesta respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, consolidando la investigación como una contribución sustancial al campo del turismo en el departamento del Guairá. Los resultados obtenidos brindan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en el desarrollo de proyectos turísticos innovadores y diferenciados.

Limitaciones y Direcciones Futuras

Es crucial reconocer las limitaciones inherentes a la investigación. Las proyecciones y análisis se basan en datos actuales y suposiciones, lo que podría generar variaciones en un entorno dinámico. Para futuras investigaciones, se sugiere realizar un monitoreo continuo del mercado turístico y ajustar estrategias según la evolución de las demandas y tendencias.

En conclusión, la Posada D&D emerge como un proyecto viable y estratégico para cubrir las necesidades identificadas en el mercado turístico de Mauricio José Troche. La diferenciación a través de experiencias únicas, la atención a las demandas específicas de las familias y el enfoque en la riqueza cultural de la región posicionan a la posada como un actor clave en la promoción del turismo sostenible y la revitalización de la identidad local.

5. CONCLUSIONES

En términos generales, el presente Plan de Negocios para la Posada D&D ha alcanzado sus objetivos de manera afirmativa, respaldando la hipótesis planteada sobre la respuesta satisfactoria a una demanda insatisfecha en el sector del turismo en la ciudad de Mauricio José Troche, Guairá.

La validación de la hipótesis se cimienta en el estudio de mercado aplicado en Mauricio José Troche y el barrio Jara de Asunción. Se ha evidenciado una carencia significativa en servicios de alojamiento y una demanda latente de paquetes turísticos que exploren los atractivos del departamento del Guairá. La Posada D&D se posiciona estratégicamente para capitalizar esta oportunidad al ofrecer no solo alojamiento de calidad, sino también experiencias turísticas integrales.

El análisis financiero a cinco años revela un punto de recuperación en el tercer año, con una atractiva tasa de retorno de la inversión superior al 80%. El Valor Actual Neto positivo refuerza la viabilidad financiera del proyecto, haciendo de la Posada D&D una opción atractiva para posibles inversionistas.

La ubicación estratégica en el departamento del Guairá se revela como un activo clave, con un bajo costo de vida, un entorno seguro y atractivas características que contribuyen a la propuesta de valor. Estos elementos, combinados con una estrategia de negocio sostenible y orientada hacia la experiencia del cliente, refuerzan la recomendación de inversión en la Posada D&D.

En resumen, los resultados obtenidos a lo largo de la investigación respaldan la viabilidad técnica, financiera, legal y ambiental de la Posada D&D. La propuesta no solo satisface una demanda existente, sino que también incorpora elementos de sostenibilidad y diferenciación que la posicionan como una contribución valiosa al desarrollo turístico del Guairá.

En términos generales, los resultados obtenidos en el presente Plan de Negocios respaldan de manera afirmativa la hipótesis planteada sobre la respuesta satisfactoria a una demanda insatisfecha en el sector del turismo en la ciudad de Mauricio José Troche, Guairá.

La validación de la hipótesis se sustenta en el estudio de mercado aplicado en Mauricio José Troche y el barrio Jara de Asunción. Se ha evidenciado una carencia significativa en servicios de alojamiento y una demanda latente de paquetes turísticos que exploren los atractivos del departamento del Guairá. La Posada D&D se posiciona estratégicamente para capitalizar esta oportunidad al ofrecer no solo alojamiento de calidad, sino también experiencias turísticas integrales.

El análisis financiero a cinco años revela un punto de recuperación en el tercer año, con una atractiva tasa de retorno de la inversión superior al 80%. El Valor Actual Neto positivo refuerza la viabilidad financiera del proyecto, haciendo de la Posada D&D una opción atractiva para posibles inversionistas.

La ubicación estratégica en el departamento del Guairá se revela como un activo clave, con un bajo costo de vida, un entorno seguro y atractivas características que contribuyen a la propuesta de valor. Estos elementos, combinados con una estrategia de negocio sostenible y orientada hacia la experiencia del cliente, refuerzan la recomendación de inversión en la Posada D&D.

En resumen, los resultados obtenidos a lo largo de la investigación respaldan la viabilidad técnica, financiera, legal y ambiental de la Posada D&D. La propuesta no solo satisface una demanda existente, sino que también incorpora elementos de sostenibilidad y diferenciación que la posicionan como una contribución valiosa al desarrollo turístico del Guairá.

6. REFERENCIAS

Andreu - Ricart – Valor. *Estrategia y Sistemas de información*. McGraw-Hill. España. 1996.

Boxwell. *Benchmarking*. McGraw-Hill. 1994.

Cela, José. *Calidad, qué es, cómo hacerla?*. Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona. 1997.

Certo - Peter. *Dirección estratégica*. McGraw - Hill. México. 1997.

Chiavenato, Idalberto. *Introducción a la teoría general de la administración*. Mc Graw Hill. México. 2000.

Chiavenato, Idalberto. *Administración de Recursos Humanos*. McGraw - Hill. Colombia. 1997.

Christoper, Martín. *Logística y Aprovisionamiento*. Ediciones Folio. España. 1994.

González, Juan. *Manual de Círculos de Calidad*. Pedro y Pablo. Cuenca. Ecuador. 1990.estratégicos para hacer Reingeniería de procesos, Imprenta Efecto Gráfico.

Maldonado Carlos, Hurtado Jean-Paul: *Códigos de conducta en turismo: tendencias internacionales y perspectivas comunitarias en América Latina*, OIT, Ginebra, 2006.