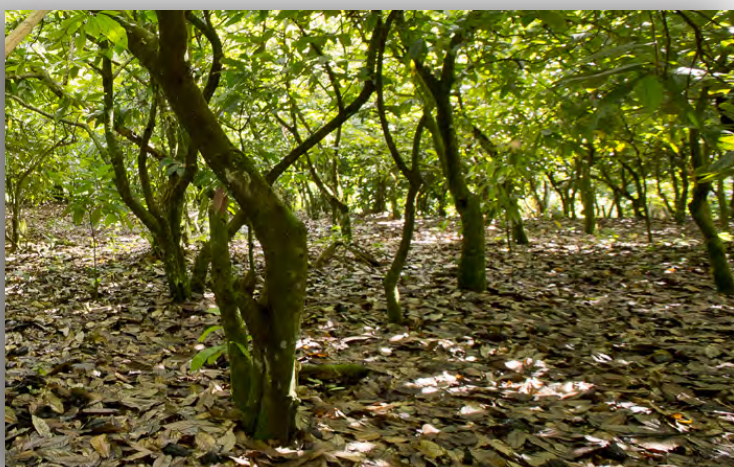




Consultoría para:

“Análisis de viabilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una Mipyme Turística, basada en la operación de un paquete ecoturístico con la “RUTA DEL CACAO CONACADO EN YAMASÁ”

*CONACADO, Programa de las Naciones Unidas para el
Desarrollo (PNUD)*

Consultor:

José Alney Uribe

Consultoría para “Análisis de viabilidad técnica, comercial y financiera para la creación de una Mipyme Turística, basada en la operación de un paquete ecoturístico con la “Ruta del Cacao CONACADO en Yamasá”

INDICE

INTRODUCCIÓN	5
JUSTIFICACIÓN	6
ANTECEDENTES	7
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROMOTORA	9
NIVEL DE INVOLUCRAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN PROMOTORA CON EL PROYECTO	11
PERCEPCIÓN AL EXTERIOR DE LA ORGANIZACIÓN PROMOTORA.....	11
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL - EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO DEL TERRITORIO.....	13
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN TURÍSTICA EXISTENTE	13
OFERTA ACTUAL.....	14
<i>Perfil del visitante actual</i>	<i>15</i>
<i>Mercado local.....</i>	<i>15</i>
<i>Mercado Nacional</i>	<i>17</i>
<i>Mercado Internacional.....</i>	<i>19</i>
PRODUCTOS SIMILARES A LA RUTA DEL CACAO EN YAMASÁ	19
TENDENCIAS ACTUALES DEL TURISMO EN LOS MERCADOS NACIONAL Y RECEPTIVO	19
<i>Alojamiento</i>	<i>19</i>
<i>Gastronomía y restaurantes.....</i>	<i>20</i>
<i>Actividades y Experiencias turísticas.....</i>	<i>22</i>
<i>Transporte</i>	<i>24</i>
IDENTIFICACIÓN DE ATRACTIVOS	25
<i>Recursos Naturales.....</i>	<i>25</i>
<i>Recursos Culturales</i>	<i>26</i>
<i>Recursos Sociales.....</i>	<i>29</i>
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANTA TURÍSTICA EXISTENTE.....	29
<i>Alojamientos.....</i>	<i>29</i>
<i>Restaurantes.....</i>	<i>30</i>
<i>Centros de Recreación</i>	<i>30</i>
DIAGNÓSTICO DE LA POTENCIALIDAD TURÍSTICA	30
<i>Análisis DAFO de Yamasá</i>	<i>30</i>
DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR	32
ESTUDIO DE MERCADO	34
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	34
<i>Demanda Local (Yamasá).....</i>	<i>34</i>
<i>Demanda Nacional.....</i>	<i>40</i>
<i>Demanda Internacional.....</i>	<i>47</i>
ANÁLISIS DE COMPETENCIA.....	54
<i>Principales competidores a nivel comunitario.....</i>	<i>55</i>

<i>Principales competidores oferta turística:</i>	59
<i>Gama de productos y servicios ofertados</i>	59
<i>Elementos de diferenciación de la propuesta de Ruta del Cacao Yamasá respecto a los competidores</i>	62
<i>Estrategia de mercadeo y promoción de la competencia</i>	63
<i>Estructuras de precios</i>	63
<i>Ubicación geográfica</i>	63
<i>Participación en el mercado</i>	64
<i>Posición competitiva</i>	64
<i>Competencia</i>	65
<i>Mercado meta</i>	65
<i>Buyer Persona mercado nacional</i>	66
<i>Buyer Persona para mercado receptivo</i>	66
DISEÑO Y PRESUPUESTO DE PRODUCTO: RUTA DEL CACAO CONACADO YAMASÁ	68
PROPUESTA DE RECORRIDOS NUEVA RUTA DEL CACAO YAMASÁ	69
<i>A) Recorrido explicativo Factoría:</i>	69
<i>B) Recorrido Cacao y Chocolate Comunitario</i>	70
<i>C) Experiencia de Cacao y Chocolate</i>	71
<i>D) Ruta de Four Wheels</i>	71
<i>E) Ruta histórico cultural en Bicicletas</i>	72
GUIONES DE RECORRIDOS NUEVA RUTA DEL CACAO DE YAMASÁ	73
<i>A) Guion de Recorrido explicativo Factoría</i>	73
<i>B) Recorrido Cacao y Chocolate Comunitario</i>	75
<i>C) Experiencia de Cacao y Chocolate</i>	77
<i>D) Ruta de Four Wheels</i>	78
<i>E) Ruta histórico cultural en Bicicletas</i>	80
<i>F) Recorrido Estratégico para cruceros</i>	81
DETERMINACIÓN DE SERVICIOS Y REQUERIMIENTOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN DE LA RUTA	82
DISEÑO Y PRESUPUESTO DE INSTALACIONES Y NECESIDADES DE EQUIPAMIENTO	82
SERVICIOS Y REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA NECESARIA PARA LA OPERACIÓN DE LA RUTA DEL CACAO YAMASÁ	82
CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS INFRAESTRUCTURAS REQUERIDAS	83
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	83
MOBILIARIO	83
ÁREAS EXTERIORES	83
ACCESOS	84
USO DEL AGUA	84
USO DE ENERGÍA	84
DESECHOS SÓLIDOS	84
INSTALACIONES SANITARIAS	84
ESPACIOS A HABITAR	84

<i>Oficina administrativa y centro de información</i>	84
<i>Bloque Conacado</i>	86
<i>Centro de visitantes Finca de Cacao</i>	86
<i>Zonificación de Áreas Finca</i>	87
<i>Distribución Áreas Tipo</i>	88
<i>Monto de inversión estimado</i>	90
<i>Inversión en equipamiento por áreas</i>	90
DISEÑO Y PRESUPUESTO DE LETREROS INTERPRETATIVOS	90
<i>Listado de letreros necesarios para Ruta del Cacao Yamasá y productos complementarios</i>	91
<i>Presupuesto letreros interpretativos</i>	92
<i>Ejemplos de Letreros</i>	95
AUDIOGUÍAS	97
COMERCIALIZACIÓN	98
MERCADO NACIONAL	98
MERCADO RECEPTIVO	98
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	99
DISEÑO DE MARCA	101
DISEÑO DE PÁGINA WEB	103
DISEÑO DE IMPLEMENTACIÓN PRESENCIA EN REDES SOCIALES	105
<i>Indicadores clave de rendimiento en redes sociales (KPI):</i>	105
<i>Pasos para impulsar la marca en redes sociales:</i>	106
<i>Presencia en Redes Sociales</i>	106
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	107
DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES	107
<i>Gerente General</i>	107
<i>Secretaria / Recepcionista</i>	109
<i>Guías/Facilitadores</i>	110
<i>Cajero / Auxiliar</i>	111
<i>Manager Restaurante</i>	112
<i>Cajero Restaurante</i>	114
<i>Camarero de Restaurante</i>	115
<i>Cocinero</i>	116
<i>Conserje</i>	117
ORGANIGRAMA	118
NECESIDADES DE CAPACITACIÓN	119
PRESUPUESTO PRELIMINAR	120
PROYECCIONES FINANCIERAS	121
EMPRESA TOUR OPERADORA CON RUTA DEL CACAO	121
<i>Precios de los recorridos</i>	121
<i>Proyección Ingresos y Demanda</i>	121

COSTOS TOURS Y EXPERIENCIAS AÑO 1.....	123
<i>Ganancia Bruta por producto.....</i>	<i>123</i>
<i>Costos de ventas proyectada año 1.....</i>	<i>123</i>
<i>Gastos Generales y Administrativos proyectado año 1.....</i>	<i>124</i>
<i>Amortizaciones año 1.....</i>	<i>124</i>
<i>Utilidad empresa turoperadora.....</i>	<i>125</i>
<i>Indicadores Financieros proyectados.....</i>	<i>125</i>
CENTRO DE VISITANTES EN FINCA	126
<i>Proyección de Ingresos y Gastos</i>	<i>127</i>
<i>Costo de ventas proyectado año 1.....</i>	<i>128</i>
<i>Gastos Generales y Administrativos Año 1.....</i>	<i>128</i>
<i>Utilidad Centro de Visitantes Finca</i>	<i>129</i>
<i>Indicadores Financieros proyectados</i>	<i>129</i>
CONCLUSIONES	130
ANEXOS.....	133
<i>ANEXO 1: Listado de equipamiento necesario para área de recepción y cafetería Bloque de Cacao</i>	<i>133</i>
<i>ANEXO 2: Listado de equipamiento necesario para área de baños en el Bloque de Cacao.....</i>	<i>134</i>
<i>ANEXO 3: Listado de equipamiento necesario para área de restaurante en Finca</i>	<i>134</i>
<i>ANEXO 4: Listado de equipamiento necesario para área de experiencias Finca</i>	<i>135</i>
<i>ANEXO 5: Listado de equipamiento necesario para excursiones, área de almacenamiento, mantenimiento y alquiler de bicicletas</i>	<i>135</i>
<i>ANEXO 6: Listado de equipamiento oficinas administrativas de la empresa.....</i>	<i>135</i>
<i>ANEXO 7: Listado de equipamiento necesario para área de tienda de artesanía y productos locales bloque de cacao.</i>	<i>136</i>
<i>ANEXO 8: Listado de equipamiento tienda de Oficina Administrativa</i>	<i>136</i>
<i>ANEXO 9: Proyección Ventas Recorridos Año 1.....</i>	<i>136</i>
<i>ANEXO 10: Proyección de Comensales Ventas Buffet y Restaurante finca Año 1</i>	<i>136</i>
<i>ANEXO 11: Proyección Ventas Cafetería Año 1.....</i>	<i>136</i>
<i>ANEXO 12: Proyección Ventas Tiendas Año 1</i>	<i>136</i>
<i>ANEXO 13: Detalle de Inversión en Organización</i>	<i>137</i>
<i>ANEXO 14: Detalle de Nómina y Salarios.....</i>	<i>137</i>
<i>ANEXO 15: Términos y condiciones de ventas.....</i>	<i>137</i>

Introducción

La República Dominicana es considerado el país con una de la más rica diversidad biológica del Caribe, su territorio posee el endemismo más alto de las Antillas y una gran variedad de recursos naturales y culturales que lo convierten en un impresionante destino turístico.

Su riqueza ecológica reviste gran interés para la ciencia, el desarrollo y la economía social. De acuerdo al Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), “América Latina y el Caribe es la región con la mayor diversidad biológica del mundo, responsable del 60 al 70% de toda la vida conocida en la Tierra.

En el aspecto cultural, las diferentes tradiciones y costumbres de sus habitantes, contribuyen con la imagen de un país exótico y de gran belleza cromática, forjada a través de más de cinco siglos de la unión de las culturas precolombinas, europeas y africanas.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) apoya el fortalecimiento de las capacidades nacionales en República Dominicana y promueve el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), los derechos humanos y la equidad de género, a través de asistencia técnica a fin de alcanzar un desarrollo humano sostenible.

Con el objetivo de desarrollar como actividad en la cadena de valor, complementaria a los sistemas de producción sostenibles promovidos por el proyecto, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) requirió diseñar una propuesta ecoturística con el objetivo de crear una microempresa ecoturística para desarrollar la Ruta del Cacao en Yamasá, como una alternativa sostenible para la generación de ingresos de los pequeños productores de cacao organizados alrededor de CONACADO ONG.

El propósito es vincular las diferentes etapas de producción del cacao localmente con otros atractivos naturales, escénicos, culturales... que pudieran atraer la atención de visitantes extranjeros, sobre todo cruceristas; y turistas locales y nacionales con énfasis en estudiantes.

Este producto servirá como herramienta imprescindible para avanzar hacia el logro de los objetivos de desarrollo sostenible, la preservación de los recursos naturales, la salvaguarda del patrimonio cultural y el mejoramiento de la calidad de vida de la gente. Enfocándose en la conceptualización y creación de una oferta turística organizada de acuerdo a los intereses y expectativas de la demanda y que al mismo tiempo promueva un turismo sostenible y responsable, que sea beneficioso para los turistas y para la comunidad receptora.

Justificación

Situado en la provincia de Monte Plata, Yamasá es un municipio de la República Dominicana, su territorio está conformado por los distritos municipales de Yamasá, Los Botados y Mamá Tingó. Cuenta con una extensión territorial de 441.61 km².

A partir de la creación del Ingenio Río Haina en 1951, amplias extensiones de tierra fueron utilizadas en el cultivo de caña de azúcar, especialmente en la zona este del municipio, en estas labores se utilizó mano de obra haitiana para trabajar en los cañaverales. Esta inmigración se asentó en diferentes bateyes de Yamasá, creando con el tiempo familia y vida cultural, que posteriormente se fusionaron en parte con la cultura local. Es en ese contexto que se introduce el gagá como manifestación cultural y se fortalecen las manifestaciones religiosas populares afrodescendientes en el territorio.

El municipio está formado por terreno fértil y accidentado con llanuras, montañas y numerosos ríos, arroyos y manantiales, como Río Ozama, Río Verde, Río Yamasá, Río Guanuma, Río Máyiga, La Isabela entre muchos otros. De reciente creación, el Parque Nacional Loma 7 Picos, protege la biodiversidad y el nacimiento de numerosos ríos y afluentes como el río Ozama, también ofrece espacios de recreación y ocio en la naturaleza.

Yamasá es uno de los principales municipios productores de cacao. Desde 1981, la Agencia Técnica Alemana (GTZ) presta ayuda a los productores de la zona a través de la mejora de la calidad del cacao, su comercialización y organización en la producción y ventas. En el mismo año, se creó el Bloque Cacaotero, conformado por 22 organizaciones con 408 productores que aglutinan alrededor de 63,000 tareas de cacao. En la actualidad el Bloque Cacaotero representa la gerencia y administración de la mayoría de la producción de cacao de las asociaciones productoras. La producción es exportada hacia los Estados Unidos, Francia, Italia, Suiza y Alemania. Entre Yamasá y Peralvillo hay sembradas y en producción 160,000 tareas que producen aproximadamente 96,000 quintales por año y 5,280 toneladas métricas anuales generando anualmente entre 7.2 a 8.4 millones de dólares.

Del cacao dependen aproximadamente unas 32,000 personas de las cuales 4,500 son productores o cacaotaleros y genera aproximadamente unos 7,500 empleos directos. El cacao del municipio es una de las principales fuentes de divisas del país; además protege el medio ambiente favoreciendo la flora y la fauna.

El café se cultiva en zonas bajas y es también una de las principales fuentes económicas para el municipio, aunque en menor proporción que el cacao. Cultivos menores de yuca, maíz, arroz, yautía, ayuama, batata, plátanos, guineos, naranjas, mandarinas, limones, toronjas y pimientas. La zona de Hato Viejo, Los Botados y la parte este del municipio se dedica a la ganadería de bovino y de porcinos, en menor proporción, caprinos y avícolas, lo que genera a Yamasá desarrollo económico y empleo.

La suma de sus atractivos históricos y culturales, su gran biodiversidad y los paisajes productivos agropecuarios, convierten al municipio de Yamasá en uno de los lugares con mayor potencial para atraer visitantes, especialmente los que buscan destinos auténticos de aventura, naturaleza y cultura.

Antecedentes

El municipio de Yamasá cuenta con la Confederación Nacional de Cacaocultores Dominicanos (CONACADO) Organización campesina, democrática. Fundada en 1988, actualmente la conforman unas 152 asociaciones de productores y productoras de cacao con más de 8,500 personas, propietarias de pequeñas parcelas. Es una institución dinámica que tiene como misión “Mejorar los ingresos y la calidad de vida del productor cacaotero y su familia, mediante el apoyo en el manejo sostenible de sus fincas, la mejora de la calidad de sus productos, la comercialización eficiente de sus cosechas, el fortalecimiento gremial y empresarial de sus organizaciones”

CONACADO encamina el logro de sus objetivos por medio de proyectos en alianza con instituciones y organizaciones internacionales de desarrollo. Entre estos maneja proyectos que trabajan para hacer frente a las barreras que frenan la conservación y el uso sostenible de los paisajes de montaña productivos.

“El trabajo intenso realizado por la población rural, no proporciona un medio de vida sostenible para apoyarles en el largo plazo y sacarles de la pobreza. Por otra parte, hay una falta de oportunidades para desarrollar un valor sostenible de la cadena de productos o promover otras actividades productivas. Entre las opciones de medios de vida que se pueden promover en las zonas piloto, se han identificado la agroforestería, la apicultura, y el agroecoturismo.”

CONACADO, conjuntamente con la Red de Intérpretes ambientales de Monte Plata, Bayaguana y Yamasá, Red Mombayasa, desarrolló una serie de iniciativas y proyectos innovadores alternativos, para el desarrollo sostenible de las plantaciones de cacao de Yamasá. Uno de estos proyectos ha sido la Ruta del Cacao de CONACADO, un producto turístico en su momento exitoso, actualmente discontinuado, el cual se presenta nueva vez como una opción de desarrollo sostenible en el territorio.

“La ruta del cacao” tuvo sus inicios en el año 2003, surgió como componente de una de las cadenas de valor que identificó la GTZ (Cooperación Técnica Alemana) en la provincia de Monte Plata. La GTZ organizó con los ayuntamientos la selección de jóvenes de la provincia, para capacitarlos como guías de turistas para desarrollar el ecoturismo en la provincia de Monte Plata. Desde el 2003 hasta mediados de 2008 tuvo un desarrollo tímido. Se realizó un relanzamiento en el 2008, desde esa fecha aún está funcionando muy tímidamente y con menor cantidad de personal que la desarrolla.

Las razones de esta merma, según La Red Mombayasa, ha sido la baja considerablemente de las operaciones por falta de mercadeo (visitantes). No ha tenido un buen funcionamiento debido a que fue creada y manejada por un grupo de jóvenes, que no tenían fuente de ingresos y pusieron esperanzas financieras en ese proyecto, al no satisfacer esa necesidad, los miembros de la red de jóvenes se desanimaron teniendo que decidirse por otras actividades económicas, para costear estudios.

Desde el punto de vista de CONACADO, al día de hoy este tour se ha discontinuado, a pesar de CONACADO estar interesado en volver a ofrecerlo, ya que con el tiempo los productores de cacao de Yamasá fueron sensiblemente afectados con la disminución del financiamiento aportado por CONACADO recibido por vía de certificaciones y proyectos junto a entidades internacionales, al mismo tiempo que coincidía con la disminución y posterior cese del arribo de turistas de cruceros que llegaban al puerto de Santo Domingo. De parte de CONACADO el interés y los recursos siguen aún disponibles, por lo que si con las experiencias aprendidas se retoma la operación de la ruta, la única barrera sería la de reconectar la ruta original, complementando esta con las diferentes atractivos de la región, para crear productos orientados a atraer viajeros nacionales y extranjeros.

Con el relanzamiento de la Ruta del Cacao se busca apoyar microempresas que se adhieran a la adopción de sistemas de producción amigables con la biodiversidad, variantes del turismo como el ecoturismo, agroturismo, senderismo, observación de aves, entre otros. Se persigue también incorporar los demás eslabones de la cadena de valor del turismo sostenible, complementarios a los sistemas de producción encontrados en los paisajes productivos del territorio.

Descripción de la organización promotora

En 1988, a partir de la alianza entre pequeños y medianos productores de cacao, es creada la Confederación Nacional de Cacaocultores Dominicanos, CONACADO. Está conformada por 8 organizaciones regionales, que integran unas 152 asociaciones de pequeños productores con más de 8.500 afiliados.

Con el apoyo del Departamento de Cacao de la Secretaría de Agricultura y la Agencia de Cooperación Alemana GTZ, desarrollaron un programa de mejoramiento de la calidad del cacao dominicano, con el objetivo de educar a los productores y mejorar la infraestructura de acopio y procesamiento para así garantizar su posicionamiento en los mercados internacionales más exigentes.

En la actualidad CONACADO es el holding empresarial líder en la producción, procesamiento y comercialización del cacao en la República Dominicana. Sus más de 30 años de experiencia, le permiten garantizar productos de calidad para los mercados más exigentes de todo el mundo.

Es la organización líder en la producción y exportación de cacao ecológico fermentado (tipo Hispaniola) como materia prima, y desde mediados del 2003, CONACADO es la primera organización en el mundo que cultiva cacao biodinámico (cosecha según los fenómenos cósmicos y lunares), certificado por Demeter Internacional.

Para alcanzar mejor nuestros objetivos, estamos integrados por tres entidades especializadas: **CONACADO AGROINDUSTRIAL, COOPNACADO Y CONACADO ONG.**

- **CONACADO AGROINDUSTRIAL:** Se encarga de acopiar, procesar, transformar, comercializar o exportar el cacao de los productores afiliados en la ONG. Para el logro del acopio y el manejo posa cosecha tenemos centros en: Yamasá, Don Juan, Villa Alta gracia, Hato Mayor, El Seibo, Miches, Bonao, Tocoa, Maimón; Gaspar Hernández, Cotuí, Castillo y Nagua. También una planta procesadora en San Francisco de Macorís.
- **COOPNACADO:** Es el brazo económico del grupo Conacado, siendo la principal entidad financiera del sector cacaotero, ofreciendo financiamiento y otras facilidades para el mejoramiento de la calidad del grano en el país. A nivel nacional la entidad tiene más de 10,500 socios. En la cooperativa los ahorrantes no solo son los productores, sino los demás sectores que mueven la economía del territorio, especialmente los empresarios, comerciantes, profesionales y productores de otros renglones de la producción agrícola y la pecuaria.
- **CONACADO ONG:** Es la responsable de brindar asistencia técnica y social a los productores de cacao, sus familias y las comunidades. La ONG trabaja en dos ejes importantes, la asistencia social y la asistencia técnica.

- A. **Asistencia Social:** Cuenta con un equipo humano de más de 50 técnicos especializados en cultivos de cacao sostenible.
- a. **Educación:** Capacitación en temas diversos incluyendo los productivos, como, por ejemplo: la planeación financiera para contribuir a formar al productor para que sea exitoso al mejorar la gestión de los gastos e incrementar sus ingresos.
 - b. **Mujer y Juventud:** Auspicia actividades que tiendan al empoderamiento de las mujeres y los jóvenes a través de actividades productivas como el apoyo a las microempresas femeninas y de desarrollo familiar; como nutrición, educación sexual, higiene etc.
 - c. **Salud:** Desarrolla programas y proyectos que van encaminados a mejorar la salud del productor, su familia y la comunidad en general, tales como construcción y reparación de policlínicas, operativos médicos, y donación de medicamentos.
 - d. **Medio Ambiente:** Empodera a los productores para que se conviertan en empresarios responsables al adquirir conocimientos sobre la importancia de proteger el medio ambiente y enseñarles cómo impactar en este positivamente, procurando la reducción del cambio climático.
 - e. **Desarrollo Rural:** Capta y gestiona fondos para mejorar el bienestar de las comunidades cacaoteras, apoyando actividades deportivas, clubes sociales y centros comunitarios, iglesias y construcción y reparación de parques, acueductos, badenes y puentes, viviendas, caminos vecinales etc.
- B. **Asistencia técnica:** Cuenta con un liderazgo nacido en cada una de las comunidades productoras que auto gestionan el desarrollo comunitario y junto a la parte empresarial logran cumplir estándares de certificación que le permiten recaudar e invertir. CONACADO, día a día busca alternativas de mejoramiento de la productividad y calidad de vida de los socios, es un centro de desarrollo profesional.
- a. **Planificación:** La Planificación de la sustitución de las plantas más antiguas por otras más productivas.
 - b. **Investigación:** Auspicia actividades que tiendan al empoderamiento de las mujeres y los jóvenes a través de actividades productivas como el apoyo a las microempresas femeninas y de desarrollo familiar; como nutrición, educación sexual, higiene etc.
 - c. **Innovación y Desarrollo:** Incorporación de rubros complementarios y/o programas para diversificar la producción hacia bienes semielaborados, productos terminados y actividades colaterales para generación de ingresos.
 - d. **Centro de Formación Técnica y Profesional:** Incentiva la formación continua de profesionales excelentes que den soporte a las empresas vinculadas.
 - e. **Certificaciones:** Implementación constante de mejoras para garantizar las certificaciones obtenidas y aplicar para otras que requieran los diferentes mercados

Nivel de involucramiento de la Organización Promotora con el proyecto

Basada en el resultado de entrevistas y la socialización con representantes de la organización de niveles gerencial, directivos, técnicos y empleados de base podemos decir que el proyecto Ruta del Cacao CONACADO es conocido por todos.

Es un proyecto que reviste importancia en la gerencia nacional, así como en la gerencia de CONACADO del Bloque Cacao No.2 de Yamasá donde se ha brindado apoyo constante para el desarrollo del proyecto. Tanto la gerencia del Bloque de Cacao No. 2 como la directiva de la entidad que incluye líderes directivos nacionales que son de Yamasá, entienden la importancia del desarrollo de la iniciativa del desarrollo de la Ruta del Cacao como actividad pivotante para el desarrollo de otras iniciativas que logren impactar el territorio a través del turismo comunitario sostenible, poniendo en valor el patrimonio natural y cultural de Yamasá.

Los técnicos a su vez, al ser quienes recorren los recovecos de la zona productiva, entienden el potencial del desarrollo del turismo comunitario en las zonas más apartadas, conocen gran parte del patrimonio natural y cultural, así como los actores comunitario con que se puede contar para el desarrollo de iniciativas en el territorio.

Para determinar el nivel de involucramiento se realizó una encuesta dirigida a los técnicos, por ser estos los más cercanos a las unidades productivas del cacao en todo Yamasá.

Los resultados indican que el 100% de los entrevistados conoce sobre la Ruta del Cacao Conacado, solo un 14% participó en el desarrollo de la ruta inicial, el 100% no ha participado en el proceso de mejoramiento de la oferta de la ruta, el 28% entiende que implementar el proyecto de la ruta es importante y el 72% entiende que es muy importante la implementación.

Basado en las entrevistas y la encuestas, el resultado indica que el proyecto es conocido en todos los niveles de la organización. Que existe aún el deseo y el compromiso por apoyar el desarrollo de iniciativas que promuevan el turismo en la localidad. Queda evidenciado en todos los niveles, el deseo de tener una mayor participación en el mejoramiento de la ruta, así como en la creación de productos turísticos que complementen la oferta de la Ruta del Cacao, que desarrollen la cadena de valor del turismo comunitario con criterios de sostenibilidad.

Percepción al exterior de la organización promotora

Conocer la percepción que tiene la sociedad sobre la organización promotora es de vital importancia. Dependiendo si es positiva o negativa, ésta influye de igual manera en el comportamiento de consumo de la sociedad en relación con la oferta turística.

Se realizó una encuesta de percepción de marca en Yamasá para determinar el posicionamiento de la Ruta del Cacao junto a CONACADO como organización promotora.

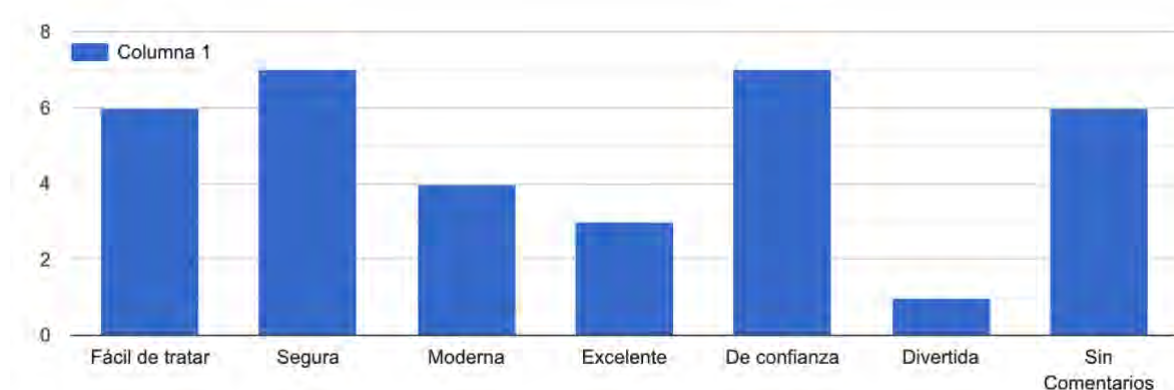
Al solicitar indicar el nombre de la primera compañía que se te ocurre cuándo oyes la palabra "Ruta del Cacao" el 6% del total de los participantes contestó Rizek, un 6% no sabe y el restante 88% contestó CONACADO o Bloque de Cacao.

A la pregunta ¿Conoces la "RUTA DEL CACAO CONACADO"? Un 26% contestó que nunca ha escuchado sobre ella, el 53% contestó que ha escuchado sobre ella pero nunca la ha visitado, un 16% contestó que sí la conoce y la ha visitado, y un 5% la ha visitado varias veces.

Refiriéndonos a ¿Dónde has visto la publicidad de "RUTA DEL CACAO CONACADO"? Del total de participantes un 53% contestó que nunca ha visto nada de publicidad, un 21 % dice haberla visto en carteles promocionales, un 16% asegura haberla escuchado a través de la TV o Radio, un 5% a través de Periódico / revistas, un 5% en el Transporte público y ninguno por medio del Internet.

De un listado de características presentadas solicitamos a los participantes indicar cuales de estas características asocian con CONACADO: *Fácil de tratar, Segura, Moderna, Excelente, De confianza, Divertida, Odiosos, Desordenada, Atrasada, Poca calidad, Nada confiables, Sin Comentarios.*

Percepción de la Organización Promotora



Resaltamos que el 100% de las respuestas muestran a CONACADO con características y valores positivos. Aunque un pequeño porcentaje prefirió reservarse el comentario.

CONACADO está muy bien posicionada en el territorio con una muy positiva valoración. Entre la población su marca está firmemente asociada a lo que es la ruta del cacao. Aunque este posicionamiento es positivo, vemos que éste alto posicionamiento no ha sido aprovechado para dar a conocer la ruta ya que un 89% de la población local no la ha visitado. Un esfuerzo de promoción a través de los medios de comunicación más utilizados en el territorio, así como una deliberada estrategia de captar el mercado local pueden revertir positivamente estos resultados, aumentando todavía más la percepción positiva de CONACADO como marca y organización promotora de la ruta.

Diagnóstico Situacional - Evaluación del Potencial Turístico del Territorio

Se evaluó el potencial turístico del territorio con el objetivo de verificar su potencial. Con esto se procura minimizar los riesgos a la hora de tomar decisiones de inversión.

Análisis de la situación turística existente

Es indudable el potencial turístico de la zona visitada en Yamasá, su relativa poca visibilización como destino turístico la ha mantenido con valiosos recursos naturales y culturales auténticos y de gran pureza, lo cual se convierte en oportunidad para el desarrollo de la región bajo criterios de sostenibilidad turística.

Lleva a sorpresa no poder encontrar productos ni infraestructura turística visible en un destino con tanta riqueza natural y cultural. Si bien encontramos un inmenso potencial, actualmente no hay formada una cadena de valor que pueda soportar un desarrollo económico y social a través del turismo.

Un único producto turístico concebido como tal ha sido la ruta del Cacao de CONACADO, trabajada conjuntamente con la Red MOMBAYASA, la cual actualmente no está operando, siendo ésta la oferta turística más importante con que contaba el municipio.

La visitación al Centro Cultural de Los Hermanos Guillén, otro producto turístico de gran potencial, por motivos de la pandemia tampoco está en funcionamiento, aunque la familia propietaria mantiene la tradición de la celebración de San Antonio Negro a mediados de junio, una actividad cultural y religiosa que congrega cientos de visitantes cada año.

Este panorama de apariencia negativa, desentraña aún más el inmenso potencial para una implementación correcta del turismo rural, comunitario, sostenible. La creación de espacios donde la comunidad, la sociedad civil, el gobierno local y el Estado, trabajen de manera colaborativa y participativa tomando en cuenta el interés de los comunitarios, los empresarios y los visitantes.

Esta fase inicial sirvió de línea base con la que fueron realizados los análisis de la oferta, la demanda y la competencia existente, así como las tendencias actuales del mercado en el territorio.

Una gran oportunidad para mejorar y convertir las debilidades en fortalezas, neutralizar las amenazas y desarrollar las fortalezas y las oportunidades con que cuenta en materia turística el municipio.

Oferta Actual

Por medio del análisis de los resultados de las búsquedas en la web y en las más populares redes sociales con las principales palabras clave relacionadas con el turismo en Yamasá, se logró diagnosticar la oferta y las actividades turísticas realizadas actualmente en Yamasá.

Palabras clave:

- **Viajar a Yamasá:** No existe entidad o empresa con oferta turística del territorio. Los 11 primeros resultados se relacionan al transporte terrestre para llegar a Yamasá.
- **Hoteles en Yamasá:** Los resultados muestran la oferta alojativa de los lugares más cercanos al territorio, no apareciendo en las búsquedas de Google Maps ningún alojamiento para Yamasá. Otros resultados muestran dos hoteles uno el Hotel Hernández el cual se encuentra cerrado actualmente y el otro Hotel Caribbean Adventure localizado en Sierra Prieta Santo Domingo Norte.
- **Excursiones en Yamasá:** Los primeros resultados de las búsquedas traen información relacionada a la palabra clave Qué hacer en Yamasá. Ningún resultado hace referencia a excursión en Yamasá. Unos resultados hacen referencia a la experiencia del cacao de Los Hermanos Guillén.
- **Turismo en Yamasá:** El resultado arroja que la principal fuente de información sobre el turismo en Yamasá la provee la página del Ayuntamiento de Yamasá. Esta misma información, por cierto muy limitada, es la misma que los demás resultados ofrecen.
- **Turismo Interno en Yamasá:** Los resultados iniciales son los mismos que con la palabra clave Turismo en Yamasá, agregando a la lista de resultados “lugares turísticos de Yamasá” como palabra clave.
- **Qué hacer en Yamasá:** Para esta palabra clave el resultado más relevante es la información presentada en el portal hotel-republica-dominicana.com. Si bien repite parte de la información suministrada por el portal del ayuntamiento, agrega un pequeño listado de lugares para ver en Yamasá.
- **Ecoturismo Yamasá:** Los mejores resultados han sido obtenidos con esta palabra clave. Mucho contenido presentado en Instagram, YouTube, así como en blogs especializados en turismo.
- **Ciclismo en Yamasá:** Los resultados de esta palabra clave presentan básicamente las actividades realizadas que son bastante numerosas. Deja entrever que es un deporte popular en la práctica. Una gran oportunidad de posicionar el destino como ciclable.
- **Rutas en Yamasá:** Los resultados mejor posicionados son los relacionados a cómo llegar a Yamasá, más adelante empezamos a encontrar la ruta del cacao como palabra clave posicionada.

Perfil del visitante actual

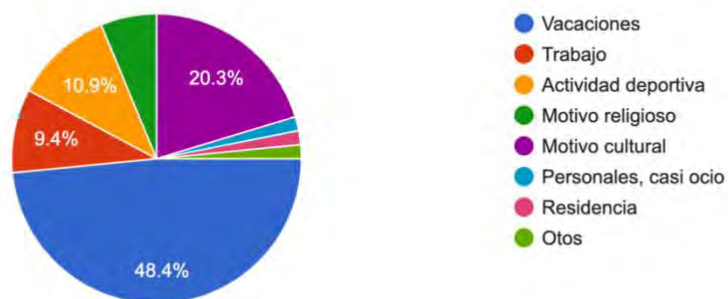
Visitante actual es aquella persona que ha visitado Yamasá. Se realizó una encuesta con una muestra de 64 personas para determinar el perfil de los visitantes actuales. Sobrepasando las 25 personas con que originalmente se realizaría la encuesta.

Mercado local

- Motivación de la visita a Yamasá:

¿Por qué razones o motivos los ha visitado?

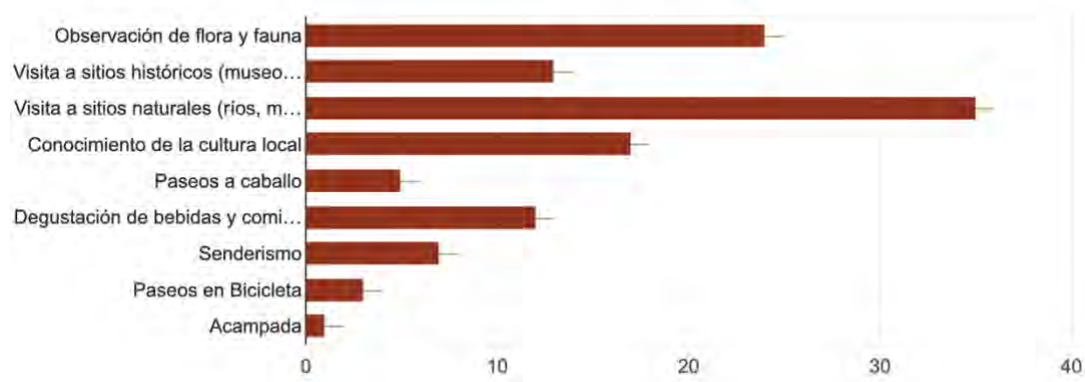
64 respuestas



- Actividades realizadas:

De las siguientes actividades, ¿Cuales realizó durante su visita?

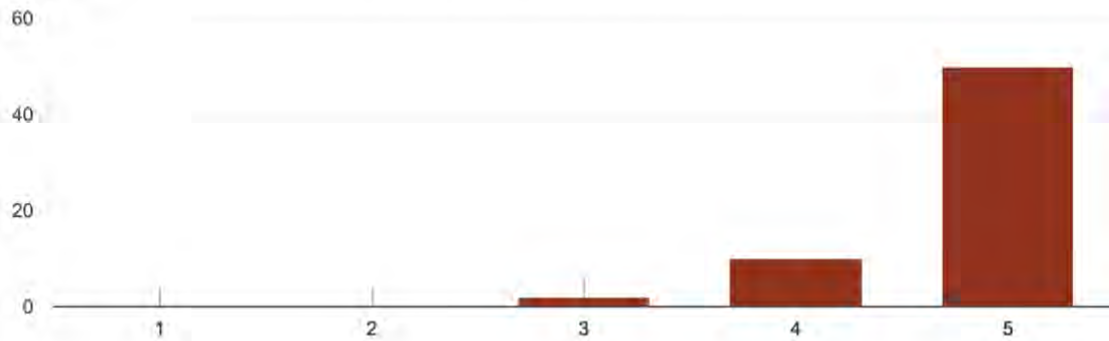
64 respuestas



- Nivel de satisfacción de la visita:

¿Qué tanto le gustó su experiencia en visitar los lugares de su pueblo?

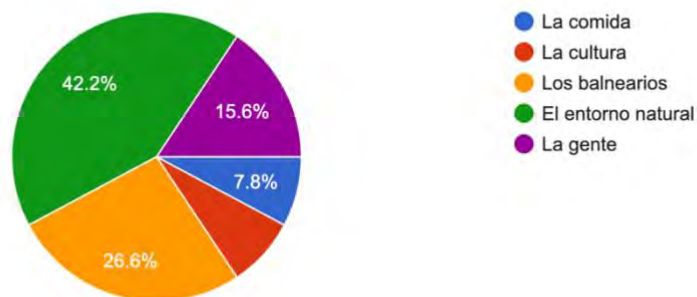
62 respuestas



- Principales motivos de satisfacción:

¿Qué fue lo que más le gustó de su visita?

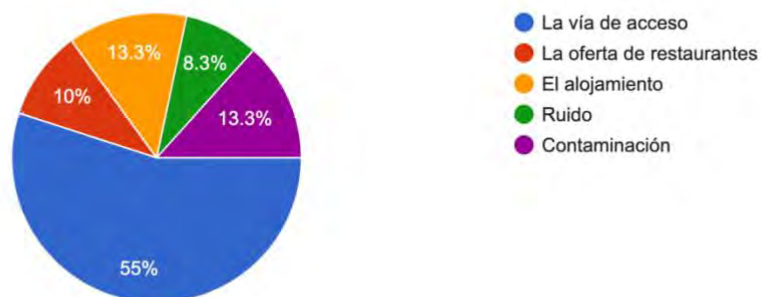
64 respuestas



- Principales motivos de insatisfacción:

¿Qué fue lo que menos le gustó de su visita?

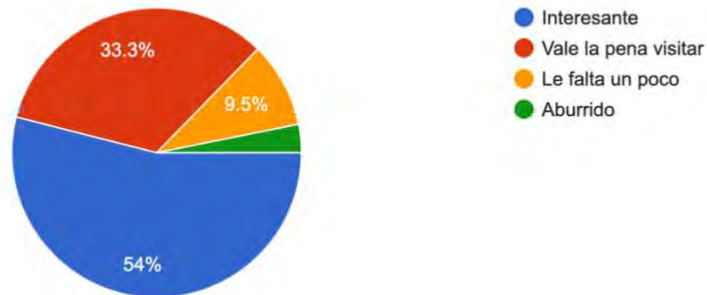
60 respuestas



- Percepción del nivel de calidad de Yamasá como destino

Considera usted que su comunidad es un destino:

63 respuestas

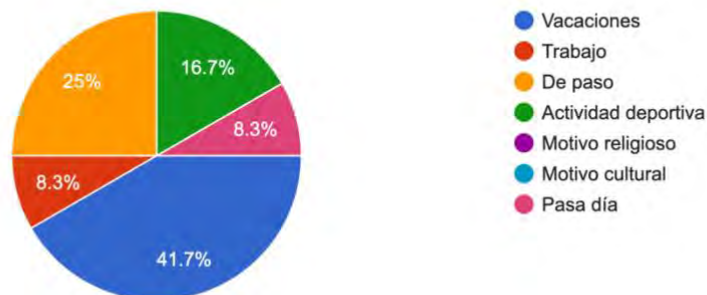


Mercado Nacional

- Motivación de la visita a Yamasá:

¿Por qué motivos ha visitado Yamasá?

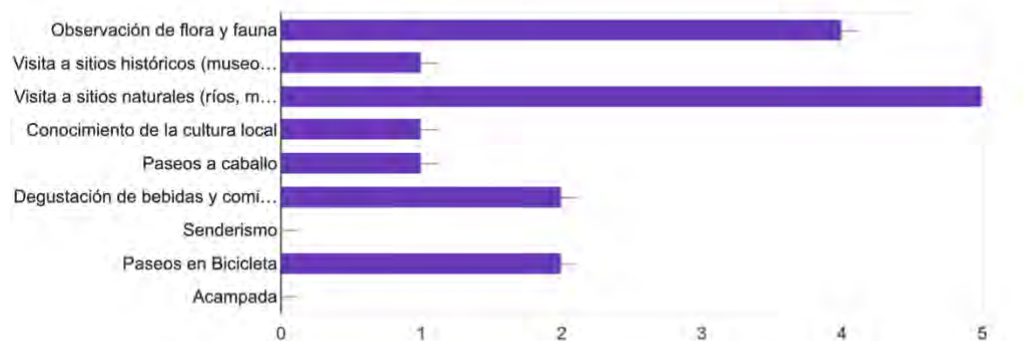
12 respuestas



- Actividades realizadas:

De las siguientes actividades cuales realizó durante su visita a Yamasá?

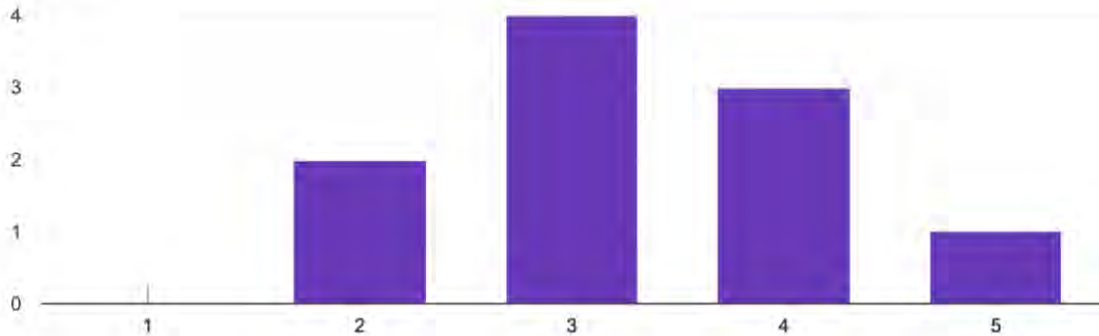
10 respuestas



- Nivel de satisfacción de la visita:

¿Qué tanto le gustó su experiencia en visitar Yamasá?

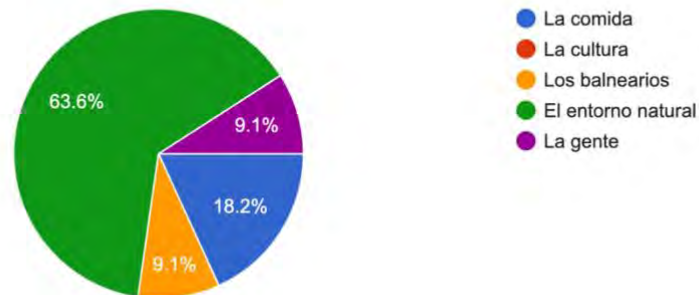
10 respuestas



- Principales motivos de satisfacción:

¿Qué fue lo que más le gustó de visitar Yamasá?

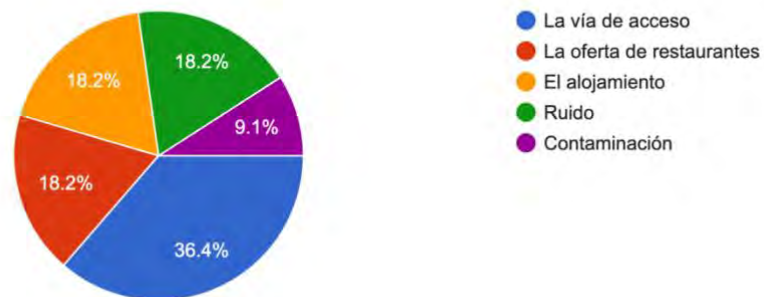
11 respuestas



- Principales motivos de insatisfacción:

¿Qué fue lo que menos le gustó de su visita a la comunidad?

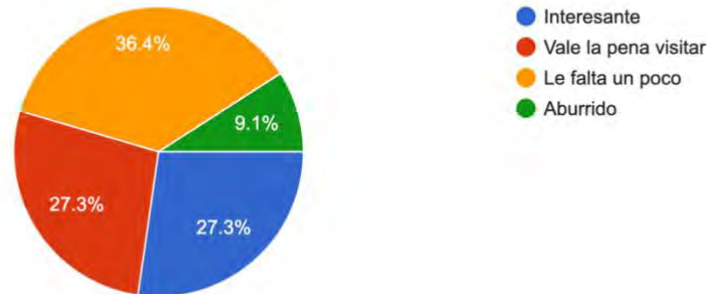
11 respuestas



- Percepción del nivel de calidad de Yamasá como destino:

Considera usted que Yamasá es un destino:

11 respuestas



Mercado Internacional

De las 31 personas encuestadas del mercado internacional el 100% no conocía a Yamasá ni su oferta turística.

Productos similares a la ruta del cacao en Yamasá

Actualmente no existe un producto en operación con las mismas características de la oferta de la ruta del cacao de Yamasá CONACADO.

Si bien la iniciativa de los Hermanos Guillén puede considerarse como alternativa a la ruta del cacao, al ésta tampoco estar operando no existe actualmente competencia en el territorio.

Tendencias actuales del turismo en los mercados nacional y receptivo

Alojamiento

Mercado Nacional

El turismo a raíz de la pandemia tuvo un cambio de comportamiento en el mercado nacional, actualmente las opciones alojativas en tendencia son: villas (de alquiler), Airbnb, hospedajes ecológicos, camping y los tradicionales hoteles todo incluido.

Mercado Receptivo

Según los informes del flujo turístico del Banco Central, en el 2020 el 83.08% de los turistas utilizó los establecimientos hoteleros como su opción de alojamiento; en el 2021 el 71.5 % y enero de este 2022 72.0 %. Estos números evidencian que el hospedaje en hoteles muestra una tendencia a la baja, lo cual podría estar relacionado a los efectos económicos de la pandemia o al auge de

plataformas digitales de alojamiento como Airbnb, que ofrecen múltiples opciones para alojarse a distintos precios.

Gastronomía y restaurantes

Mercado Nacional

En el mercado nacional la tendencia en la gastronomía son las siguientes:

- Creación de ofertas que rescaten la tradición gastronómica rehaciendo platos icónicos tradicionales tanto en presentación como con la implementación de procesos innovadores de cocina.
- La comida a la parrilla con cortes especializados y procesos de cocción innovadores como , ahumados, pre cocción al vacío, y la incorporación de elementos sensoriales como sazones y especias exóticas y la utilización de maderas con diferentes características organolépticas que incrementan la experiencia de los comensales.
- Las empanadas rellenas con innovadoras mezclas realizadas con productos locales tradicionales, así como también elementos exóticos han revolucionado la oferta de comida rápida nacional, especialmente en la ciudad de Santo Domingo y ciudades cabeceras de provincia.
- La degustación, consumo y fabricación de cervezas artesanales locales y extranjeras.

En cuanto a los restaurantes los resultados apuntan hacia las siguientes tendencias:

- Terminales electrónicas de autoservicio: Estas terminales permiten sustituir al personal que recoge los pedidos en los negocios de comida rápida.
- App para el restaurante: Las aplicaciones para smartphones y tabletas ya representan un importante negocio para los restaurantes. Porque por medio de estos sistemas se puede fidelizar a los clientes.
- Cartas digitales: Debido a la pandemia mundial, esta tecnología es requerida en la mayoría de los restaurantes para evitar el contagio. En algunos establecimientos ofrecen una Tablet en la que pueden navegar en las distintas secciones del menú.
- Restaurantes con terraza. A raíz de la pandemia con la necesidad de estar en espacios abiertos los clientes suelen buscar y requerir esta opción. Los restaurantes han innovado ofreciendo espacios abiertos que buscan alargar el tiempo de consumo de los clientes en sus establecimientos.

Mercado Receptivo

Entre las tendencias de los restaurantes en los mercados internacionales y lugares de origen de nuestro turismo receptivo encontramos las siguientes:

- La utilización del **código QR** en conjunto con el menú digital. Estas dos herramientas hacen que los procesos sean más ágiles en la industria, así como para los clientes.

- La utilización de las **aplicaciones digitales** para la creación de órdenes y entregas de alimentos a domicilio irá en crecimiento.
- La utilización de las aplicaciones para que los clientes puedan efectuar el pago de sus alimentos antes de recoger, hace que el tiempo de espera sea más corto.
- Los **restaurantes de comida saludable** irán en crecimiento, hoy día más que nunca las personas buscan este concepto. En este concepto se le da valor a la compra local.
- La disminución y el **manejo de desperdicios**, reciclaje, la reducción al consumo de energía, el uso de envases biodegradables serán prioridades para la industria de los restaurantes.

○

En cuanto a la **gastronomía**, encontramos las siguientes tendencias:

- **Sustitutos veganos a la proteína animal.** Quesos veganos, falsas carnes y embutidos, sustitutos del huevo y los lácteos. Si 2021 fue el año de la hamburguesa ‘fake’ perfecta, este año nos llegarán imitaciones del huevo, y gambas o atún de origen vegetal.
- **Más opciones saludables en restaurantes.** El estudio Barómetro Food, llevado a cabo en 22 países y cofinanciado por la UE, revela que el 89% de los clientes de restaurantes echa de menos más opciones saludables en cartas y menús. El 68% de los encuestados pide más productos frescos, y solo un 23% considera que la ensalada sea la mejor opción para colmar sus expectativas. El 20% de los clientes demanda además opciones veganas.
- **Alimentos verdes de agua salada y dulce.** La alternativa son los vegetales del mar, un mundo por descubrir y explotar.
- **Pequeños productores.** La pandemia ha acelerado el comercio electrónico, y cualquier productor puede vender directamente al consumidor, ayudando a mejorar su margen de beneficios y mantener pequeñas explotaciones artesanales.
- **Huertos urbanos.** Azoteas de edificios, muros y espacios urbanos en desuso se están convirtiendo en toda Europa en huertos e incluso pequeñas explotaciones ganaderas. La hidroponía, asociación entre cría de peces y huerto usada por ejemplo por el restaurante Sollo de Diego Gallegos, es una de las técnicas que lo permiten. Restaurantes y particulares pueden cultivar sus propios alimentos con solo aprovechar espacios muertos.
- **Pitahaya o fruta del dragón,** es la fruta tropical con más futuro en un mundo sostenible, ya que la planta es un cactus con un consumo de agua ínfimo y resistente a las sequías.
- **Miraculina.** Originaria de África Occidental, esta baya ofrece una sensación de dulzor, incluso 30 minutos después de mastigarla, sin necesidad de recurrir a azúcares o edulcorantes artificiales.
- **Chocolates funcionales.** Las golosinas también pueden aportar nutrientes. Empresas como The Functional Chocolate Company apuestan por barras de chocolate y cacao puro de alta calidad con ingredientes vegetales que ayudan a la concentración o a la relajación.
- **Café.** El café Arábica es hoy el más popular del mundo, pero el cambio climático y el precio de mercado da paso al grano Robusta, más fácil de cultivar.
- **Sidra.** El tradicional fermentado alcohólico de manzana o pera gana protagonismo entre el consumidor que busca menos volumen alcohólico. Cada vez más surgen sidras artesanales, con gran variedad de sabores.

- Vinos naturales.

Actividades y Experiencias turísticas

Mercado Nacional

A partir de los programas realizados por el gobierno para la reactivación del turismo post Covid se manifiesta la tendencia a conocer los destinos de turismo interno.

- Visita a saltos y cascadas
- Bahía de Las Águilas
- Creación de Rutas con elementos culturales
- Con el apoyo de la JICA se crearon corredores turísticos en catorce provincias del Cibao con oferta diferenciada.
- El Ministerio de Turismo apoya el turismo interno con la campaña Turismo en cada rincón.

Así mismo se investigó en redes sociales entre hashtags relacionados al turismo de RD, así como de cuentas de aventureros dominicanos y Ministerio de Turismo en RD pudiéndose identificar las siguientes experiencias tendencia:

- Camping
- Trekking
- lagos y balnearios
- Visita a sitios históricos
- Experiencias inmersivas (Recolección de fresas, tour de cacao o ron)
- Excursiones grupales
- Chinchorro
- Playa y montaña
- Experiencias de aventura
- Rafting
- City tour
- Visita a Islas adyacentes
- Buggies
- Recorridos guiados

Mercado Receptivo

Desde Expedia Media Solutions han monitorizado un creciente interés por el turismo sostenible en todo 2021, tendencia que parece continuará al alza este año. En Tendencias 2022: un mayor gasto y apuesta por viajes más sostenibles ya adelantaron que un 59% de los encuestados sigue dispuesto a pagar más por opciones de viaje sostenibles, mientras que la mitad de ellos asegura que tendrá en cuenta el overtourism (destino con exceso de turismo) a la hora de escoger destino de vacaciones.

El 49% de los participantes en el estudio de perspectivas para este año del Grupo asegura que elegirá destinos menos masificados para adaptar sus planes de viaje a la situación de la pandemia.

Para el año 2022 son tendencia las siguientes clasificaciones de los tipos de viajes:

- **Viajes en solitario:** La mayoría de la gente es partidaria de hacer viajes en solitario hoy en día, debido en gran parte a los protocolos de distanciamiento social. La gente opta por casas y apartamentos de vacaciones para tener las cosas según su voluntad.
- **Viajes multigeneracionales:** Los viajes multigeneracionales se refieren a la tendencia que se ha observado con mucha frecuencia, es decir, la tendencia a que personas de todos los grupos de edad se acompañen mutuamente en los viajes. Este fenómeno se da sobre todo en las familias conjuntas, y las familias tienen miedo de que otro fenómeno les ate a sus casas. Por ello, optan realizar viajes para refrescar la mente con todo el regimiento familiar para escapar de la realidad y pasar tiempo de calidad.
- **Viajes de superación personal:** En los últimos años, muchas personas han tenido tiempo de introspección y de trabajar en sí mismas, lo que ha llevado a la mayoría a realizar un viaje que funcione como un buen cambio de ritmo.
- **Reuniones y vacaciones de amigos:** En 2022, el número de viajes planificados de antemano por grupos de amigos o compañeros de trabajo se han ejecutado y se están ejecutando a la vez desde que la pandemia ha enseñado a todo el mundo el concepto de aprovechar el momento. La gente está haciendo planes y poniéndolos en práctica inmediatamente, sólo para divertirse con sus amigos.
- **Viajes de aventura:** Los viajes de aventura han sido una de las mayores atracciones entre los adolescentes, principalmente desde que se introdujeron en el mundo. Los últimos años han dificultado la diversión y la emoción de este fenómeno en su mayor parte, y ahora la gente hace cola en número para viajar en busca de aventuras y nuevos y emocionantes recuerdos.
- **Viajes basados en programas y libros:** Los lugares retratados en varios programas de televisión, películas e incluso libros siempre han sido lugares populares para los viajes turísticos.
- **Regreso a casa:** Muchas personas que vivían en otro lugar de sus hogares originales tuvieron que quedar desiertas en una tierra extranjera durante los últimos dos años. Hoy en día, en la mayoría de los países del mundo, los vuelos nacionales e internacionales y otras opciones de viaje son tremendamente utilizados por las personas que regresan a sus hogares, todos felices y contentos.
- **Viajes de acampada:** Los aficionados a los campings tuvieron que lidiar con un duro golpe durante los últimos años y con todas las restricciones que ello conllevaba. Estaban atados a

los límites de sus hogares, y 2022 es como un renacimiento de la pasión para ellos, ya que los lugares considerados a menudo como cielos de acampada han empezado a dar la bienvenida a los visitantes, y la gente está llegando de todo el mundo para revivir su pasión.

Transporte

Mercado Nacional

Para el mercado local entre las tendencias de transporte se encuentran las siguientes:

- **Renta de vehículos:** Los viajeros están utilizando servicios de renta de vehículos de suplidores informales principalmente en la zona rural del país. Aunque esta tendencia se aprecia a nivel nacional.
- **Autobuses de renta:** Empresas con flotillas de autobuses y minibuses para fines turísticos con sucursales en los principales destinos turísticos de República Dominicana. Especialmente utilizados para los viajes de turismo interno realizados por las agencias de viajes locales desde todo el país.
- **Oferta de transporte a los hoteles:** Realizados en cómodos autobuses con aire acondicionado hacia todos los hoteles de República Dominicana. Este servicio es ofrecido a través de las agencias de viajes locales.
- **Acompañamiento de staff:** Inclusión de asistentes durante los trayectos así como de guías profesionales y expertos multilingües.
- **Transporte para grupos, incentivos, congresos**
- **Servicio de transporte VIP:** Con inclusión de bebidas y snacks en los autobuses.
- **Viajes por cuenta propia:** Los viajeros eligen viajar en sus propios vehículos para realizar turismo interno.

Mercado Receptivo

A raíz de la pandemia los patrones conductuales de los viajeros internacionales han afectado la dinámica de los viajes, especialmente a unos de los ejes principales de la actividad turística como lo es el transporte.

Las tendencias encontradas relacionadas con el viaje y el transporte son las siguientes:

- **Turismo local, regional y nacional:** Se espera que los viajeros elijan zonas cercanas y buscarán opciones que reduzcan un posible contagio. Esto implica que prefieran destinos que queden a unas horas de distancia de su residencia, a los que puedan llegar en su automóvil y podrían verse beneficiadas pequeñas comunidades aledañas a las ciudades. Se espera que los destinos internacionales no sean la primera opción en los futuros planes de

viaje de una gran parte de la población, debido al cierre de diversas rutas comerciales y la afectación a los bolsillos de las personas provocada por la crisis sanitaria.

- **Nómadas digitales:** Los conocidos nómadas digitales son individuos que deciden establecerse en un país por una temporada, para poder conocer la cultura, costumbres y sus atractivos como un residente más.
- **Turismo Bleisure:** Este término surge de la combinación de las palabras business y leisure, y surge por quienes buscan destinos en los que puedan realizar sus actividades laborales y de negocios, pero que también les otorgue otros atractivos como una excelente oferta gastronómica, cultural y de entretenimiento. El turismo bleisure abre oportunidades de negocio a otros sectores del turismo como la renta de bienes raíces, ya que los visitantes al tener estadías promedio de una semana, suelen optar por la renta de inmuebles en los que se reducen su interacción con otras personas y se encuentran en ubicaciones privilegiadas del destino.
- **Slow travel:** La idea original de esta clase de viajes consistía en priorizar el descanso sobre atracciones populares y concurridas. Gracias a los cambios que surgieron durante la pandemia, este concepto comenzó a evolucionar y ahora también engloba el uso de medios de transporte alternativos a la vía aérea, como lo son la bicicleta, trenes y embarcaciones. Gracias a sus principios de sustentabilidad y a la flexibilidad en los itinerarios que puede otorgar, están en auge las ofertas que promuevan esta clase de turismo.

Identificación de atractivos

Se busca identificar los atractivos del territorio que conforman los recursos turísticos inherentes en la oferta al visitante. Se elabora el **Inventario de recursos naturales, culturales, sociales y agroempresariales**.

Recursos Naturales

Entre los recursos naturales identificados tenemos los siguientes:

Parque Nacionales

Nombre	Ubicación	Condición	Atractivo
Parque Nacional Loma 7 Picos	Mayiga	Buena	Naturaleza y Senderos

Formaciones geológicas interesantes

No	Atractivo
1	Rio Guanuma
2	Salto del Jagüey
3	Piedra grande

Balnearios cercanos a Yamasá

No	Atractivo	Localización	Carretera	Vía de Acceso	Tipo	Acceso	Entorno
1	El Zapote	La Cuaba	Peralvillo - La Gina	Asfalto y camino	Poza	Fácil	Agradable
2	El Baden	Los Arroyos	Peralvillo	Asfalto	Río	Fácil	Agradable
3	Agua larga	Los Arroyos	Peralvillo	Asfalto	Poza		Agradable
4	El Puente Hierro	La Recta	Peralvillo - La Gina	Asfalto	Río		Agradable
5	El puerton	La Gina	Peralvillo - La Gina	Asfalto y camino	Río	Fácil	Agradable
6	Las Placetas	Peralvillo	Las Placetas	Asfalto y camino	Río	Fácil	Agradable
7	Baja Panti	La Gina	La Gina - El Siete	Asfalto y camino	Poza	Fácil	Agradable
8	Juana Te Vi	La Guazuma	Peralvillo	Asfalto		Fácil	Degradado
9	Piedra Grande	Mamá Tingó	Sabana Potrero		Salto	Difícil	Agradable
10	Cruce del Mango	Mamá Tingó		Camino	Río	Fácil	Agradable
11	El Ranchito	Mamá Tingó	El Ranchito	Camino	Poza	Fácil	Agradable
12	Boca de Mayiga	Mamá Tingó		Camino	Río	Fácil	Agradable
13	La Cuneta	Mamá Tingó		Camino	Río	Fácil	Agradable
14	Naranjo	Mamá Tingó		Camino	Río	Fácil	Agradable
15	Maimon	Mamá Tingó		Camino	Río	Fácil	Agradable
16	Salto del río Guanuma	Los Angellitos		Asfalto y camino	Salto	Difícil	Agradable
17	Salto del Pozo de Gallón	El Ranchito		Camino	Salto	Difícil	Agradable
18	El Remolino	El Ranchito		Camino	Salto	Difícil	Agradable
19	El Comején	Sabana Potrero		Camino	Salto	Difícil	Agradable
20	El Charco de Julia	Penson		Camino	Poza	Fácil	Agradable
21	El Salto de Penson	Penson		Asfalto y camino	Salto	Fácil	Agradable

Rutas y Excursiones:

No	Tipo de Ruta	Nombre	Duración	Dificultad	Operador	Entorno
1	4Wheels	Los mosquitos	4	Fácil	Yamasá 4Wheel Rental	Rural
2	4Wheels	Máyiga	4	Fácil	Yamasá 4Wheel Rental	Rural
3	4Wheels	El Siete	4	Fácil	Yamasá 4Wheel Rental	Rural
4	4Wheels	Rio verde	4	Fácil	Yamasá 4Wheel Rental	Rural
5	Bicicleta MTB	El Giro de Resoli			Grupo Los Frankentein	Rural
6	Bicicleta MTB	El Giro de Pantoita			Grupo Los Frankentein	Rural
7	Bicicleta MTB	El Giro de Calvario			Grupo Los Frankentein	Rural
8	Bicicleta MTB	Los Múltiplos			Grupo Los Frankentein	Rural
9	Bicicleta MTB	Los mosquitos			Grupo Los Frankentein	Rural
10	Bicicleta MTB	La Mina			Grupo Los Frankentein	Rural
11	Bicicleta MTB	Ruta de Mayiga			Grupo Los Frankentein	Rural
12	Bicicleta MTB	El Giro de la Banana			Grupo Los Frankentein	Rural
13	Bicicleta MTB	La Loma de Rosa			Grupo Los Frankentein	Rural
14	Bicicleta MTB	El Giro Del Corozo y Chacuey			Grupo Los Frankentein	Rural
14	Senderismo	La Escalada de Gorreta				

Recursos Culturales

Festividades y celebraciones

Tipo	Nombre	Lugar	Fecha
Festividad	Patronales de San José Obrero		1 de mayo
Celebración	Palo Encebado los viernes santo	La Cola	Viernes Santo
Festividad	Patronales de la virgen de la altagracia		21 enero
Celebración	San Antonio de padua (San Antonio Negro)	Los Guillén	Segundo Domingo de Junio
Religiosidad Popular	Banco		Todo el año
Religiosidad Popular	Cabo de año		Todo el año

Medicina Tradicional

Tipo	Nombre	Lugar	Descripción
Curandero	Santo el viejo	Carretera Yamasá-Peralvillo, El caimito	trabajos para suerte
Curandero	Irma	El mogote, frente al play. yamasá.	Santigues para mal de ojo
Curandero	Mariita	el caserío, numero 178 peralvillo.	botellas para enfermedades
Curandero	Tinita	alto de chavon, el mogote, Yamasá	botellas para riñones, para infertilidad, enfermedades varias
Curandero	Dilia	Calle principal, la Cuesta del Jobo, Yamasá	botella enfermedades varias
Curandero	Miliana	Carretera Yamasá-Santo Domingo, El km 35	botella enfermedades varias)

Platos Populares Gastronomía Tradicional

Nombre
Conconetes
Pan Cuco
Maja Blanco
Gofio
Chocolate criollo
Sancocho
Sambumbia
Sancocho bobo
Bollos de maíz con coco
Arepitas de maíz y harina
Mazamorra
Yaniqueque
Carnita salada

Dulces y postres tradicionales

Nombre
Conserva de naranja
Dulce de coco tierno la pancha
Dulce de coco tierno, batata y leche.
Dulce de coco tierno con piña
Dulce de cereza
Dulce de leche
Dulce de Cajuil
Dulce de leche cortada
Dulce de Jagua

Tradiciones en vía de desaparición

Nombre
Velaciones
Serenatas
Palo Encebao
Fiestas de Palos

Grupos Deportivos y Culturales

Tipo	Nombre
Caballistas	Asociación de cabalgadores de la Guazuma
Caballistas	Club de cabalgadores de Yamasá (CCY)
Caballistas	Asociación de cabalgadores de Peralvillo, ACAP
Ciclismo	Los Frankenstein
Ciclismo	Passion Bike
Voleibol	Las Lince equipo de voleibol femenino
Voleibol	Las escorpiones equipo de voleibol femenino
Voleibol	Las herederas equipo voleibolfemenino
Basquetbol	La élite equipo de basquetbol femenino
Voleibol	Los lince equipo voleibol masculino
Softbol	La chercha equipo de softball
Basquetbol	Los potros equipo de basquetbol masculino
Basquetbol	Los toros equipo basquetbol masculino
Basquetbol	Los paragüeros equipo basquetbol masculino
Basquetbol	Los fénix equipo de basquetbol masculino
Basquetbol	La pantera equipo de basquetbol masculino
Basquetbol	Los halcones, equipo de basquetbol masculino
Basquetbol	Los búfalos equipo de basquetbol masculino
Softbol	Los amigos, equipo de softbol masculino
Béisbol	El mogote, equipo de béisbol masculino
Béisbol	Dajao equipo de béisbol masculino
Béisbol	La mina, equipo de béisbol masculino

Industrias Agrícolas y Ganaderas

Nombre	Lugar	Descripción	Teléfono
Fábrica de queso artesanal Alexander			829-301-4519
Anthony Garrillo		Cigarros Puros Artesanales	829-713-1606

Artesanía y Artesanos

Tipo	Nombre	Lugar	Descripción	Teléfono
Alfarería	Centro Cultural Hermanos Guillen		replicas tainas	(829) 362-3379
Alfarería	Taller Hnos Guillen		replicas tainas	829-425-9512
Alfarería	Hnos. Alcantara		replicas tainas	
Alfarería	Ramon Guillen		replicas tainas	
Variada	Darlenis artesanías	el cercadillo	diademas, aretes, collares	829-883-7652
Reciclado	Artesanía Alexander		Reciclado de neumaticos de autos	829-301-4519
Variada	Yaime	Yamasá	sandalias, madera tallada, bambú	829-269-1094
Alfarería	Salomé Adón	Juan Pablo Duarte.	Piezas de barro	829-650-7266
Alfarería	Rafael		Piezas de barro	
Resina	Details Carol artesanía	Mamá Tingó		829-552-7930

Recursos Sociales

Instituciones de impacto social, económico y ambiental

Tipo	Nombre	Lugar	Descripción	Teléfono
ONG	FH Dominicana	Yamasá	Desarrollo Rural Monteplata	(809) 238-5780
ONG	SAVE CHILDREN	Yamasá	Desarrollo de la niñez	809) 567 3351
ONG	CONACADO ONG	Yamasá	Desarrollo integral comunidades cacaoteras	
ONG	CIDIESCO	Yamasá	Desarrollo Comunitario	

Clústeres y asociaciones agroindustriales

Tipo	Nombre	Lugar	Descripción	Teléfono
Asociación	CONACADO Agroindustrial	Yamasá	bloque cacaotero número 2.	809-957-6203
Asociación	Asociacion de Ganaderos de Peralvillo, ASOGAPE	Peralvillo		829-993-2830
Cluster	Cluster Turístico de Monteplata	Monteplata		

Caracterización de la planta turística existente

Se identificó la capacidad de infraestructura y equipamiento que conforman la planta turística de Yamasá, tales como: sus hoteles, restaurantes, centro de recreación, parques, mirador, entre otros; que permitan organizar la actividad en torno al conocimiento de lo que se tiene disponible para ofrecer a los turistas una mejor oferta de productos y servicios.

Alojamientos

Tipo	Nombre
Hotel	Hotel Cabañas Yamasá
Motel	Cabañas Alaska.
Renta	Apartamentos Ana Mercedes De La Cruz
Villa	Tierra de Reyes

Restaurantes

Tipo	Nombre	Especialidad
Restaurante	Nossa Finca	Carnes a la Parrilla
Restaurante	Henry Tropical	Comida Típica
Comedor	Doña Miguelina	Comida Típica
Restaurante	Delicias del Rincón	Tipica e Internacional
Comida Rapida	Pica Pollo Chino	Pollo Frito / Comida China
Comedor	La Casa del Mondongo	Comida Típica
Restaurante	El Fogón de Tey	Tipica e Internacional
Comida Rapida	Mr. Fried Aroldo	Fritura variada
Comedor	Xquisito Ya	Tipica e Internacional

Centros de Recreación

Tipo	Nombre	Lugar
Piscina	Aqua Park Mota y R	Peralvillo
Discoteca	D&R Sport bar	El Cercadillo
Discoteca	Mota y R Sport bar	Yamasá
Discoteca	Galaxia Sport bar	Yamasá
Parque	Plaza del Estudiante, Yamasá	Yamasá
Parque	Parque Central, Yamasá.	Yamasá
Parque	Parque central Los Botados	Los Botados
Parque	Parque de Mamá Tingó	Mamá Tingó

Diagnóstico de la potencialidad turística

Para diagnosticar la potencialidad turística del territorio, se compararon los resultados del análisis de situación, con el objetivo de identificar los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y amenazas, para decidir la conveniencia o no del turismo en la zona.

Se evaluó individualmente cada atractivo, con el fin de calificarlo en función de la información y las variables como: calidad, apoyo a la ruta, y significado.

Análisis DAFO de Yamasá

Debilidades

- Vías de Acceso en muy malas condiciones: Sólo transitables en vehículos altos, preferiblemente de doble tracción.
- Pérdida del patrimonio cultural de las coloridas casas tradicionales de arquitectura vernácula, dando paso a construcciones en concreto sin identidad propia.
- Urbanización del campo.
- Falta de cadena de valor para la recepción y servicio de los visitantes (fincas agropecuarias para agroturismo, paradores, restaurantes, excursiones, alojamiento, transporte especializado, entre otros)

- Falta de estructuras para la vertebración de las comunidades en la gestión turística de su territorio
- Falta de estructura de gobernanza para la gestión de destino turístico
- Falta de valorización y preservación del paisaje natural
- Falta de valorización y preservación del paisaje cultural
- Falta de señalización de los lugares y atractivos turísticos de la zona
- Falta de seguridad en cruce de ríos y cañadas
- Falta de adecuación de los balnearios turísticos
- Falta de educación en servicios turísticos
- Falta de un plan estratégico de desarrollo turístico

Amenazas

- El estrechamiento de las vías de acceso a Yamasá desde los principales destinos turísticos especialmente desde Santo Domingo.
- La falta de ordenamiento territorial del municipio
- La expansión urbana hacia las zonas rurales
- La transculturización
- La deforestación
- Pérdida de biodiversidad
- Pérdida del patrimonio cultural, tangible e intangible
- Sobreturismo (turismo masivo no controlado)
- Falta de recursos humanos con entrenamientos en servicios de calidad
- Falta de formación empresarial para las Mipymes turísticas.
- Falta de recursos humanos con dominio del idioma inglés.

Fortalezas

- Nuevo parque nacional, Parque Nacional Loma Siete Picos
- Gran cobertura boscosa
- Numerosos ríos y balnearios poco conocidos
- Comunidad con cultura asociativa y cooperativismo
- Cercanía a la ciudad de Santo Domingo
- Diversidad de productos agropecuarios
- Recursos culturales patrimoniales intangibles
- Cultura campesina
- Caminos y senderos entre zonas rurales
- Amabilidad de la gente

Oportunidades

- Desarrollo de turismo de naturaleza
- Desarrollo de turismo de observación de aves
- Desarrollo de turismo cultural (gastronómico, religioso, musicalidad)
- Desarrollo de turismo culturas ancestrales

- Desarrollo de cicloturismo
- Desarrollo de turismo experiencial
- Desarrollo de turismo voluntario
- Desarrollo de agroturismo
- Desarrollo turismo científico
- Desarrollo de turismo comunitario sostenible
- Implantación de políticas de sostenibilidad desde el inicio, con criterios de sostenibilidad avalados bajo certificación internacional
- Creación de estructuras comunitarias de turismo sostenible
- Planificación estratégica del destino turístico bajo gobernanza participativa
- Desarrollo de productos para turismo de Cruceros de Santo Domingo
- Ser el primer destino turístico sostenible certificado en la República Dominicana

Definición de actividades turísticas a desarrollar

Luego de la jerarquización y análisis de los recursos encontrados, nos es bastante satisfactorio la cantidad, calidad, originalidad y autenticidad de los mismos.

Si bien para iniciar una pequeña empresa que opere la ruta del cacao CONACADO solo usaremos una fracción de lo encontrado, para fines de sostenibilidad y crecimiento empresarial, ésta variada cantidad de recursos provee un panorama halagador muestra del potencial desarrollo del territorio a través de su oferta turística.

Con una mezcla balanceada en los recursos de aventura, naturaleza y cultura y diseñada para propiciar el impacto económico y social, en la mayor cantidad de actores de la comunidad a través de la derrama económica, las actividades a realizar por la empresa ecoturística son las siguientes:

- A. Ruta del Cacao:** Para asegurar la máxima derrama económica de esta ruta se ha dividido en tres partes que conforman a su vez tres productos:
 - a. Experiencia en factoría de cacao con recorrido explicativo y degustación de productos procesados
 - b. Recorrido guiado de experiencia comunitaria en plantación, con explicación de procesos de cosecha, secado a la usanza tradicional. Este recorrido incluye la experiencia de transformación comunitaria del cacao en chocolate con las Mujeres Productivas.
 - c. Experiencia educativa multisensorial en finca con almuerzo típico del territorio. Experiencias de degustación de productos derivados del cacao. Exposiciones artesanales, fotografías de fauna y flora del territorio. Senderos interpretativos. Restaurante típico con la oferta gastronómica local adecuada a las tendencias actuales.
- B. Ruta de Four Wheels:** Recorrido guiado aprovechando la visita de varias comunidades cacaoteras, con atractiva naturaleza, paradas culturales y almuerzo típico en comedor rural.

- C. Ruta histórico cultural en Bicicletas:** Recorrido guiado por el entorno histórico urbano y rural cercano conociendo la historia, costumbres, tradiciones, artesanías y la gastronomía de Yamasá.

Estudio de mercado

Con el objetivo de ajustar la investigación a la creación de una microempresa que desarrolle la Ruta del Cacao CONACADO Yamasá, se realizó un estudio de mercado con los siguientes análisis y actividades:

Análisis de la demanda

A partir de la realización de encuestas a 70 usuarios de mercado local (residentes en Yamasá), 77 usuarios de mercado nacional 31 usuarios de mercado receptivo, se realizó una identificación cuantitativa para definir el perfil del visitante a la ruta del cacao Yamasá,

Demanda Local (Yamasá)

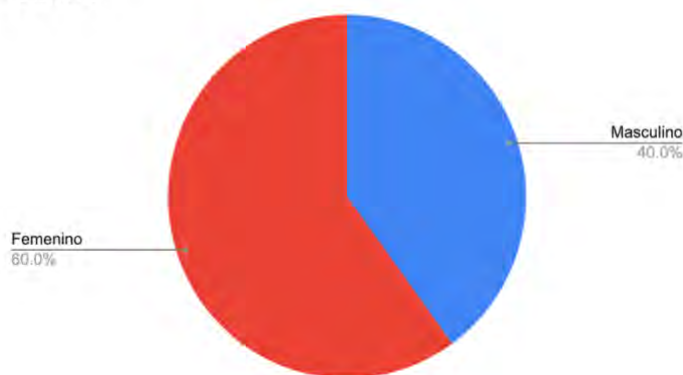
Fue realizada una encuesta para determinar la demanda de productos turísticos en el territorio, con el objetivo de ajustar el perfil del usuario actual al target del proyecto. La encuesta tuvo una muestra de 70 personas de Yamasá.

El potencial consumidor en el mercado local de Yamasá tiene el siguiente perfil: mujer de edad de 30-50 años, con estudios universitarios que conoce su pueblo. Está de acuerdo con el desarrollo de iniciativas de turismo sostenible y sería usuario de los productos y servicios. Le interesan opciones de alojamiento para una o dos noches, donde pueda disfrutar lugares de gran belleza natural con balnearios y abundante flora, le gusta conocer la cultura local y disfrutar de las comidas y bebidas.

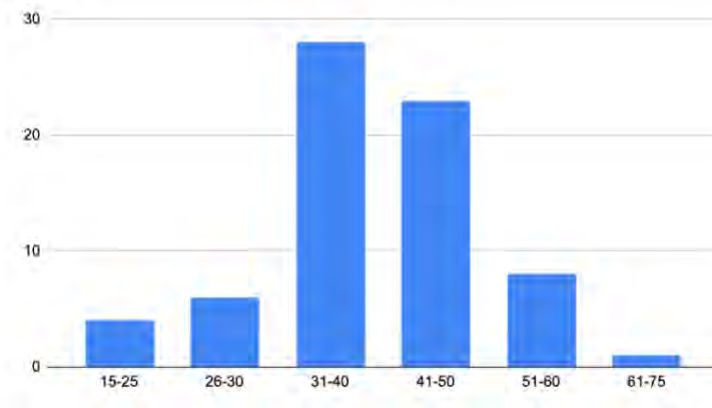
Viaja por distracción en grupos familiares de 4 a 6 personas preferiblemente entre mayo y agosto. Con una capacidad de consumo diario de entre 500 y 1,000 pesos por persona. Viaja de manera independiente y se informa de los lugares turísticos a través del internet y por medio de recomendaciones de amigos y familiares. Su forma de pago es en efectivo.

TURISTA LOCAL YAMASÁ

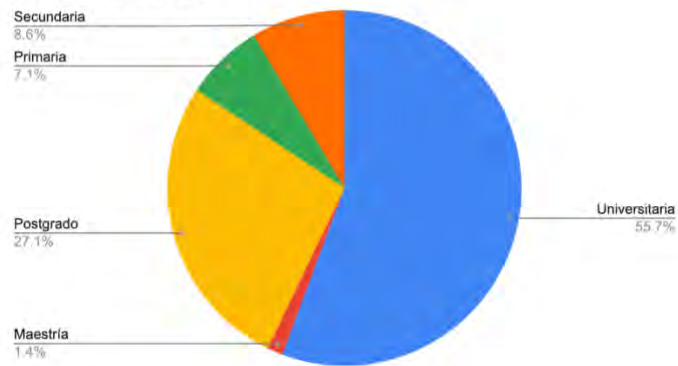
Género



Edad

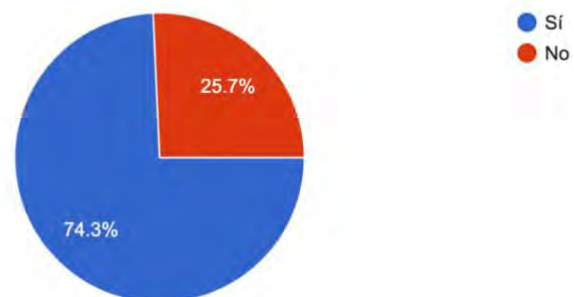


Nivel de instrucción



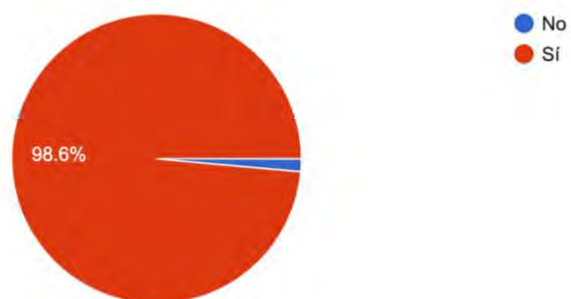
¿Conoce usted los lugares turísticos de su pueblo?

70 respuestas



En caso de no conocerla, ¿le gustaría hacerlo?

70 respuestas



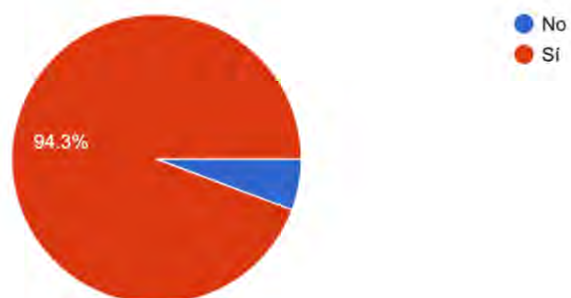
¿Estaría de acuerdo con la creación de una proyecto de turismo sostenible en la comunidad?

70 respuestas



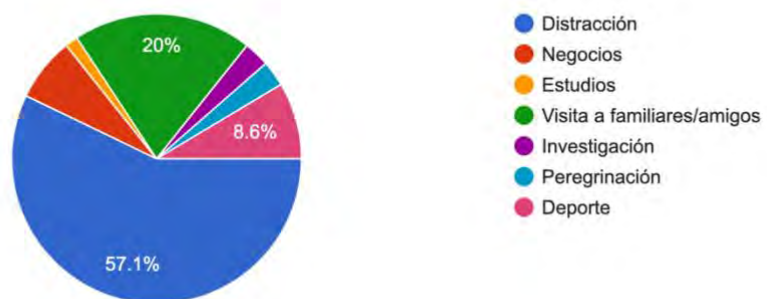
¿Sería usted usuario de los servicios que se oferten dentro del proyecto de turismo sostenible de la comunidad?

70 respuestas



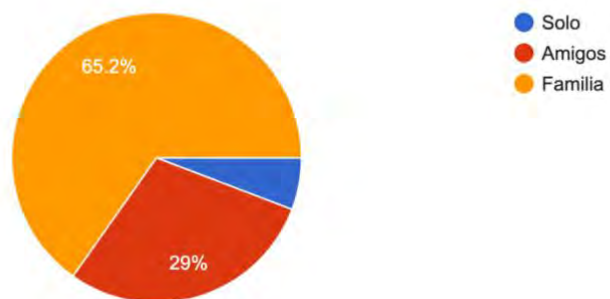
Generalmente, ¿Qué le motiva a salir de viajes?

70 respuestas



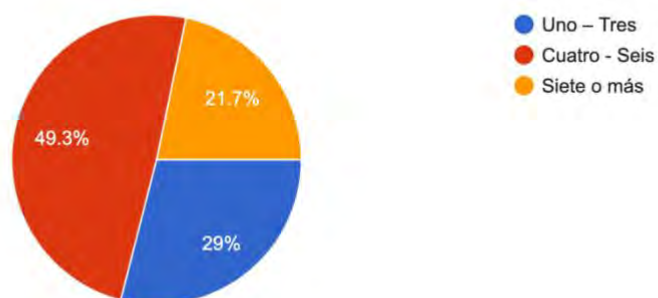
¿Con quien usualmente suele viajar?

69 respuestas



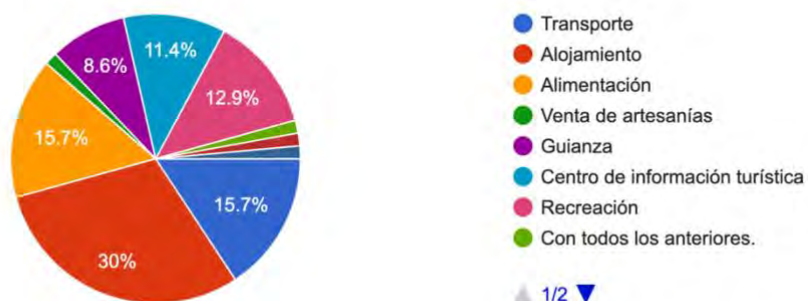
Generalmente cuando viaja, ¿con cuántas personas suele hacerlo?

69 respuestas



¿Con qué tipo de servicios turísticos le gustaría que cuente el proyecto?:

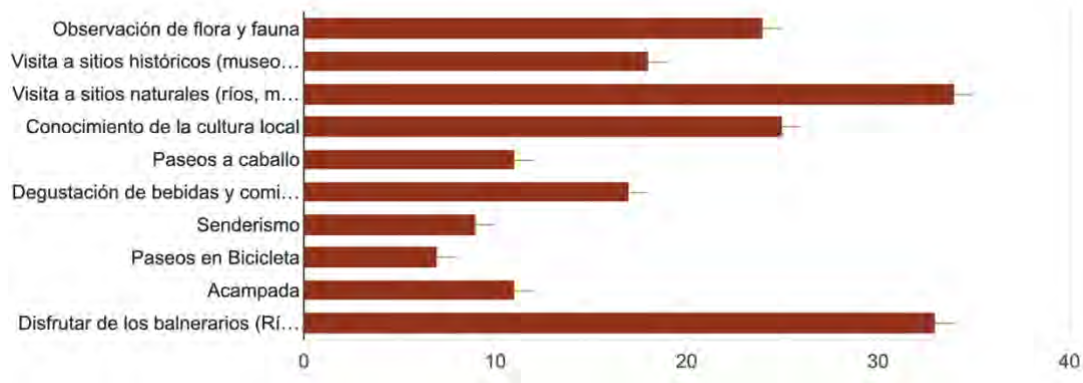
70 respuestas



1/2 ▼

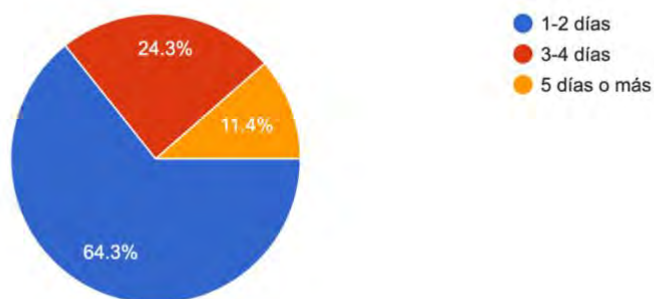
¿Qué tipo de actividades le gustaría realizar en el lugar?

70 respuestas



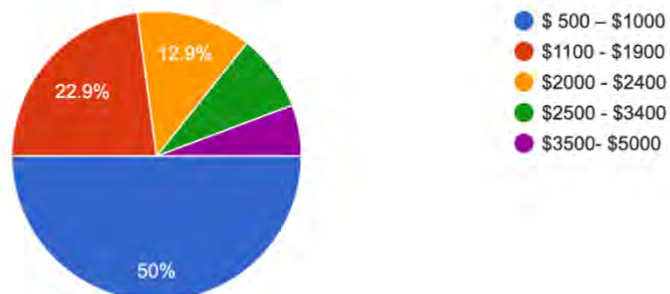
¿Cuál es su tiempo promedio de permanencia cuando viaja?

70 respuestas



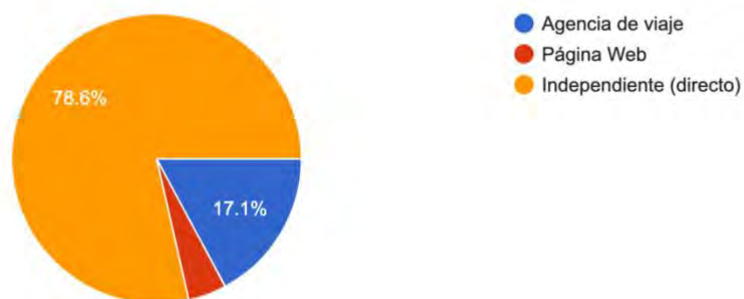
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que oferta la comunidad por día y por persona?

70 respuestas



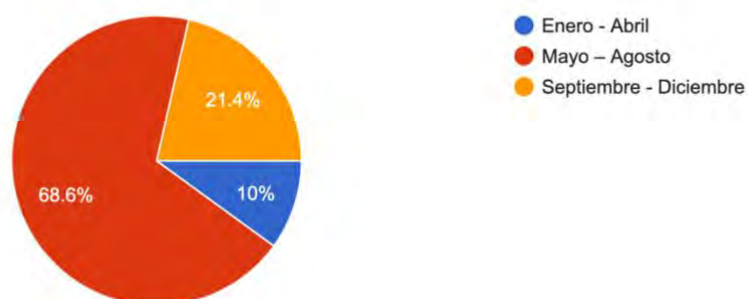
¿Usted prefiere viajar a través de?

70 respuestas



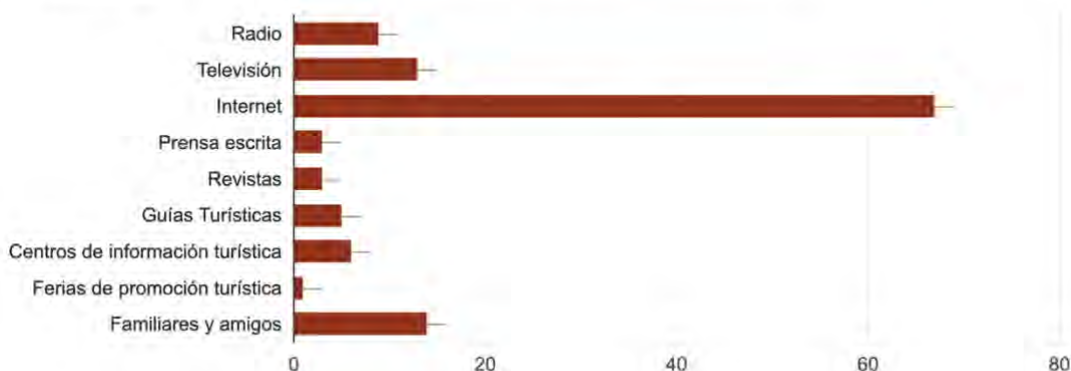
¿En qué época del año prefiere usted viajar?

70 respuestas



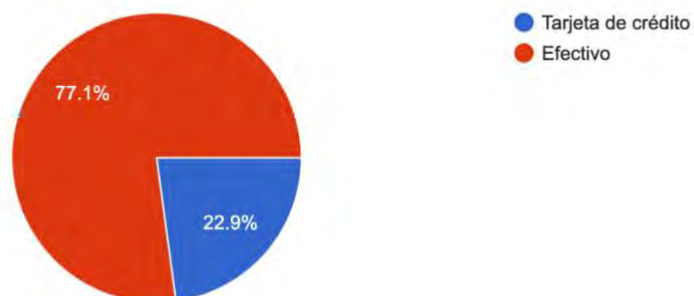
¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?

70 respuestas



¿Cuál es su forma de pago?

70 respuestas



Demanda Nacional

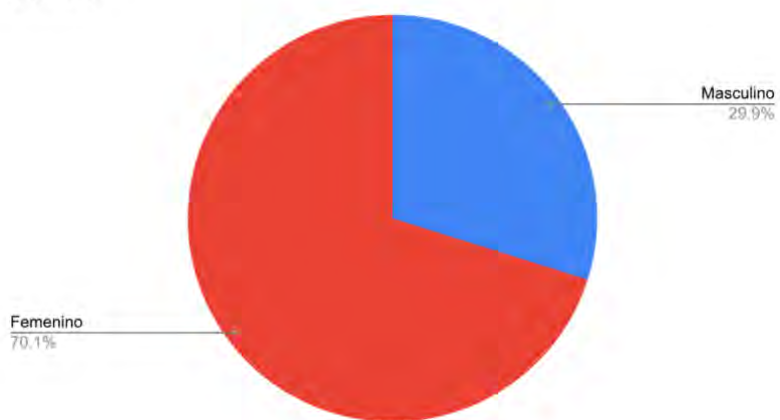
Fue realizada una encuesta abierta para determinar los intereses del viajero nacional y conocer el grado de interés por visitar y disfrutar de los productos y atractivos turísticos de Yamasá. El objetivo fue ajustar el perfil del usuario actual al target del proyecto. La encuesta tuvo una muestra de 77 personas de diferentes partes del país.

El potencial consumidor en el mercado nacional tiene el siguiente perfil: Mujer de edad de 31-60 años, con estudios universitarios, de entornos urbanos principalmente de Santo Domingo. Está de acuerdo con el desarrollo de iniciativas de turismo sostenible y sería usuario de los productos y servicios. Le interesa visitar lugares con una buena oferta gastronómica local, buen alojamiento y que tengan transporte. Busca lugares de gran belleza natural con balnearios, abundante flora y miradores con belleza escénica. Le gusta conocer los lugares históricos y museos, disfrutar la cultura local y disfrutar los entornos de la naturaleza, haciendo senderismo, rutas en bicicletas y a caballo.

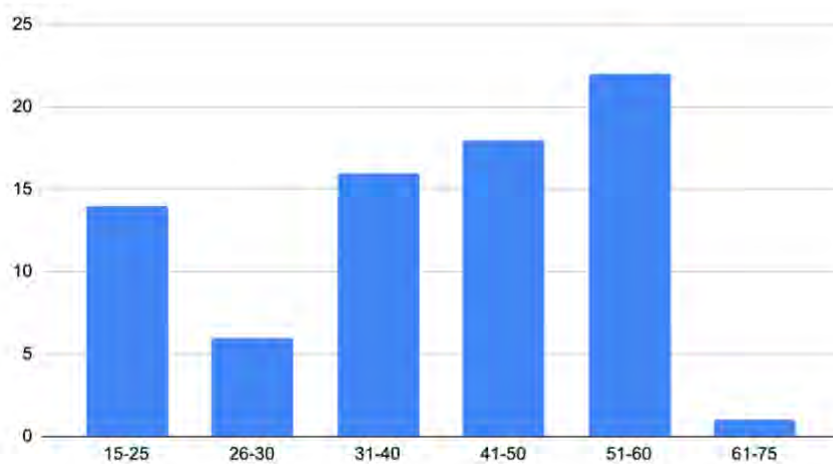
Viaja por distracción en grupos familiares de 4 a 6 personas preferiblemente entre mayo y agosto. Tiene un tiempo de permanencia en el territorio de 1 a 2 días con una capacidad de consumo diario de entre 1000 y 2,400 pesos por persona. Viaja de manera independiente y se informa de los lugares turísticos a través del internet y por medio de recomendaciones de amigos y familiares. Paga con tarjeta de crédito.

TURISTA NACIONAL

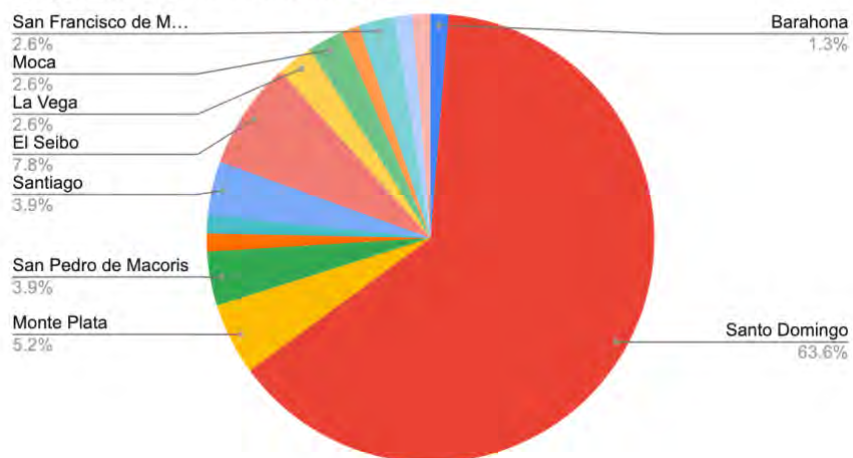
Género



Edad

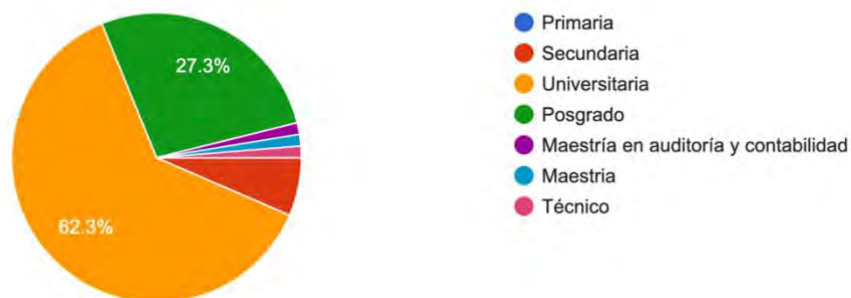


Lugar de Procedencia en RD



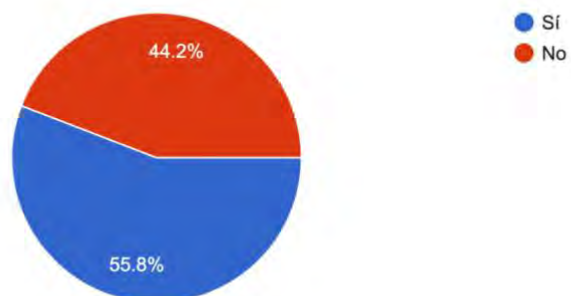
Nivel de instrucción:

77 respuestas



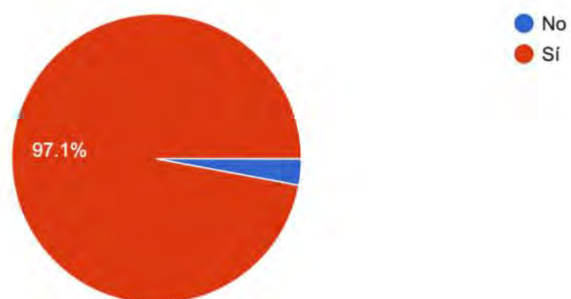
¿Conoce usted la región de Yamasá perteneciente a la provincia Monte Plata?

77 respuestas



En caso de no conocerla, ¿le gustaría hacerlo?

34 respuestas



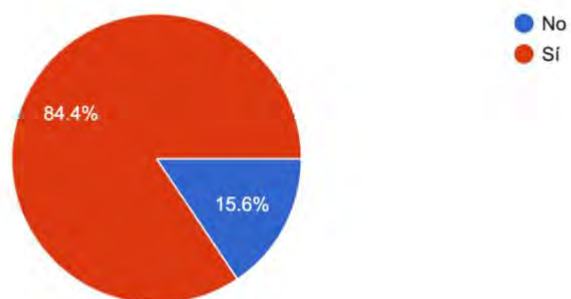
¿Estaría de acuerdo con la creación de una proyecto de turismo sostenible relacionado con una Ruta del Cacao en Yamasá?

77 respuestas



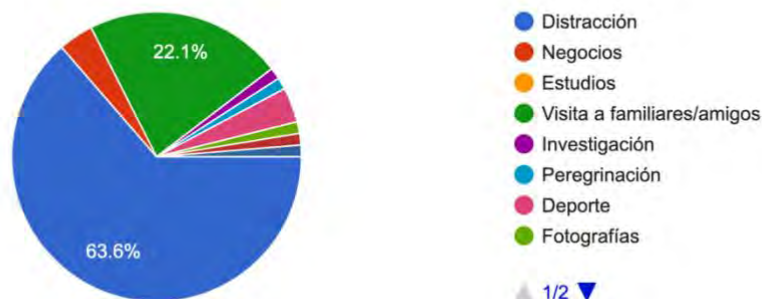
¿Sería usted usuario de los servicios que se oferten dentro de la Ruta del Cacao de Yamasá?

77 respuestas



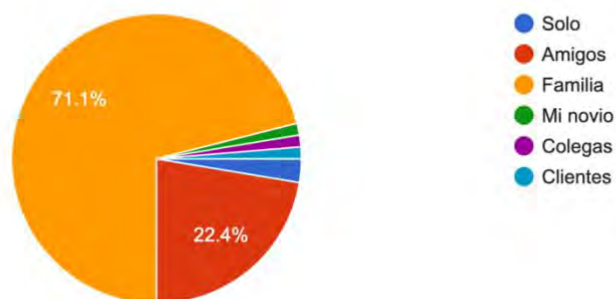
Generalmente, ¿Cuál es el motivo de sus viajes?

77 respuestas



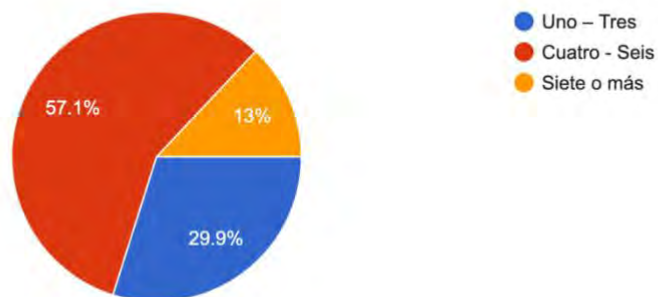
¿Con quien usualmente suele viajar?

76 respuestas



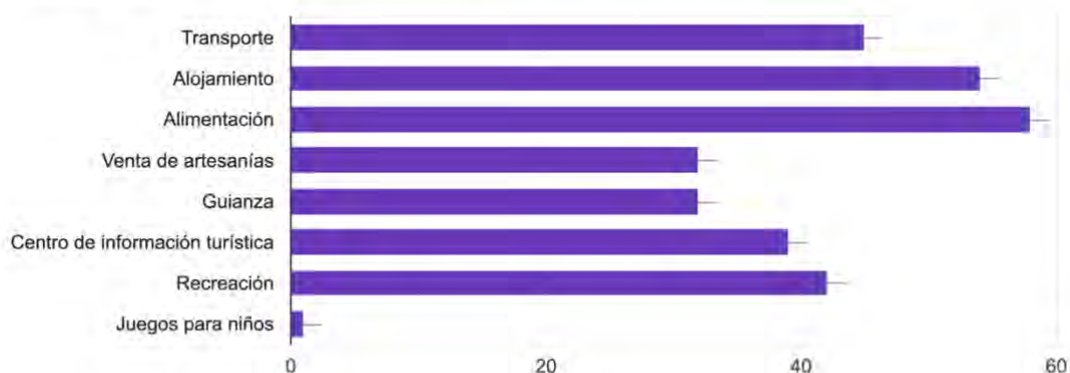
Generalmente cuando viaja, ¿con cuántas personas suele hacerlo?

77 respuestas



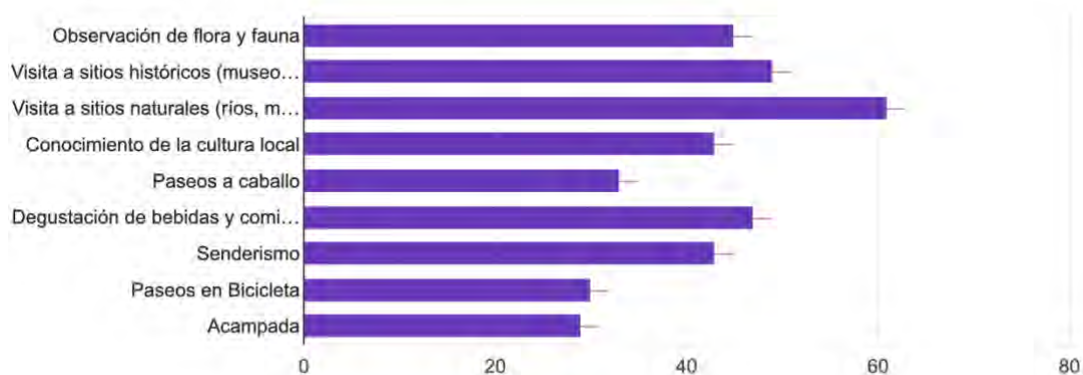
¿Con qué tipo de servicios turísticos le gustaría que cuente el proyecto?:

77 respuestas



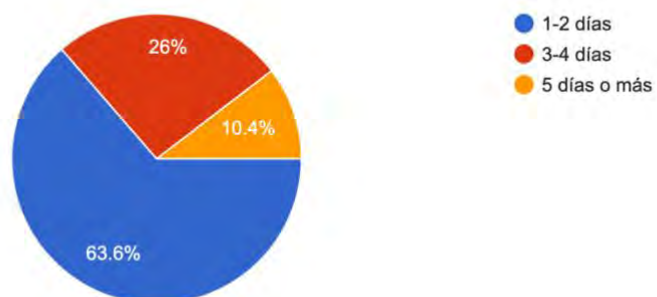
¿Qué tipo de actividades le gustaría realizar en el lugar?

77 respuestas



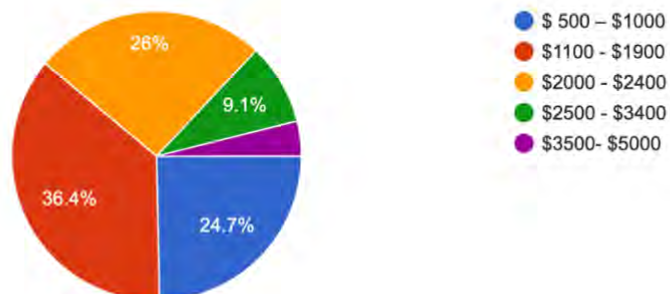
¿Cuál es su tiempo promedio de permanencia cuando viaja?

77 respuestas



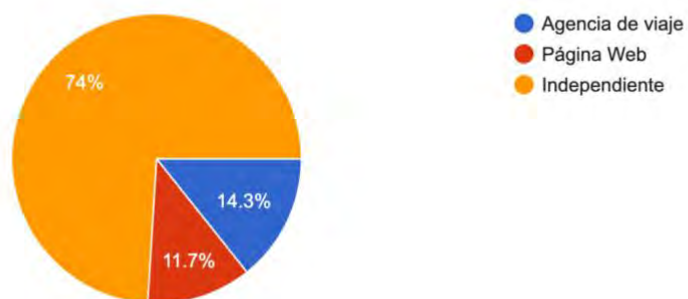
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios que se ofrecen en la comunidad por día y por persona?

77 respuestas



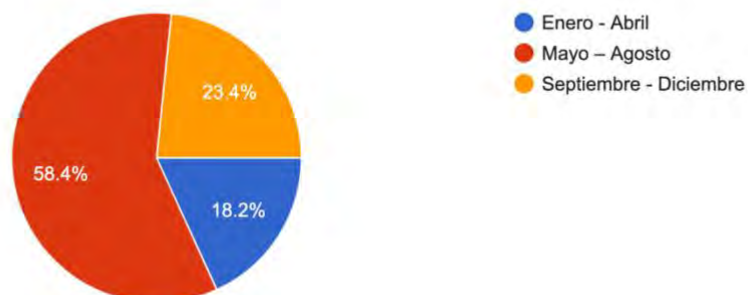
¿Usted prefiere viajar a través de?

77 respuestas



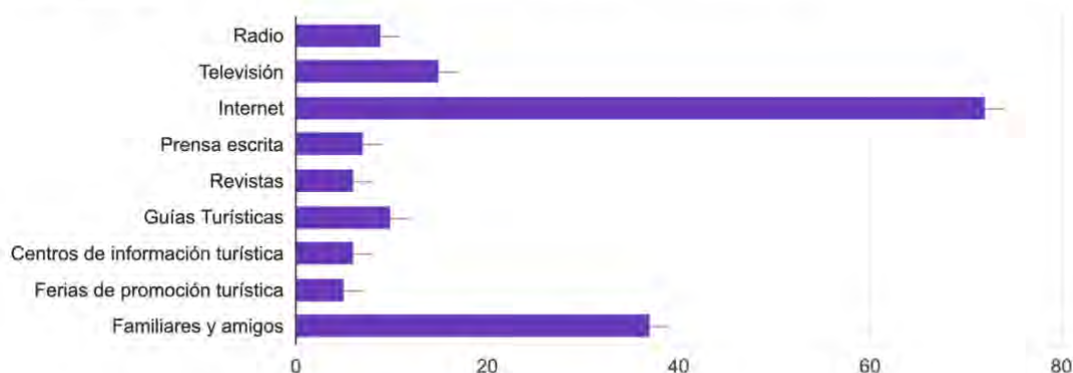
¿En qué época del año prefiere usted viajar?

77 respuestas



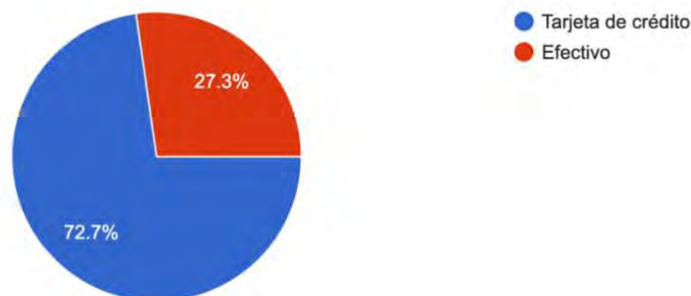
¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?

77 respuestas



¿Cuál es su forma de pago?

77 respuestas



Demanda Internacional

En la República Dominicana la estacionalidad del turismo está determinada por las temporadas. La temporada alta va desde noviembre hasta marzo, la media se prolonga de abril a agosto, y, finalmente, la temporada baja, que abarca los meses entre septiembre y octubre.

Para determinar los intereses del viajero internacional y conocer el grado de interés por visitar y disfrutar de los productos y atractivos turísticos de Yamasá, fue realizada una encuesta con el objetivo de ajustar el perfil del usuario actual al target del proyecto, con una muestra de 31 personas de los Estados Unidos, principal mercado receptivo actual del país.

El potencial consumidor en el mercado norteamericano tiene el siguiente perfil: hombre de 21-30 años, con estudios universitarios, que conoce la República Dominicana de vacaciones y por razones

culturales y quedó bastante satisfecho. Está de acuerdo con el desarrollo de iniciativas de turismo sostenible y sería usuario de los productos y servicios de un proyecto que incluya agroturismo relacionado con el cacao en el campo dominicano. Son importantes lugares con buen alojamiento, una buena oferta gastronómica local y que tengan facilidad de transporte. Lugares que cuenten con información turística, artesanía local y servicios guiados

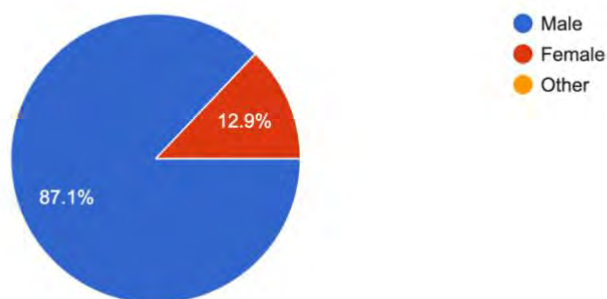
Prefiere hoteles de playa tipo todo incluido y alojamientos de estancias cortas tipo Airbnb. Busca lugares de gran belleza natural con balnearios, abundante flora y miradores con belleza escénica. Le gusta conocer los lugares históricos y museos, disfrutar la cultura local y disfrutar los entornos de la naturaleza, haciendo cabalgatas, observación de flora y fauna y caminatas por senderos.

Viaja por diversión en grupos de amigos 2 a 3 personas preferiblemente entre mayo y agosto. Tiene un tiempo de permanencia en el territorio de 3 a 4 días y está dispuesto a pagar entre 41 y 55 dólares diarios por persona para realizar actividades en el territorio que incluyan transporte, excursión relacionada al cacao y alguna actividad de aventura, naturaleza y cultura . Viaja de manera independiente y se informa de los lugares turísticos a través del internet y por medio de revistas. Paga con tarjeta de crédito.

MERCADO INTERNACIONAL

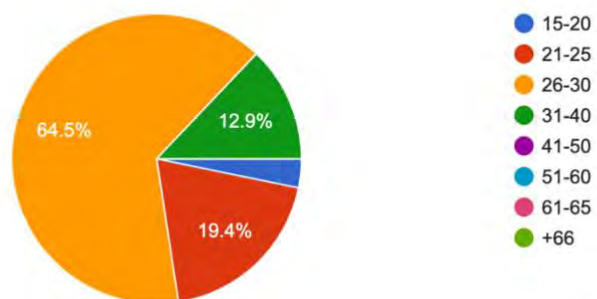
Gender

31 respuestas



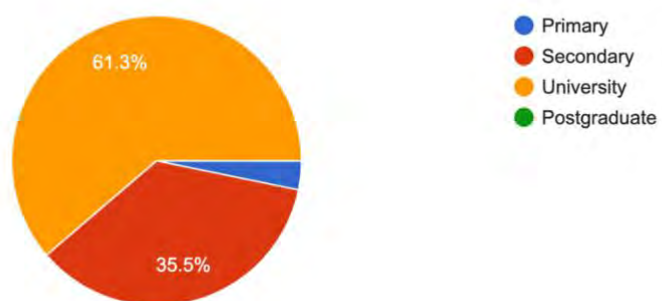
Age

31 respuestas



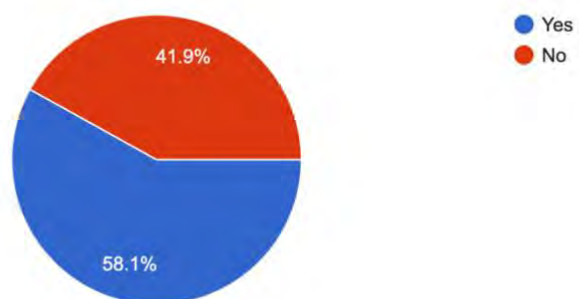
Instruction level:

31 respuestas



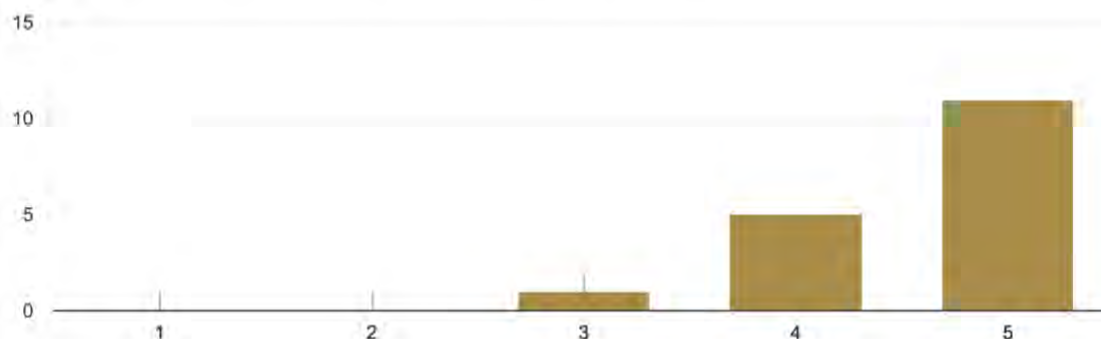
Have you ever been in Dominican Republic?

31 respuestas



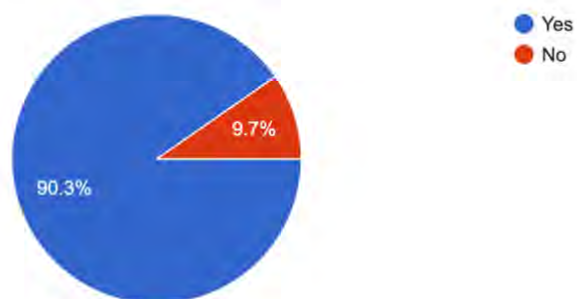
How much did you like your experience visiting Dominican Republic?

17 respuestas



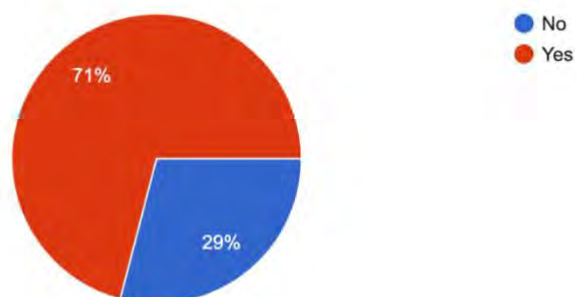
Would you be in agreement with the creation of a community sustainable tourism project based on Agrotourism and Cacao in the countryside DR?

31 respuestas



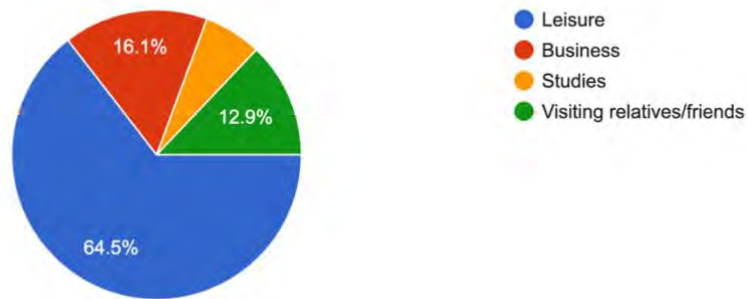
Would you be a user of the services offered within the community's sustainable tourism project?

31 respuestas



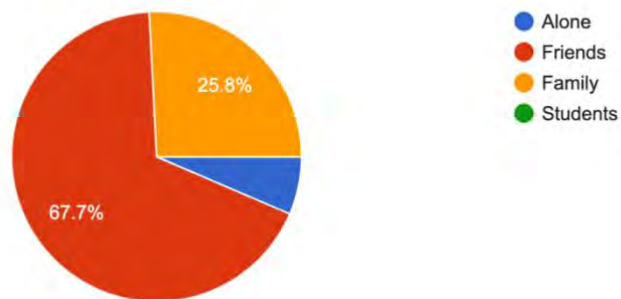
Generally, what is the reason for your trips?

31 respuestas



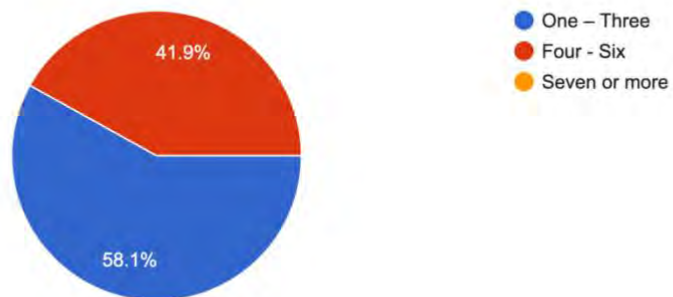
Who do you usually travel with?

31 respuestas



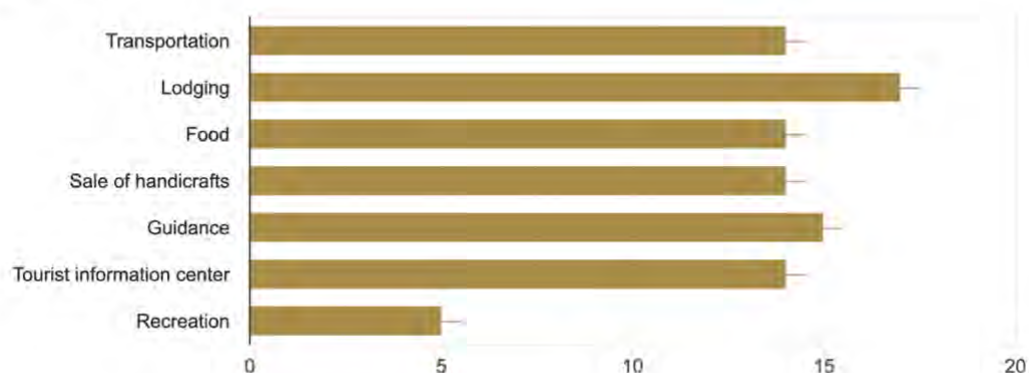
Generally when you travel, how many people do you usually do it with?

31 respuestas



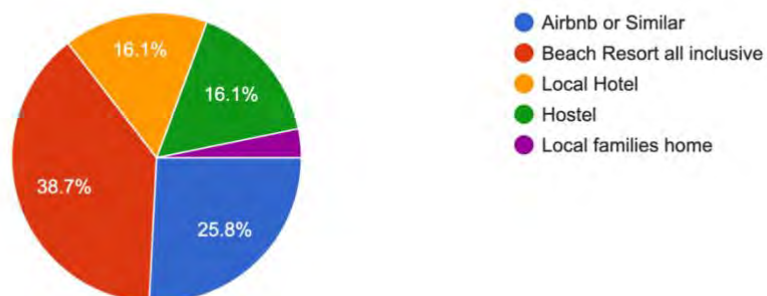
What type of tourist services would you like the project to have?

31 respuestas



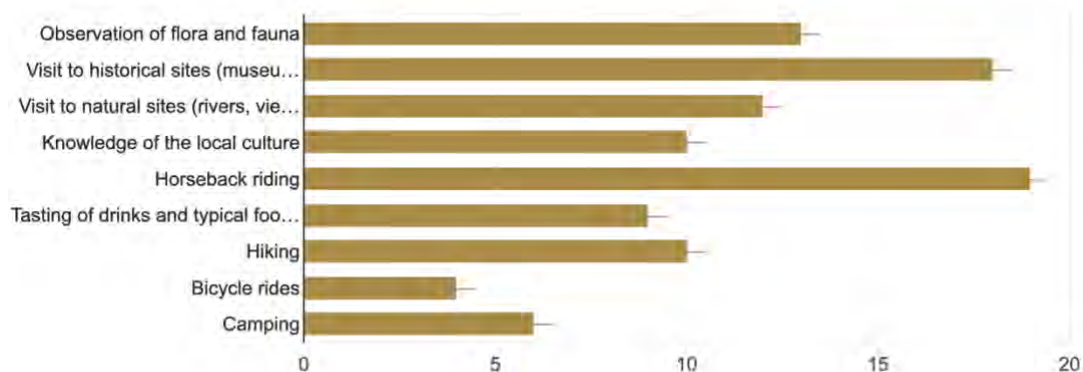
What kind of accommodation you usually book?

31 respuestas



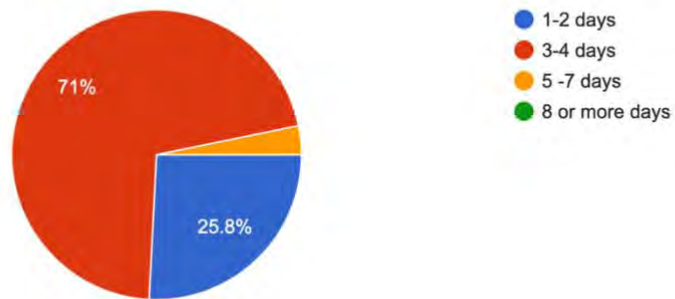
What kind of activities would you like to do in the Dominican Republic countryside?

31 respuestas



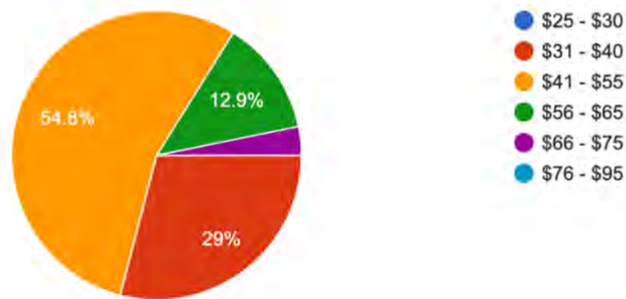
What is your average length of stay when you travel?

31 respuestas



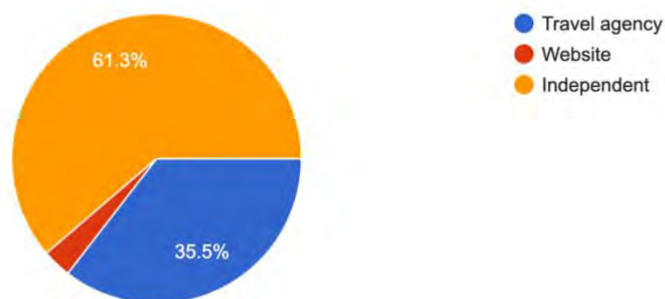
How much would you be willing to pay for a full day excursion with transportation, Cocoa Tour, one of the activities mentioned above and local lunch? \$US DOLLARS

31 respuestas



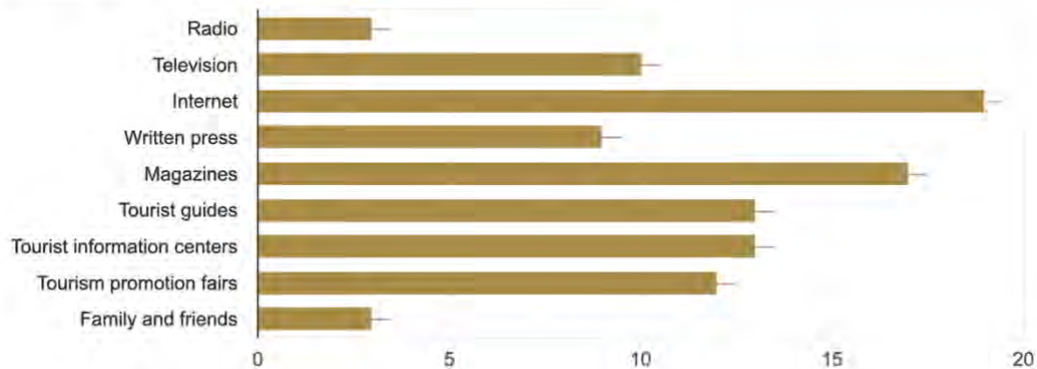
Do you prefer to travel through?

31 respuestas



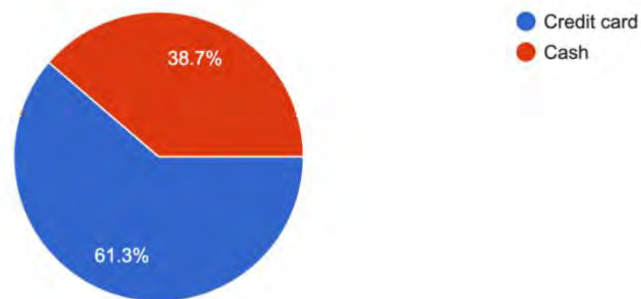
What media do you usually use to get information?

31 respuestas



What is your method of payment?

31 respuestas



Análisis de competencia

Este análisis se realizó a partir de las características de la propuesta del producto Ruta del Cacao Yamasá, por esta razón se han establecido dos tipos de competencia: a) La competencia a nivel turístico B) La competencia a nivel comunitario.

La competencia a nivel turístico son todas aquellas iniciativas que están operando visitas turísticas, sean estas empresariales o comunitarias. La competencia a nivel comunitario son todas aquellas iniciativas comunitarias de transformación del cacao, que aunque pueden recibir visitantes, no están preparadas para la visita turística constante y ésta es realizada bajo reserva.

Principales competidores a nivel comunitario

1) Asociación de Mujeres Los Naranjos

Ubicación geográfica: Los Naranjos, Castillo, Provincia Duarte

Descripción: La Asociación fue fundada por Julia Fría en 1978 a raíz de los esfuerzos de algunas mujeres que decidieron unirse para contribuir al desarrollo de su comunidad. A partir de 1992 inician la elaboración de productos derivados del cacao. Actualmente cuenta con socias quienes se esfuerzan por ofrecer una variedad de deliciosos productos hechos a mano.

Oferta: Conoce todo el proceso que conlleva la elaboración de nuestros sabrosos chocolates. Al finalizar hacemos una degustación de nuestros productos.

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Cocoa dulce y amarga.
- Bolas de chocolate.
- Vino de cacao.
- Manteca de cacao.
- Bombones.
- Granos de cacao tostado.

Estos productos solo están disponibles en las instalaciones de la asociación.

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: Gratis

2) Asociación de Mujeres Chojoba

Ubicación geográfica: Joba Arriba, Gaspar Hernández, Provincia Espaillat

Descripción: La asociación de mujeres Chojoba es una asociación sin fines de lucro y fue creada en el 2013 con el objetivo de incentivar el desarrollo de la comunidad de Joba Arriba. Desde ese momento las 20 mujeres que la integran se dedican a la producción de distintos productos derivados del cacao.

Oferta: Ven a conocer nuestra fábrica. Te explicaremos cada uno de los procesos que conlleva la fabricación de nuestros productos, y te invitaremos a degustar nuestros sabrosos chocolates, vinos y mermeladas.

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Bolas de cacao.
- Cocoa en polvo.
- Chocolate con leche.
- Granos de cacao azucarados.
- Nibs de cacao.
- Barras de chocolate 80%.
- Vinos de cacao, maíz, cereza y jagua.

Estos productos están disponibles en las instalaciones de la asociación, así como también en supermercado Ramírez y supermercado Juan Abreu en Gaspar Hernández

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: 100 pesos por persona bajo reserva.

3) Asociación de Mujeres Esperanzas Unidas

Ubicación geográfica: Yabón, San Francisco de Vicentillo, Provincia El Seibo

Descripción: Asociación sin fines de lucro conformada solo por mujeres de San Francisco-Vicentillo. Nació en los años 70 cuando un grupo de mujeres decidió no sólo ser amas de casas dependientes de sus maridos, sino también entes productivos y útiles para su hogar y para su comunidad. Sus integrantes iniciaron con la fabricación de espejos y de jabones, y luego pasaron a la elaboración de productos derivados del cacao de manera artesanal, siendo de las pioneras en el país.

Oferta: Ven a visitarnos y recibe un tour por nuestra fábrica de chocolate. Conocerás sobre la fabricación de nuestros productos y algunos procesos como el tostado del cacao, además podrás disfrutar de una charla sobre cacao y chocolate acompañado de una degustación.

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Vino.
- Bombones.
- Cacao en Bola.
- Cocoa.
- Cocoa sin grasa.
- Manteca.
- Crema de cacao,
- Mermelada.

Estos productos solo están disponibles en las instalaciones de la asociación.

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: Gratis, bajo reserva.

4) Chicolala

Ubicación geográfica: Las Lajas, Altamira, Provincia de Puerto Plata

Descripción: Es una fábrica de chocolate liderada por mujeres, quienes tuvieron la visión de crear oportunidades económicas para las mujeres de la comunidad de Las Lajas, municipio Altamira, provincia de Puerto Plata en la República Dominicana. Gracias a este emprendimiento se logró transformar el cacao en productos de consumo y con el paso de los años creando así, la empresa Fábrica de Chocolate Artesanal CHOCOLALA S.R.L.

Oferta: Ofrecemos un recorrido por nuestra plantación de cacao, a través de un sendero interpretativo, así también mostramos nuestras instalaciones en operaciones, causando un impacto social positivo en los visitantes, a través del acceso controlado de turistas nacionales e internacionales, que buscan aprender y conocer la elaboración del chocolate. Nuestra experiencia concluye en el área de degustación, donde tendrás la oportunidad de degustar nuestros deliciosos productos y realizar compras.

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Tabletas de chocolate, para preparar un chocolate caliente.

- Granos de cacao revestidos de chocolate, granos de cacao revestidos de chocolate y jengibre, para degustar como snack.
- Chocolates finos: chocolate 70% cacao, chocolate con leche, chocolate blanco.
- Cocoa dulce y cocoa amarga.
- Bola de chocolate amargo, bola de chocolate con maní, bola de chocolate con maní y avena.
- Cacao en polvo, para bebidas y repostería.
- Manteca de cacao, para consumo humano y estética.
- Gofio de maíz clásico y gofio de maíz con canela.
- Vinos de frutas: cacao, pitahaya, cereza, cramberry, chinola, jagua, carambola.

Estos productos están disponibles en las instalaciones de la asociación, así como en los supermercados Nacional, Jumbo y El Encanto.

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: RD\$150 pesos por persona y US\$3 dólares para extranjeros, los menores de 12 años entran gratis.

5) Agroindustrial La Productiva (Chocora)

Ubicación geográfica: El Corozo Abajo, Peralvillo, Provincia de Monte Plata.

Descripción: La asociación nace en 1998 después de que el huracán George se abatiera sobre la isla y causara daños severos en la comunidad. La asociación buscó crear una fuente de ingresos familiar para los hogares que se habían visto afectados. Hoy en día, la asociación está integrada por 11 miembros activos y 7 miembros directivas quienes fabrican productos derivados de cacao orgánico y los comercializan bajo la marca Chocora. Sus integrantes se empeñan en promover productos de alta calidad, hechos de manos de mujeres del campo.

Oferta: N/E

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Granos revestidos.
- Chocolate en bola.
- Mermelada de cacao.
- Vino de cacao.
- Nibs

Estos productos están disponibles en las instalaciones de la asociación, así como en Terra Verde y los supermercados Nacional.

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: N/E

6) Chocolate de la Cuenca de Altamira (Chocal)

Ubicación geográfica: Los Cubero, Altamira, Provincia de Puerto Plata

Descripción: Asociación comunitaria de productores de cacao, fundada en el 2008 y gestionada por treinta mujeres locales. La asociación cultiva cacao orgánico y produce productos de chocolate de excelente calidad en el espectacular paisaje que rodea al río Bajabonico. También elabora una amplia variedad de licores de cacao y de vinos tropicales a partir de las diversas frutas que se

encuentran en la región como por ejemplo el guineo, la mandarina, el mango, la cereza, el maracuyá, la jagua.

Oferta: Ven a visitarnos a nuestra fábrica donde podrás degustar los productos que elaboramos.

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Bolas de chocolates con cereal y pura.
- Gofio.
- Tablas de chocolate.
- Nutrichoco.
- Bombones.
- Licor de chocolate.
- Vinos de frutas.

Estos productos están disponibles en las instalaciones de la asociación, así como en los supermercados Nacional y Jumbo.

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: RD\$200 pesos por persona bajo reserva.

7) Fundación de Desarrollo Integral de Cacaoteros del Este (FUNDICAES)

Ubicación geográfica: Yabón, San Francisco de Vicentillo, Provincia El Seibo

Descripción: FUNDICAES es una institución sin fines de lucro que se formó con el objetivo de garantizar el desarrollo y el bienestar de los productores de cacao socios y de las comunidades aledañas a la fundación.

Oferta: Visita nuestra ruta ecológica en la misma el visitante tiene la oportunidad de observar las bellezas naturales de la zona, compartir con los miembros de las diferentes comunidades que se encuentran en el sendero, conocer el cultivo del cacao, la siembra, producción, cosecha del cacao y la fabricación de chocolates. El tour incluye almuerzo y degustación de los productos elaborados. Se estima que la visita tenga una duración de 4 horas y media, empezando desde las 9:00 am.

En la actualidad los productos que comercializa son los siguientes:

- Cacao en polvo.
- Bolas de cacao.
- Barras de chocolate.
- Vino de cacao.
- Mermelada de cacao.

Estos productos están disponibles bajo pedido.

Estrategia de mercadeo y promoción: N/E

Precio de la visita: US\$40 por persona bajo reserva.

Principales competidores oferta turística:

1. **Sendero del Cacao preparado por la Hacienda La Esmeralda:** En San Francisco de Macorís en la Hacienda La Esmeralda, donde puedes disfrutar de un paseo divertido y educativo del mundo del cacao y chocolate dominicano.
2. **Kahkow Experience:** Ubicado en el centro de la Ciudad Colonial de Santo Domingo, Kahkow Experience es un lugar donde podrás realizar tours diferentes enfocados al cacao y el chocolate.
3. **Sendero de Cacao Guananico Hacienda Cufa:** Al entrar, comenzarás una ruta con siete paradas que te llevarán a través de campos de cacao mientras aprendes sobre la historia del chocolate y su proceso desde el grano hasta la barra. Por último, visitarás la choza del chocolate, donde tendrán lugar unas deliciosas degustaciones, con chocolate en todas sus formas y sabores. Además, hay un área de spa al aire libre donde podrás obtener un facial de chocolate antes de un almuerzo típico dominicano que se sirve bajo un techo de palapa.
4. **Chocolate Mountain Experience:** Chocolate Mountain Experience consiste en un paseo por una finca de cacao orgánico ubicada en Río Grande Abajo, Provincia Puerto Plata.

Gama de productos y servicios ofertados

A) Sendero del Cacao preparado por la Hacienda La Esmeralda:

Ofrecen tres tipos de tours: Clásico, Chocolate y Cultura, y Amantes del chocolate (Requieren reservación previa).

Tour Clásico: Se pasa por todas las etapas del proceso de elaboración del cacao de más alta calidad. Podrás sembrar tu propia planta de cacao, observar los pormenores de la recolección, la separación de las mazorcas y la extracción de los granos de cacao. Luego, vienen las fases posteriores a la cosecha: la fermentación y el secado, dos etapas determinantes en la calidad del chocolate. Aprenderás sobre el ecosistema de la República Dominicana y por qué ofrece las condiciones perfectas para el cultivo del cacao fino, que posteriormente se convierte en el chocolate de mayor calidad.

La visita finaliza en la fábrica de chocolate La Esmeralda, ahí se muestra paso a paso la receta para hacer una deliciosa tableta de chocolate, y cada visitante puede hacer la suya.

Incluye:

- Bienvenida con una deliciosa taza de chocolate caliente
- Recorre nuestra plantación de cacao orgánico y conoce todos los secretos que se esconden detrás de un chocolate de calidad

- Sigue tu olfato hasta nuestra factoría de chocolate donde aprenderás el proceso final para la realización de un exquisito chocolate. Crea tu propio molde de chocolate.

Disponible: Almuerzo Típico, Transporte (mínimo 2 personas)

Tour amantes del chocolate: Recibirás clases teóricas y prácticas sobre el cultivo y la separación de las mazorcas de cacao. También tendrás la oportunidad de conocer la manera tradicional de hacer chocolate. El visitante puede acompañar a los agricultores en sus cantos y bailes.

Tras una deliciosa comida criolla, se aprende a degustar el chocolate con los cinco sentidos. Para finalizar, en las clases magistrales se profundiza en los procesos de fermentación y secado, así como su importancia en la producción del chocolate gourmet.

Incluye:

- Bienvenida con una deliciosa taza de chocolate caliente
- Recorre nuestra plantación de cacao orgánico y conoce todos los secretos que se esconden detrás de un chocolate de calidad
- Sigue tu olfato hasta nuestra factoría de chocolate donde aprenderás el proceso final para la realización de un exquisito chocolate.
- Disfruta de un típico almuerzo
- Aprende cómo degustar el chocolate con los 5 sentidos
- Crea tu propio molde de chocolate.
- Disfruta de un típico almuerzo
- Transporte disponible (mínimo 2 personas)

Tour Chocolate y Cultura: Primero, disfruta de media jornada con nuestros expertos del Tour Clásico. Te lo enseñarán todo sobre los orígenes del cacao, su transformación en chocolate y lo que hace especial a un producto como el chocolate gourmet.

El viaje continúa por la provincia Hermanas Mirabal, donde nuestro guía local te llevará a visitar los preciosos murales de artistas locales y extranjeros que decoran sus calles. El recorrido finaliza en el Museo de las Hermanas Mirabal, donde te empaparás de la historia de República Dominicana.

Incluye:

- Transporte desde Santo Domingo hasta San Francisco de Macorís
- Bienvenida con una deliciosa taza de chocolate caliente
- Recorre nuestra plantación de cacao orgánico y conoce todos los secretos que se esconden detrás de un chocolate de calidad
- Sigue tu olfato hasta nuestra factoría de chocolate donde aprenderás el proceso final para la realización de un exquisito chocolate.
- Disfruta de un típico almuerzo

- Aprende parte de nuestra historia en el Museo Hermanas Mirabal

B) Hato Mayor y El Seibo:

Este tour incluye dos rutas a elegir dependiendo del interés de quienes decidan conocerlo. Una es la de Vicentillo-Yabón en Hato Mayor del Rey y la segunda es la de Los Botados en El Seibo. Cualquiera de ellos promete brindar una experiencia inigualable, al incluir dentro de su agenda las demostraciones del proceso de producción del cacao desde el mismo momento en que se selecciona, pasando por su proceso de cosecha, fermentación y secado para su comercialización final.

Incluye tres paradas fundamentales a través de un corredor ecológico. La primera parada es en una finca de cacao orgánico de la comunidad de El Rancho donde también cultivan cítricos, guineos, aguacates, entre otros rubros y también se dedica a la crianza de distintos animales de granja. Esta parada tiene el objetivo de dar a conocer a los visitantes la historia del cacao y las distintas etapas del proceso de producción y su importancia en la economía local.

La segunda parada se detiene en el centro de fermentación, ubicado en Vicentillo, en el que se puede observar el proceso de fermentación del cacao, recepción del grano, la remoción en las cajas de fermentación, su secado, envase, almacenamiento y transporte a distintos mercados de exportación.

La última parada es una pequeña agroindustria de chocolate, vino, mermelada y otros subproductos del cacao. Allí se puede dar un paseo, degustar de una rica comida en un rancho o bañarse en las aguas del río Yabón. Asimismo, se puede ver el Santuario de la Garza en la comunidad de El Cercado.

Todo eso se puede hacer en tres horas y media o cuatro horas, con un costo aproximado de RD\$1,100 pesos. En la ruta de Los Botados hay facilidades de cabañas para alojamiento.

C) Kahkow Experience:

Conoce los orígenes del chocolate en su teatro holográfico; luego en su bosque místico prueba el delicioso fruto y aprende sobre las técnicas de post- cosecha. Continúa el recorrido y pasa al salón sensorial donde utilizarás tus cinco sentidos para apreciar los ingredientes para elaborar un chocolate de calidad.

- **Fábrica de chocolate:** crea tu propia barra de chocolate en nuestra fábrica de chocolate de Kahkow.
- **Taller de jabones:** haz tu propio jabón con nuestra fórmula de manteca de cacao elaborada en nuestra finca La Esmeralda y agrega un toque especial con tu aroma preferido.

Al finalizar el tour, podrás disfrutar de bebidas, snacks y postres del bar Kahkow y podrás visitar la tienda Kahkow, donde encontrarás una amplia variedad de productos y suvenires.

D) Chocolate Mountain Experience

De la mano de los productores locales se aprende sobre el proceso de siembra y de cosecha del cacao, así como sobre el proceso de postcosecha (fermentación y secado solar) y de refinado (tostado y molido). El paseo termina con una experiencia práctica en la que los visitantes harán su propia bola de cacao artesanal con especias.

Se recomienda traer botella de agua reusable, repelente de mosquito, ropa cómoda que se pueda ensuciar y llegar con un vehículo 4x4, o coordinar la recogida en un punto de encuentro.

E) Sendero de Cacao Guananico Hacienda Cufa:

Ubicada en el pueblo “La Mariposa” en el municipio de Guananico, Ciudad de Puerto Plata, República Dominicana, la finca cuenta con un sendero de siete paradas que activa los cinco sentidos. A través de este sendero descubrirás los secretos del chocolate desde la siembra del cacao, su cosecha hasta la elaboración artesanal del chocolate.

Este sendero es una experiencia única de contacto directo con la naturaleza más pura. Los huéspedes podrán disfrutar del recorrido por las siete paradas, de la "bebida de los dioses" (un chocolate caliente), de una "chocoterapia" (chocolate + arcilla de manteca de cacao), de una inolvidable comida tradicional dominicana y de la oportunidad de bañarse en el río que cruza la finca.

Esta actividad tiene un costo de \$400 por persona (sin almuerzo) o \$600 por persona (almuerzo típico de la zona). Es necesario realizar una reserva previa

Elementos de diferenciación de la propuesta de Ruta del Cacao Yamasá respecto a los competidores.

1. **Sendero del Cacao preparado por la Hacienda La Esmeralda:** Entre sus tours puedes ver arte, plantar tu propia planta de cacao, hacer tu propia barra de chocolate, incluye almuerzo y transporte santo domingo - San Francisco de Macorís.
2. **Kahkow Experience:** Tiene tours variados, te permite hacer tu propio chocolate y jabones, está en la ciudad, lo cual te permite tener una experiencia al alcance. Tiene un teatro holográfico,
3. **Hato Mayor y El Seibo:** Es una experiencia explicativa-inmersiva, al incluir al cliente en la dinámica de la finca y explicar cada proceso.
4. **Sendero de Cacao Guananico Hacienda Cufa:** Spa al aire libre, tiene 7 paradas, apela a una experiencia multisensorial.
5. **Chocolate Mountain Experience:** La experiencia es más enfocada en el hacer aprendiendo la manera tradicional de la mano directa de los productores locales

Estrategia de mercadeo y promoción de la competencia

- **Sendero del Cacao Hacienda La Esmeralda:** Tiene presencia en TripAdvisor, aparece en varias páginas relacionadas al turismo en RD. Tienen un departamento de mercadeo que trabaja sus relaciones públicas. Utilizan las Agencias de Viajes Online (OTA) y acuerdo con agencias locales e internacionales.
- **Kahkow Experience:** Tiene presencia en TripAdvisor, aparece en varias páginas relacionadas al turismo en RD. Tienen un departamento de mercadeo que trabaja sus relaciones públicas. Utilizan las OTAS y acuerdo con agencias locales e internacionales.
- **Hato Mayor y El Seibo:** Trabajan las redes sociales y relaciones públicas con prensa digital y escrita.
- **Sendero de Cacao Guanatico Hacienda Cufa:** A través de redes sociales, a través de Proyecto Jica Turismo Comunitario Sostenible.
- **Chocolate Mountain Experience:** Redes Sociales, TripAdvisor, Sitio Web.

Estructuras de precios

- **Sendero del Cacao preparado por la Hacienda La Esmeralda:**
- Los precios de sus tours oscilan entre los 60 a 84 USD
- **Kahkow Experience:** Los tours que ofrecen en su recinto están alrededor de los 21 USD
- **Hato Mayor y El Seibo:** Todo eso se puede hacer en dos horas y media o cuatro, pagando un costo aproximado de RD\$1,100 pesos.
- **Sendero de Cacao Guanatico Hacienda Cufa:** Esta actividad tiene un costo de RD\$ 400 por persona (sin almuerzo) o RD\$ 600 por persona (almuerzo típico de la zona).

Ubicación geográfica

- **Sendero del Cacao preparado por la Hacienda La Esmeralda:** Las Pajas, San Francisco de Macorís
- **Kahkow Experience:** Las Damas 102, Santo Domingo 10210
- **Hato Mayor y El Seibo:** Vicentillo-Yabón en Hato Mayor y Los Botados en El Seibo
- **Sendero de Cacao Guanatico Hacienda Cufa:** Guanatico, Puerto Plata
- **Chocolate Mountain Experience:** Río Grande Abajo, Puerto Plata.

Participación en el mercado

La participación de mercado es el porcentaje de las ventas de una industria que posee una empresa en particular. Esencialmente, es la participación de los ingresos totales de la industria que la empresa ha generado al vender sus productos y servicios. Sin embargo, al producto Ruta del Cacao CONACADO Yamasá no estar operando, no tiene participación en el mercado.

Cabe destacar que el competidor con mayor participación en el mercado es la Hacienda La Esmeralda en San Francisco de Macorís, pues tiene el mayor alcance, sin embargo, en redes Kah Kow está liderando, siendo estas dos las líderes dentro del mercado, perteneciendo ambas a un mismo grupo económico.

Posición competitiva

Resultado de la matriz de posición competitiva se proyecta posicionar la ruta como agente de cambio y en nicho de actividades experienciales de agroturismo.



Competencia



Líderes del sector: empresas posicionadas desde hace años, con alto grado de reputación.

Competidores establecidos: empresas bien establecidas con su audiencia, al punto de ser el referente cuando se habla de tu mercado.

Agentes de cambio: empresas con el propósito más allá de generar negocio y buenos rendimientos. Su papel también consiste en ser fuente del desarrollo personal de los colaboradores y agente de transformación social.

Competidor de nicho: Empresas que se especializan en un segmento específico del mercado o ubicación geográfica.

Mercado meta

A partir del análisis de oferta y demanda, conjuntamente con los elementos diferenciadores de la competencia, se determinó el perfil del turista a quien se dirigirá la adecuación de los productos y servicios y los esfuerzos de venta.

El mercado local si bien es un mercado cautivo tiene las mismas necesidades que el mercado nacional, aunque un poder de compra disminuido.

Por lo que hemos dividido el mercado en dos targets: Mercado Nacional (incluye el local) y el Mercado receptivo. Creando los perfiles de cliente (Buyer Persona) con las características del cliente más rentable que actualmente busca el tipo de oferta de esta propuesta de la Ruta del Cacao Yamasá y su oferta complementaria.

Buyer Persona mercado nacional

Edad: 37

Género: Femenino

Ubicación física: Santo Domingo, República Dominicana

Estado civil: Casada

Tamaño de la familia: familia nuclear de 6

Ingresos del hogar: 85 mil pesos al mes

Nivel de educación: Licenciada

Tipo de preferencia de contenido: Viajes, gastronomía, moda, finanzas, cultura

Hábitos en medios sociales: No está muy pendiente a las tendencias pero consume los reels de Instagram, revisa Facebook y ocasionalmente está en TikTok.

Objetivos y motivaciones: Busca vivir cómodamente y así tener un nivel económico que le permita conocer nuevos lugares y probar nuevas cosas, quiere que sus hijos sepan de cultura y conozcan tanto como ella. Sus motivaciones son su familia y la superación personal.

Miedos y desafíos: Se le dificulta manejarse bajo presión y desorganización. Le es complicado cuando las cosas no salen como tenía planeado.

Razones para viajar: Lo usa como una forma de pasar tiempo con su familia, quiere que sus hijos conozcan su cultura, salir de la rutina.

Obstáculos para viajar: A veces el factor económico, falta de tiempo

Propósito de los viajes: Ocio

Actividades de viaje favoritas: Visitas a balnearios y lugares de naturaleza con cultura tradicional

Expectativas durante el viaje: Aprendizaje, relajación, comodidad

Buyer Persona para mercado receptivo

Edad: 26

Género: Mujer

Ubicación física: Florida, Estados Unidos

Estado civil: Soltera

Tamaño de la familia: 1

Idioma: Inglés

Ingresos del hogar: 4,000 dólares mensuales

Nivel de educación: Universitaria

Tipo de preferencia de contenido: Blogueros de lifestyle y moda, música, finanzas para jóvenes, celebridades, viajes sostenibles.

Hábitos en medios sociales: Hace mucho uso de TikTok, usa ocasionalmente Pinterest, su red social favorita es Instagram

Objetivos y motivaciones: Sus objetivos constan de conseguir un ascenso en su trabajo, conocer el mundo lo más que pueda, empezar su maestría.

Miedos y desafíos: No llegar a mantener estabilidad económica, sentirse que se quedó más atrás que los de su entorno

Razones para viajar: Aprovechar estos años para conocer el mundo, su afición por la aventura y las nuevas experiencias, tener una visión más global

Obstáculos para viajar: Factores económicos pues le gustan los destinos lejanos, falta de tiempo por el trabajo

Propósito de los viajes: Ocio

Actividades de viaje favoritas: Inmersiones culturales, actividades de aventura y excursiones, situaciones donde pueda socializar con las personas de la zona

Expectativas durante el viaje: Crear recuerdos que se vuelvan anécdotas interesantes, comprender mejor la cultura, compartir con los locales y vivir una experiencia auténtica, explorar y vivir momentos emocionantes.

Diseño y presupuesto de Producto: Ruta del Cacao CONACADO Yamasá

Se ha creado una propuesta con una mezcla balanceada de aventura, naturaleza y cultura, diseñada para impactar económica y socialmente la comunidad, a través de la derrama económica.

Se rediseñó la oferta original de la Ruta del Cacao enriqueciendo los elementos que la conforman, así como también recanalizando el enfoque de desarrollo sostenible del territorio a través de la misma. Para ello se ha dividido la Ruta del Cacao en tres subproductos que se venderán individualmente en partes, conformando paquetes de la ruta o como ruta completa; además, se han creado dos productos complementarios basados en los recursos naturales y culturales y los actores de la cadena de valor de Yamasá. Estos productos complementarios podrán comercializarse de manera individual o como paquetes.

1. **Ruta del Cacao:** Para asegurar la máxima derrama económica de esta ruta la hemos dividido en tres partes que conforman a su vez tres productos:
 - a. **Recorrido del cacao en Factoría:** Experiencia en factoría de cacao con recorrido explicativo y degustación de productos procesados por Conacado Agroindustrial. El recorrido está diseñado para separar el proceso agroindustrial del proceso comunitario. Buscando aprovechar el interés de los turistas por conocer los procesos industriales de la transformación del cacao. Este recorrido tendrá como fuerte la interpretación guiada de los procesos, con información detallada desde la recepción hasta la exportación. Tiene un enfoque que pone en valor el trabajo de los productores y el CONACADO. Un recorrido educativo de tiempo corto y limitado, enfocado al visitante que tiene tiempo limitado. El cual puede decidirse por realizar solo este recorrido, o también puede mezclar con otras actividades ofertadas por la empresa, o bien las que tenga ya pensadas realizar en el territorio. Está diseñado pensando en las escuelas, colegios y universidades.
 - b. **Recorrido Cacao y Chocolate Comunitario:** Este es un recorrido orientado a mostrar la zona de rural de Yamasá no mostrada en los demás recorridos. Presenta la vida cotidiana de los productores de cacao y sus familias en su torno. Muestra paisajes productivos tradicionales y comunitarios de gran valor cultural y natura . Este recorrido guiado ofrece una experiencia comunitaria en plantación, con explicación de procesos de cosecha, secado a la usanza tradicional. Incluye la experiencia de transformación comunitaria del cacao en chocolate con las Mujeres Productivas, donde se produce una interacción directa entre la comunidad productora y el visitante.
 - c. **Experiencia de Cacao y Chocolate:** Está conformado por una serie de experiencias educativas multisensoriales en finca, con almuerzo típico del territorio. Experiencias de degustación de productos derivados del cacao. Exposiciones artesanales,

fotografías de fauna y flora del territorio. Senderos interpretativos. Restaurante típico con la oferta gastronómica local adecuada a las tendencias actuales.

2. **Ruta de Four Wheels:** Este recorrido está diseñado para acceder a las comunidades cacaoteras mas alejadas, para lograr llevar el turismo y el impacto económico a lugares de difícil acceso. Buscamos asegurar la derrama económica en la mayor parte del territorio. Este recorrido visita lugares diferentes de los demás recorridos de la propuesta. Es un interesante recorrido guiado aprovechando la visita a varios parajes y comunidades cacaoteras, con atractiva naturaleza, paradas culturales y almuerzo típico en comedor rural. Se busca compensar impacto ambiental de este recorrido maximizando el impacto social y económico en las localidades, al mismo tiempo se enseña al visitante a valorar y preservar los recursos naturales y culturales de la comunidad.
3. **Ruta histórico cultural en Bicicletas:** Recorrido guiado por el entorno histórico urbano y rural cercano conociendo la historia, costumbres, tradiciones, artesanías y la gastronomía de Yamasá. En los resultados del estudio de mercado salió a relucir que Yamasá es el gran desconocido, aunque en los encuestados existe un alto interés en conocer el destino. El objetivo de este recorrido es dar a conocer la ciudad de Yamasá de manera divertida por lo se utiliza un medio de transporte de bajo impacto, innovador (bicicletas eléctricas) y que puede dar un alcance en recorrido de poco tiempo, donde se maximice el impacto económico en la comunidad.

Propuesta de Recorridos nueva Ruta del Cacao Yamasá

A) Recorrido explicativo Factoría:

Descripción resumida: experiencia en factoría de cacao con recorrido explicativo y degustación de productos procesados por Conacado Agroindustrial y Las Productivas.

Punto de Inicio: Bloque de Cacao No.2, Yamasá

Punto final: Bloque de Cacao No.2, Yamasá

Duración: 30 minutos

Días de Salida: lunes a domingo

Horario: por orden de llegada de lunes a viernes de 9:00 am a 4:00 pm y sábados y domingos de 9:00 am a 12:30 pm

Nivel de actividad física: bajo

Descripción:

El proceso del cacao termina en la boca. Disfrutar del chocolate conlleva innumerables acciones que nos sumergen en un fascinante mundo de procesos agrícolas, tecnológicos e industriales.

Conoce de cerca los procesos de recepción, compra, fermentación, secado natural y artificial, almacenamiento, control y exportación, en el Bloque de Cacao No.2, una de las factorías más emblemáticas del cacao en República Dominicana. En este interesantísimo recorrido guiado

aprenderás, de la mano de nuestros guías, el procesamiento agroindustrial del cacao orgánico de Yamasá.

Degustarás el delicioso chocolate hecho con la famosa cocoa de CONACADO Agroindustrial. Podrás conocer y probar los nibs de cacao, así como también los granos caramelizados con el sabor especial que solo el grano de cacao de Yamasá aporta al paladar. Para cerrar con broche de oro, entona con un trago del delicioso vino de cacao producido artesanalmente por la Asociación de mujeres Las Productivas de la comunidad, de las que podrás adquirir sus productos.

Precio por persona: Adultos RD\$200, Niños menores de 16 años RD\$150

B) Recorrido Cacao y Chocolate Comunitario

Descripción resumida: recorrido guiado de experiencia comunitaria en plantación, con explicación de procesos de cosecha, secado a la usanza tradicional. Este recorrido incluye la experiencia de transformación comunitaria del cacao en chocolate con las Mujeres Productivas.

Punto de Inicio: oficina de la empresa, Yamasá

Punto final: oficina de la empresa, Yamasá

Duración: 3 horas

Días de Salida: lunes a domingo

Horario: lunes a viernes de 9:00 am y 2:00 pm / sábados y domingos 9:00 am

Nivel de actividad física: bajo

Descripción:

Este recorrido es una inmersión en Yamasá como tierra del cacao desde adentro. En una camioneta doble cabina tipo safari conocerás las hermosas comunidades de Las Guásumas, La Guardia Arriba y Los Corozos, bellos campos con sus casitas de colores y ríos por doquier. Tendrás la oportunidad de conocer el estilo de vida tradicional del campo y sus bellas tradiciones en vías de desaparición y tomar cientos de fotos de los paisajes pintorescos de Yamasá.

De la mano de nuestros guías locales aprende sobre la plantación, el árbol y la fruta del cacao. La labor de cosecha, picado del cacao y el secado tradicional. Conoce sobre la fauna y la flora presente en las plantaciones cacao. Aprende con las laboriosas mujeres de la comunidad el proceso tradicional para convertir el cacao en chocolate, sus tradiciones y conoce una microempresa de procesamiento industrial del cacao, resultado del esfuerzo comunitario donde también podrás degustar y comprar de sus productos.

Un recorrido inolvidable de aventura, naturaleza y cultura de Yamasá

Incluye:

- Transporte en camioneta local tipo safari
- Guía local
- Degustación
- Almuerzo típico buffet

Precio por persona: Adultos RD\$900, Niños menores de 16 años RD\$750

C) Experiencia de Cacao y Chocolate

Descripción resumida: experiencia educativa multisensorial en finca con comida típica del territorio.

Punto de encuentro: Centro de Visitantes finca, Los Caimitos, Yamasá.

Duración: 2 horas

Días de Salida: lunes a domingo

Horario: lunes a viernes de 10:00 am y 3:00 pm / sábados y domingos 10:00 am y 3:00 pm

Nivel de actividad física: bajo

Descripción:

Una experiencia educativa multisensorial en finca iniciando con un interesante recorrido en la plantación de cacao orgánico. Descubre los secretos detrás de un chocolate de calidad, la historia y orígenes del cacao, su transformación en chocolate. Descubre qué hace especial a un producto como el chocolate para considerarse gourmet y aprende sobre la elaboración de los diferentes tipos de chocolate que se conocen hoy en día. Conoce sobre la importancia del cacao en la economía de Yamasá y cómo es parte de la cultura local y sus tradiciones.

Degusta al menos 5 productos de chocolate realizados con cacao de Yamasá y aprende dos recetas tradicionales para que las hagas en casa. Disfruta de las exposiciones artesanales permanentes, la exhibición de fotografías de fauna y flora del territorio. Relájate en los senderos interpretativos conociendo la flora y los frutales del lugar. Finalizamos con un delicioso almuerzo típico incluyendo especiales postres a base de chocolate orgánico de Yamasá.

Incluye:

- Guía local
- Degustación
- Almuerzo típico buffet

Precio por persona: Adultos RD\$800, Niños menores de 16 años RD\$650

D) Ruta de Four Wheels

Descripción resumida: recorrido guiado aprovechando la visita de varias comunidades cacaoteras, con atractiva naturaleza, paradas culturales y almuerzo típico en comedor rural.

Punto de encuentro: oficina de la empresa, Yamasá

Punto final: oficina de la empresa, Yamasá

Duración: 4 horas

Días de Salida: lunes a domingo

Horario: lunes a viernes de 9:00 am / sábados y domingos 9:00 am y 2:00 pm

Nivel de actividad física: bajo

Descripción:

Conoce Yamasá por dentro en cuatrimoto, visitando Los Mosquitos y el cruce del río Yamasá, El 20, La Gina, El 7 y Los Llanos, hermosos poblados accesibles por senderos de tierra llenos de vegetación y paisajes impresionantes de la Sierra de Yamasá. Conoce 4 pasos del Río Ozama con hermosos balnearios donde te podrás dar un refrescante chapuzón. Descubre la gastronomía local tradicional prueba chulitos de yuca recién hechos, chicharrón, frutas de temporada, dulces, jugos y

helados artesanales. Conoce parte de la cultura religiosa afrodescendiente en la enramada para la celebración de San Miguel. Maravíllate en la confluencia de los ríos Verde y Ozama. Conoce el vivero de plantas de calidad de cacao y algunos de los cultivos que se realizan conjuntamente en los cacaotales y tomate un café tradicional en el patio de la casa de doña Fina. De regreso tendrás un reconfortante almuerzo típico buffet con delicioso sazón local.

Incluye:

- Cuatrimotos
- Guía local
- Agua y refresco
- Almuerzo típico buffet

Precio por persona: Mayores de 16 años RD\$2,000

E) Ruta histórico cultural en Bicicletas

Descripción resumida: recorrido guiado por el entorno histórico urbano y rural cercano conociendo la historia, costumbres, tradiciones, artesanías y la gastronomía de Yamasá.

Punto de encuentro: oficina de la empresa, Yamasá

Punto final: oficina de la empresa, Yamasá

Duración: 3 horas

Días de Salida: lunes a domingo

Horario: lunes a viernes de 9:00 am y 2:00 pm / sábados y domingos 9:00 am y 2:00 pm

Nivel de actividad física: media

Descripción:

Conoce la historia, la cultura y la gastronomía de Yamasá en un activo recorrido en bicicleta eléctrica. Conoce la plaza de la cultura, el cementerio viejo, la Iglesia San José, El Parque Central. Toma fotos del mercado local y conoce sobre los cigarros artesanales Anthony Garrillo. Aprende sobre artesanía en barro con motivos taínos en el taller de Hermanos Guillén y conoce la tradición de mas de un siglo sobre el San Antonio Negro. Conoce la oferta artesanal local con artesanías locales y degusta el queso artesanal de Alexander. Refréscate con zumo de frutas natural debajo de un árbol del hermoso jardín de Nossa Finca. En el centro de visitantes de Los Caimitos tendrás un reconfortante almuerzo típico buffet con delicioso sazón local.

Incluye:

- Bicicletas eléctrica
- Guía local
- Agua y refresco
- Almuerzo típico buffet

Precio por persona: Mayores de 16 años RD\$1,200

Guiones de Recorridos Nueva Ruta del Cacao de Yamasá

A) Guion de Recorrido explicativo Factoría

Iniciamos en el Centro de Acopio donde los visitantes recibirán la bienvenida en un lugar seguro, lejos del movimiento de las operaciones de la factoría.

Bienvenida: el guía se dirige al grupo dándole la bienvenida y haciendo un resumen de lo que consiste el recorrido.

Bienvenidos a la Ruta del Cacao de Yamasá. Mi nombre es Pedro y voy a ser su guía. Estamos muy contentos de que hayan decidido visitarnos. En el día de hoy tenemos un interesante recorrido de 30 minutos por nuestra factoría, donde conocerá de cerca todo el proceso postcosecha del cacao orgánico de Yamasá.

Como ustedes bien saben el chocolate es uno de los productos más consumidos en el mundo, tanto como bebida como en dulces y postres, pero no todos saben el proceso que implica la cosecha, la transformación de la fruta, el tratamiento agroindustrial de los granos de cacao, terminando en el delicioso chocolate que tanto amamos.

Nos encontramos en el Bloque de Cacao No.2, una de las factorías más emblemáticas del cacao en República Dominicana perteneciente a la Confederación Nacional de Cacaocultores Dominicanos (CONACADO).

Por favor mantengan el orden caminando detrás de mi.

Recorrido: el guía explica brevemente la importancia de cada parada. En cada una da tiempo para preguntas y sugiere tomar fotos. El tipo de guiado utiliza una información base para la interpretación de cada parada, pero que irá enriqueciendo a medida de las actividades que se estén presentando en el momento. El guía también ajustará el nivel de información y la manera de presentarla dependiendo de la audiencia que tenga.

Parada 1 Recepción: duración 5 minutos.

La recepción o recibidor es el lugar donde se recibe el cacao traído por el productor, o el que ya ha sido recolectado en los centros de acopio localizados en varios lugares de la región, lo cual le facilita a los productores de comunidades lejanas que su cacao llegue hasta factoría y al mismo tiempo le baja sus costos. El cacao es recibido y se pesa en dos tipos de peso, para pocas cantidades se utiliza la balanza y para recibir mayores cantidades se utiliza la pesa de plataforma donde el cacao es pesado desde el vehículo que lo transporta. Si el cacao es traído por el productor luego de obtener el peso, se le compra al valor del día, según la pizarra que vemos aquí a la izquierda. El cacao se recibe con el mucílago ya que aquí le es dado un tratamiento especial para lograr condiciones organolépticas en la fermentación.

Parada 2 Fermentación: duración 5 minutos.

Nos encontramos en el salón de fermentación. Durante la fermentación el cacao pasa por un proceso bioquímico que es donde recibe las condiciones organolépticas: mejor color, mejor olor y mejor sabor. Aquí el cacao se traspasa a la primera fila de cajas de madera que vemos, donde

mantendrá un aislamiento térmico homogéneo. Este es el principal objetivo de la creación del bloque de cacao, lograr mantener una misma calidad para todo el cacao producido.

El proceso de fermentación dura 5 días, dos días con fermentación anaeróbica o sin aire, dos días de fermentación aeróbica o con aire, durante los cuales el cacao ha sido traspasado a otras cajas superiores. Luego el lote se mueve a la línea superior final y permanece otro día de fermentación de manera anaeróbica. Todo este proceso lleva un control riguroso ya que el cacao no se puede sobre fermentar, pues se altera sus condiciones organolépticas cambiando a un sabor y olor putrefacto.

En el salón de fermentación se inicia el proceso de trazabilidad del lote. Que viene siendo la creación del expediente o récord del lote.

Parada 3 Secado Natural: duración 5 minutos.

Al frente vemos estas estructuras techadas con lona transparente, son los llamados secaderos. En el bloque de cacao No.2, utilizamos un secadero tipo túnel donde el grano de cacao es esparcido en bandejas perforadas para que éstos se sequen. Luego del proceso de fermentación el grano de cacao conserva un 60% de humedad, la cual debe ser llevada a un 5%. En el secadero natural el aire penetra llevándose consigo la humedad, para evitar que el cacao siga fermentándose.

En un proceso manual, un operario mueve el cacao con frecuencia para que no se empaque. Durante este proceso el cacao también va perdiendo las impurezas que haya traído consigo durante los procesos anteriores.

El proceso de secado dura aproximadamente de 5 a 6 días, dependiendo de las condiciones climáticas. El secado reviste de gran importancia ya que el cacao debe llegar seco para la exportación para que los granos no se pudran y se conserven hasta llegar a su destino.

Parada 4 Secado Artificial: duración 5 minutos.

Nos encontramos en el secadero artificial. Este secadero está compuesto por maquinaria que realiza de manera industrial el secado del cacao llevándolo a la humedad óptima. Se construyó para eficientizar y agilizar el proceso de exportación ya que todo el municipio de Yamasá tiene una alta pluviometría durante todo el año, especialmente en la época de lluvias que coincide con la cosecha. Durante los días nublados y lluviosos el secado natural se retarda.

El cacao es depositado en esos cilindros que vemos rotar calentados por fuego. Este secadero funciona con leña, paja de arroz, jícara de coco, entre otros elementos orgánicos para la combustión. Es importante destacar que la leña utilizada proviene de bosques maderable o fincas energéticas, o bien de donaciones de poda de arboles que se realizan en finas cercanas.

Parada 5 Almacenamiento y Exportación: duración 5 minutos.

El almacenamiento es uno de los puntos más delicados y críticos del proceso postcosecha. El área debe estar totalmente limpia, libre de contaminantes químicos. Por lo que cada lote debe estar organizado correctamente con todo su expediente a mano y actualizado.

Es muy importante que el cacao que llegue aquí este completamente seco, con no más de un 7% de humedad, pues de lo contrario continua el proceso de fermentación y adquiere un olor y sabor desagradable que no se puede eliminar, convirtiéndolo en pérdida.

El almacén es el lugar donde termina el proceso de trazabilidad de cada lote. El récord tiene todos los registros desde que el lote llegó a la factoría hasta que llega al área de almacenamiento. Información como tamaño del lote, peso, fechas de fermentación y secado, entre otras.

El departamento de almacén organiza los lotes según los pedidos de los clientes y las fechas de embarque, terminando en los contenedores para exportación.

Punto final del recorrido:

El guía termina el recorrido entregando el grupo en el área de cafetería, donde los clientes serán recibidos con una degustación de chocolate y muestra de los productos de CONACADO Agroindustrial, así como los de la Asociación de Mujeres Las Productivas, que podrán adquirir en la tienda.

El guía se despide y los invita a conocer las otras opciones de tours para seguir conociendo el territorio.

B) Recorrido Cacao y Chocolate Comunitario

Iniciamos el recorrido desde las oficinas de la empresa, donde los visitantes recibirán la bienvenida.

Bienvenida: el guía se dirige al grupo dándole la bienvenida y haciendo un resumen de lo que consiste el recorrido.

Bienvenidos a la Ruta del Cacao de Yamasá. Mi nombre es Pedro y voy a ser su guía. Estamos muy contentos de que hayan decidido visitarnos. En el día de hoy tenemos un interesante recorrido de aproximadamente 3 horas donde podrán conocer la manera tradicional de la producción del cacao en Yamasá.

Recorrido: el guía explica brevemente la importancia de cada parada. En cada una da tiempo para preguntas y sugiere tomar fotos. El tipo de guiado utiliza un información base para la interpretación de cada parada, pero que irá enriqueciendo a medida de las actividades que se estén presentado en el momento. En la fábrica de chocolate de Las Productivas el guía dejará la explicación del recorrido a la guía local. Durante todo el recorrido, el guía también ajustará el nivel de información y la manera de presentarla dependiendo de la audiencia que tenga. Es importante contemplar que el tiempo de traslado de parada a parada dependerá de ciertos factores, para lo cual el guía deberá estar llevando control del tiempo restante para ajustar a la duración prevista en el recorrido.

Inicio:

Este recorrido es una inmersión en Yamasá como tierra del cacao desde adentro. Este vehículo que utilizamos hoy es el que utilizan día a día las personas de la comunidad para transportarse.

El territorio de Yamasá es predominantemente rural por lo que una camioneta doble cabina tipo safari es la manera mas segura y accesible para las personas que viven en lugares apartados.

El recorrido cruza el pueblo de Yamasá y el de Peralvillo, teniendo la primera parada en el cruce del río Ozama camino a La Guásima.

Parada 1 Cruce del Río Ozama duración 10 minutos

El vehículo se detiene luego del cruce del puente. El guía invita a los visitantes a desmontarse, donde brinda las explicaciones sobre la importancia del río Ozama para Yamasá, su lugar de nacimiento, la importancia que tiene para Santo Domingo y cómo la comunidad disfruta el balneario en este lugar.

Parada 2 La Guardia Arriba duración 15 minutos

El vehículo se detiene frente al secadero de tradicional de doña Julia. El guía invita a los visitantes a desmontarse y brinda explicaciones sobre el secadero, la comunidad de La Guardia y su relación ancestral con el cacao hasta la actualidad.

Los visitantes se refrescan con un jugo natural de temporada en la casa de doña Julia y aprovechan para tomar fotos de las coloridas casas del entorno y disfrutar el ambiente.

Parada 3 Los Corozos, duración 45 minutos

El vehículo se detiene frente a la fábrica de chocolate. El guía invita a los visitantes a desmontarse y brinda explicaciones sobre lo que se hará en el lugar. A seguidas presenta la guía local de la fábrica para que esta lidere las demás explicaciones.

Harán un breve recorrido en la plantación de cacao próximo a la fábrica, se dan explicaciones sobre el árbol y la fruta del cacao. Se explica como la comunidad se une en la labor de cosecha, picado del cacao y el secado tradicional. Explicaciones sobre la fauna y la flora presente en las plantaciones cacao.

Parada 4 Fábrica de Chocolate Chocar Las Productivas, duración 45 minutos

Finalmente con las laboriosas mujeres de la comunidad se explicará el proceso tradicional para convertir el cacao en chocolate, sus tradiciones en torno a este proceso comunitario y luego se mostrará en un pequeño recorrido la empresa comunitaria de procesamiento industrial del cacao, donde también podrás degustar y comprar de sus productos.

Parada 5 Mirador de la montaña, duración 10 minutos

El vehículo se detiene frente en el mirador de regreso de La Guásima a Peralvillo. El guía invita a los visitantes a desmontarse y brinda explicaciones sobre el ecosistema y las vistas que se aprecian desde el lugar. Tiempo de fotos.

Punto final del recorrido:

El guía termina el recorrido entregando el grupo en el punto de inicio, desde donde los clientes serán escoltados en sus vehículos hacia la Centro de Visitantes Finca donde tendrán un delicioso almuerzo incluido.

El guía se despide y los invita a conocer las otras opciones de tours para seguir conociendo el territorio.

C) Experiencia de Cacao y Chocolate

Iniciamos el recorrido desde el centro de visitantes finca, ubicado en Los Caimitos, donde los visitantes recibirán la bienvenida.

Bienvenida: el guía se dirige al grupo dándole la bienvenida y haciendo un resumen de lo que consiste la actividad.

Bienvenidos a la Ruta del Cacao de Yamasá en nuestra finca. Mi nombre es Pedro y voy a ser su guía. Estamos muy contentos de que hayan decidido visitarnos. En el día de hoy tenemos una interesante experiencia de aproximadamente 2 horas donde podrán conocer la finca de cacao por dentro, los cultivos de frutas, hierbas aromáticas y especias utilizadas en nuestros campos. Conocerás los secretos detrás de un chocolate de calidad, la historia y orígenes del cacao y su transformación en chocolate. Un rico recorrido inmersivo que activa los cinco sentidos.

Recorrido: el guía explica brevemente la importancia de cada parada. En cada una da tiempo para preguntas y sugiere tomar fotos. El tipo de guiado utiliza información base para la interpretación de cada parada y cada actividad experiencial. El guía también ajustará el nivel de información y la manera de presentarla dependiendo de la audiencia que tenga.

Parada 1 Recorrido sendero del cacao, duración 15 minutos

El guía explicará sobre, la planta de cacao, la siembra, el cultivo y la cosecha del cacao explicará sobre la importancia del cacao en la economía de Yamasá y cómo es parte de la cultura local y sus tradiciones.

Parada 2 Recorrido sendero de los frutales, duración 10 minutos

El guía explicará sobre, la plantas frutales de la finca, a la vez que dará a probar los frutos disponibles de temporada. Explicará la importancia y usos de las frutas en la cultura local y sus tradiciones.

Parada 3 Recorrido hierbas aromáticas, duración 10 minutos

El guía explicará sobre la hierbas aromáticas de la finca, a la vez que dará a oler algunas de estas. Explicará la importancia y usos de las hierbas aromáticas y especias en la cultura local y sus tradiciones.

Parada 4 Historia del cacao y chocolate, duración 15 minutos

En el salón de experiencias el guía contará la historia del cacao y el chocolate en América y cómo se incorpora en nuestra cultura, así como también los tipos de chocolates más populares en el mercado

Parada 5 Experiencia de elaboración de productos con chocolate local, duración 20 minutos
Enseñará a los participantes qué hace especial un chocolate para considerarse gourmet. Estos últimos realizarán con las indicaciones del guía, la elaboración de dos tipos de productos con chocolate local.

Parada 6 Almuerzo, duración 25 minutos

El guía termina el recorrido entregando el grupo en el punto de inicio. Finalizando con un delicioso almuerzo típico. El guía se despide y los invita a conocer las otras opciones de tours para seguir conociendo el territorio.

Parada 7 Degustación, Punto final del recorrido, duración 20 minutos

Finalmente, el cliente degustará una porción de pudín de chocolate, unas galletas de chocolate, licor de chocolate y cacao caramelizado, realizados con cacao de Yamasá. Posteriormente tiene tiempo libre para relajarse y disfrutar en los senderos y áreas verdes del lugar.

D) Ruta de Four Wheels

Iniciamos el recorrido desde las oficinas de la empresa donde los visitantes recibirán la bienvenida.

Bienvenida: el guía se dirige al grupo dándole la bienvenida y haciendo un resumen de lo que consiste el recorrido. Pasa la palabra al guía de la empresa de los fourwheels el cual dará las instrucciones para el uso de las motos, el manejo en los caminos y las instrucciones de seguridad. Los dos guías ayudarán a los participantes a ponerse los cascos de protección y revisar cada uno de los vehículos.

Bienvenidos a la Ruta del Cacao de Yamasá. Mi nombre es Pedro y voy a ser su guía. Estamos muy contentos de que hayan decidido visitarnos. En el día de hoy tenemos un interesante recorrido de aproximadamente 4 horas donde podrán conocer la zona rural de Yamasá, sus paisajes, sus costumbres y la producción del cacao en Yamasá.

Este recorrido es una inmersión ecoturística de aventura donde conocerás a Yamasá como tierra de bellos paisajes de la sierra y tierra del cacao orgánico. Las cuatrimotos nos permitirán llegar a apartados lugares de gran belleza y tradición, de manera rápida, segura y divertida.

Recorrido: el guía explica brevemente la importancia de cada parada. En cada una da tiempo para preguntas y sugiere tomar fotos. El tipo de guiado utiliza un información base para la interpretación de cada parada, pero que irá enriqueciendo a medida de las actividades que se estén presentado en el momento. Durante todo el recorrido, el guía también ajustará el nivel de información y la manera de presentarla dependiendo de la audiencia que tenga. Es importante contemplar que el tiempo de traslado de parada a parada dependerá de ciertos factores, para lo cual el guía deberá estar llevando control del tiempo restante para ajustar a la duración prevista en el recorrido.

Inicio:

Salimos desde el pueblo de Yamasá en la ruta que visita el paraje Los Mosquitos y el cruce del río Yamasá, El 20, La Gina, El 7 y Los Llanos, hermosos poblados accesibles por senderos de tierra llenos de vegetación y paisajes impresionantes de la Sierra de Yamasá.

Parada 1 Mirador del 20 duración 10 minutos

El líder detiene el grupo. El guía invita a los visitantes a desmontarse, donde brinda las explicaciones de las vistas del pueblo de Yamasá apreciadas desde el lugar, la flora especial de bosque muy húmedo de transición a bosque pluvial subtropical con especies representativas de estos ambientes como son, entre otras, El Sablito (*Schefflera Morototoni*) y helechos arbóreos (*Cyathea arborea*). El guía les da tiempo a los participantes para tomar fotos.

Parada 2 Confluencia de Río Ozama y Río Verde duración 35 minutos

El líder detiene el grupo. El guía invita a los visitantes a desmontarse, donde brinda las explicaciones sobre la confluencia de los dos ríos. Explica brevemente donde nace el río Ozama y la importancia que reviste para la región y para el Gran Santo Domingo. El guía informa brevemente sobre el acontecimiento histórico del accidente de Río Verde.

El grupo tiene 30 minutos para disfrutar un chapuzón y tomar fotos.

Parada 3 Vivero de reproducción Cacao y cultivos suplementarios, duración 25 minutos

El líder detiene el grupo. El guía invita a los visitantes a desmontarse, donde brinda las explicaciones sobre el vivero, su importancia y los tipos de especies que tiene.

Los participantes tendrán tiempo para tomar fotos.

Parada 4 Café tradicional donde doña Fina, duración 15 minutos

En casa de doña Fina quien vive próximo al vivero, los visitantes les espera un refrescante jugo natural y un café recién colado de manera tradicional en fogón de leña. El guía les dará tiempo a los visitantes para que interactúen con doña Fina y su familia, con tiempo para que tomen fotos de la vivienda tradicional de campo y los animales.

Parada 5 Enramada de San Miguel, duración 10 minutos

El grupo se detiene en la enramada de San Miguel. En la tradición religiosa popular El Calvario es parte del camino señalado con cruces o altares, que se recorre rezando en cada uno de ellos en memoria de los pasos de Jesús hacia el monte de los olivos. El guía les da breve explicación sobre el significado del calvario, la fiesta en honor al santo y la música de palos y atabales que son tradicionales del lugar. Si está disponible, el guía presentará a los visitantes la persona que tiene a cargo la promesa de la fiesta y el cuidado de la enramada.

Parada 6 Degustación de chulitos y chicharrón local, duración 20 minutos

El líder detiene el grupo. El guía invita a los visitantes a desmontarse para que tengan la oportunidad de degustar los chulitos de yuca tradicionales y el chicharrón del lugar. Los visitantes tendrán tiempo libre para comprar y tomar fotos.

Punto final del recorrido:

El guía termina el recorrido entregando el grupo en el punto de inicio, desde donde los clientes serán escoltados en sus vehículos hacia la Centro de Visitantes Finca donde tendrán un delicioso almuerzo incluido.

El guía se despide y los invita a conocer las otras opciones de tours para seguir conociendo el territorio.

E) Ruta histórico cultural en Bicicletas

Iniciamos el recorrido desde las oficinas de la empresa donde los visitantes recibirán la bienvenida.

Bienvenida: el guía se dirige al grupo dándole la bienvenida y haciendo un resumen de lo que consiste el recorrido. Dará las instrucciones para el uso de las bicicletas eléctricas, el manejo en el casco urbano y las instrucciones de seguridad. Dos guías ayudarán a los participantes a ponerse los cascos de protección y revisar el funcionamiento de cada una de las bicicletas frente al cliente.

Bienvenidos a la Ruta del Cacao de Yamasá. Mi nombre es Pedro y voy a ser su guía. Estamos muy contentos de que hayan decidido visitarnos. En el día de hoy tenemos un interesante recorrido de aproximadamente 2 horas donde podrán conocer el pueblo de Yamasá, sus paisajes culturales, sus costumbres y artesanía local.

Este recorrido es una inmersión cultural de aventura donde conocerás a Yamasá como tierra histórica llena de cultura, vibrante vida y grandes artesanos.

Recorrido: el guía explica brevemente la importancia de cada parada. En cada una da tiempo para preguntas y sugiere tomar fotos. El tipo de guiado utiliza información base para la interpretación de cada parada, pero que irá enriqueciendo a medida de las actividades que se estén presentando en el momento. Durante todo el recorrido, el guía también ajustará el nivel de información y la manera de presentarla dependiendo de la audiencia que tenga. Es importante contemplar que el tiempo de traslado de parada a parada dependerá de ciertos factores, para lo cual el guía deberá estar llevando control del tiempo restante para ajustar a la duración prevista en el recorrido.

Parada 1 Parque de Las Bolas duración 5 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el origen e historia de Yamasá de manera breve. Da explicaciones sobre el nombre del parque, tiempo para tomar fotos.

Parada 2 Cementerio Municipal duración 5 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio, las personas de importancia en el camposanto, da la importancia recreativa del entorno para la comunidad. Tiempo para tomar fotos

Parada 3 Parque de la Iglesia, duración 5 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio, breve historia e importancia de la Iglesia San José para la comunidad. Tiempo para tomar fotos.

Parada 4 Fábrica de Cigarros Tony Carrillo, duración 15 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio. En la tienda los dependientes contarán breve historia de la marca de puros y los tipos de cigarros que ofrecen. Tiempo de compra y de tomar fotos.

Parada 5 Artesanía Guillén, duración 15 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio. Breve recorrido con la historia de la fábrica de alfarería con motivos taínos. Tiempo de compra y de tomar fotos.

Parada 6 Arepas, dulces doña Alida, duración 20 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio. Tiempo de compra y de tomar fotos.

Parada 7 Nossa Finca, duración 35 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio. Un refrigerio de jugo natural y café les espera a los visitantes. Presentación de productos artesanales locales por la asociación de mujeres artesanas de Yamasá. Tiempo de disfrutar los jardines y de tomar fotos.

Parada 8 Artesanía Alexander, duración 10 minutos

El guía brinda las explicaciones sobre el espacio. Explicación sobre artesanía a partir de neumáticos reciclados. Tiempo para tomar fotos.

Punto final del recorrido:

El guía termina el recorrido entregando el grupo en el punto de inicio, desde donde los clientes serán escoltados en sus vehículos hacia la Centro de Visitantes Finca donde tendrán un delicioso almuerzo incluido.

El guía se despide y los invita a conocer las otras opciones de tours para seguir conociendo el territorio.

F) Recorrido Estratégico para cruceros

Este recorrido especial iniciará con el recorrido en el bloque de cacao No.2. Los visitantes se les ofrece pasar a los baños y al área de cafetería. Tomarán el tour de 30 minutos con todas las paradas, terminando en la exposición artesanal, (este no incluye la parte de las degustaciones, ya que se hará posteriormente). Luego de finalizado los participantes se suben al autobús y serán trasladados al Centro de Visitantes Finca, donde disfrutarán la experiencia de cacao y chocolate que incluye las paradas del 1 al 5. Durante el almuerzo (Parada 6) Se tendrá una presentación artística folclórica con grupos tradicionales. Durante la degustación final (Parada 7) tendrán la oportunidad de comprar artesanía, Mama Juana y dulces de fabricación local realizados de manera artesanal en la comunidad.

Determinación de servicios y requerimientos necesarios para la operación de la ruta

Se determinaron los requerimientos y las necesidades turísticas para operación de cada una de las áreas que forman parte de la ruta. Estas necesidades han surgido tomando como base el recorrido de la ruta y los recorridos complementarios, las cuales se ajustarán aún más con la implementación de los recorridos y una vez realizado el estudio de tiempo y movimientos.

Diseño y presupuesto de instalaciones y necesidades de equipamiento

Con la gerencia de CONACADO se realizaron recorridos en planta y en territorio, para obtener la disponibilidad de los espacios para realizar el proyecto integral de la empresa turística que operará la Ruta del Cacao y los productos complementarios definidos. A partir de la localización de estas áreas, se procedió con la visita del arquitecto para diseñar los espacios necesarios para la operación de las funciones administrativas de la empresa, recepción y recorrido en el bloque de cacao y la ubicación de la finca donde se realizará el espacio de gastronomía local, experiencias culturales y artesanales y tienda de productos artesanales.

Se listarán los equipamientos necesarios en cada área, para la operación óptima de la ruta del cacao y sus recorridos complementarios, los cuales serán finalmente parte del presupuesto para su implementación.

Servicios y requerimientos de infraestructura necesaria para la operación de la ruta del cacao Yamasá

El recorrido a realizar implica la adecuación y/o construcción de las siguientes infraestructuras para visitación y operación de la ruta más sus ofertas complementarias, en este sentido los lugares a habilitar inicialmente para la ruta son los siguientes:

- Oficina administrativa y centro de información.
- Bloque Conacado con centro de visitantes.
- Finca demostrativa con área de restaurante típico, centro de experiencias culturales, senderos educativos y área de eventos.

La habilitación de las infraestructuras requeridas busca que los visitantes durante el recorrido conozcan de primera mano el proceso de producción y transformación del cacao así como también los elementos naturales y culturales asociados a la producción de este rubro. Procura que los visitantes puedan transitar por espacios y senderos sostenibles, en los cuales los usuarios tanto los visitantes como los colaboradores, estén en contacto con el entorno natural y puedan tener una experiencia vivencial con la comunidad.

Objetivo

Proponer las infraestructuras y equipamiento básico necesarios para la operación óptima de la ruta del cacao y sus recorridos complementarios.

Características generales de las infraestructuras requeridas

El concepto busca la integración con el entorno y la funcionalidad, por lo que propone la creación de espacios arquitectónicos sostenibles, que armonicen con los ecosistemas y actividades cotidianas realizadas en los mismos. Donde además de brindar comodidad a los usuarios se implementen técnicas y materiales que minimicen el impacto medio ambiental.

Es de gran importancia aprovechar la iluminación y ventilación natural e integrar el paisaje, aprovechar las condiciones de terreno o de los espacios disponibles para integrar elementos paisajísticos del lugar, clima, vegetación, con especies de la zona.

Es recomendable utilizar elementos de la tipología de construcción de la arquitectura vernácula de nuestro país y elementos conceptuales vinculados a la naturaleza del cacao, cultivo, procesamiento y productos obtenidos de este, para crear un producto diferenciado y que a su vez involucre el rescate del diseño original de las viviendas (materiales, colores, distribución, mobiliario y utensilios etc.).

Materiales de construcción

Se debe tomar en cuenta materiales amigables con el medio ambiente, que requieran poco mantenimiento, así como también aprovechar las técnicas y estilo constructivo característico de la zona, dando participación en el proceso de construcción a la gente del lugar como una forma de integrarlos y salvaguardar técnicas tradicionales de construcción, fomentando así la cultura local y fortaleciendo la identidad.

Puede hacerse uso de materiales mixtos, hormigón, madera, bambú, barro, u otro material que se encuentre en el entorno y que sea factible su utilización en el lugar.

Mobiliario

Este debe ser de fácil mantenimiento, se utilizará un porcentaje fabricado por artesanos y/o ebanistas locales. Pueden aprovecharse muebles y elementos decorativos tradicionales que se adapten a las necesidades para su reutilización y valorización cultural e histórica.

Áreas exteriores

En las áreas exteriores se recomienda crear estaciones de espera y/o descanso con asientos diseñados aprovechando materiales de la zona, troncos, raíces de árboles, piedras etc. Pueden incluirse infraestructuras complementarias como miradores, huertos, elementos para fotografías

entre otros. El diseño paisajístico exterior e interior favorecerá el uso de plantas del lugar en beneficio de la conservación de las especies locales tanto de la flora como la fauna.

Debe disponerse de parqueos para autobuses, vehículos de motor independientes y zona de bicicletas.

Accesos

El emplazamiento de estos debe priorizar los caminos y accesos existentes, evitar la obstrucción de corrientes de agua, respetar los patrones de uso de los comunitarios y el movimiento de las especies que allí habitan, evitar daños a plantas y/o especies de la zona. Estos deben tomar en cuenta proporcionar facilidades de accesibilidad necesarias para los visitantes con capacidades diferentes, estar señalizados y formar parte de un recorrido que permita la recreación del visitante y colabore con la educación ambiental.

Uso del agua

Se deben implementar sistemas que permitan el uso eficiente del agua, dar el mantenimiento pertinente a las instalaciones para su buen funcionamiento, aprovechar fuentes naturales de agua y aguas pluviales. Se debe promover a su vez en los usuarios el uso racional de este recurso.

Uso de energía

Para reducir el uso de energía se debe aprovechar al máximo la iluminación y ventilación natural.

Desechos sólidos

Se proveerán de las facilidades necesarias para la recolección adecuada de los desechos sólidos generados, promoviendo el reciclaje como una forma de fomentar las buenas prácticas ambientales. En consonancia con esto para la limpieza de las instalaciones debe ser utilizado productos biodegradables.

Instalaciones sanitarias

Las aguas residuales deben ser tratadas para evitar contaminación del subsuelo,

Espacios a habilitar

Oficina administrativa y centro de información

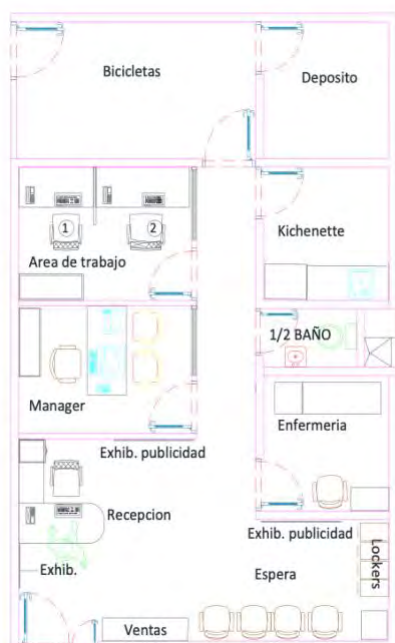
El lugar para la instalación de las oficinas administrativas de la empresa turística operadora de los tours, por su ubicación céntrica en el pueblo de Yamasá es donde actualmente se ubican las oficinas de Coopnacado. Un área muy cercana al parque de fácil localización y acceso. El lugar es ideal ya que estas oficinas serán reubicadas a un nuevo edificio, donde observamos que presenta

condiciones óptimas para el funcionamiento inmediato y solo deben adecuarse para que se puedan incluir las siguientes áreas:

- Información
- Áreas Administrativas
- Área de exhibición de artesanía y productos locales bloque de cacao.
- Área de almacenamiento para equipos de práctica de cicloturismo, observación de naturaleza, cabalgatas y senderismo.
- Área de almacenamiento, mantenimiento y alquiler de bicicletas
- Cocina
- Baños

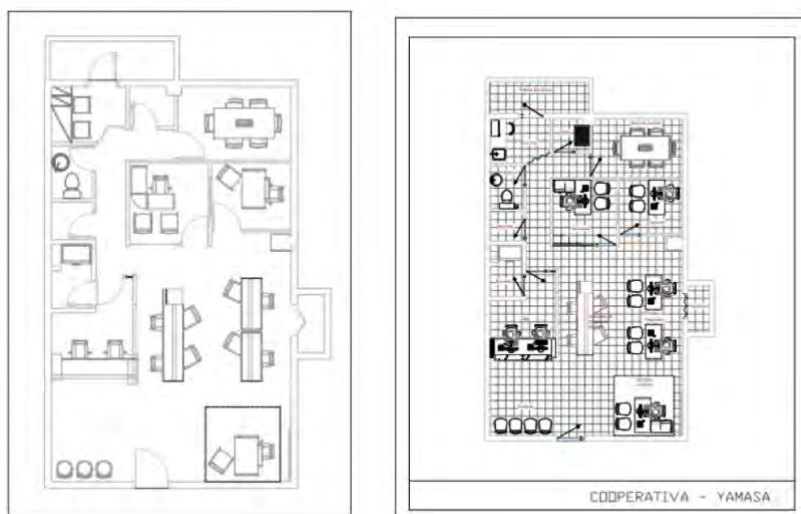
Área mínima requerida 100 m².

Implantación General



Estos espacios se adaptarán acorde a la distribución existente en las oficinas actuales de Conacado

Planta básica oficinas administrativas área estimada de construcción 100 m²



Bloque Conacado

El Bloque Conacado No. 2 es donde se realiza el recorrido relacionando el proceso de transformación de manera industrial del cacao recolectado por los productores. Este lugar se convertirá en una especie de experiencia inmersiva utilizando la tecnología de audioguías con la asistencia de anfitriones locales en el recorrido. Como debe funcionar como un centro de visitantes se propone adaptar el área de las viejas oficinas para incluir los servicios requeridos en la operación pensando en las necesidades de los visitantes.

- Recepción de visitantes para 25 personas
- Cafetería
- Baños internos y externos
- Adecuación áreas exteriores y puntos dentro del bloque visitadas en recorrido

Centro de visitantes Finca de Cacao

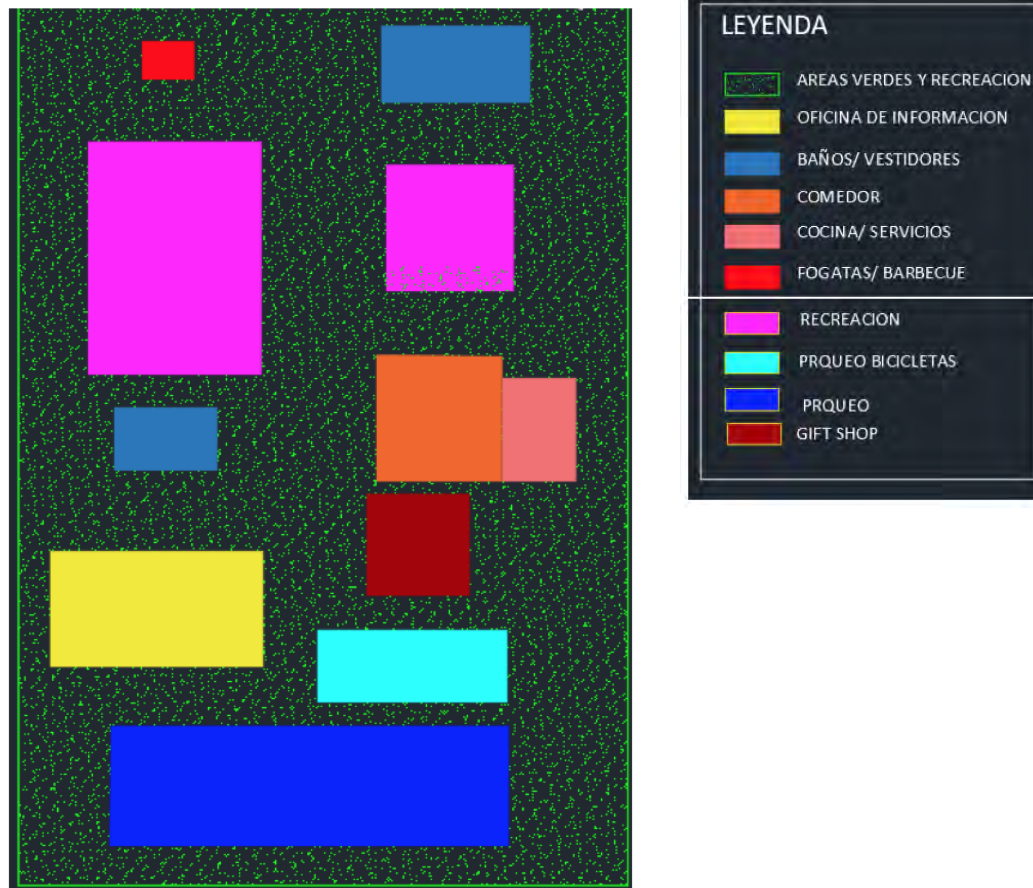
De entre varias opciones presentadas elegimos una finca disponible en el paraje Los Caimitos, para la creación de un centro de visitantes con habilitación de senderos educativos, área de restaurante típico, centro de experiencias culturales y área de eventos, a solo 3 kilómetros del Bloque de Cacao No.2. Una exuberante locación rodeada de una alta producción de cacao, lugar ideal por el entorno relativo a la producción del cacao, su cercanía a una población tradicionalmente vinculada al cacao, por demás llena de atractivos de la cultura y vida cotidiana rural de Yamasá.

- Recepción e información
- Área exhibición de experiencias
- Tienda de artesanía y productos locales
- Comedor abierto con área de cocina, almacén, buffet y barra de servicio
- Restaurante climatizado

- Áreas de parqueo y espacios exteriores de esparcimiento 50 % del área total construida, para incluir espacios de futura expansión.
- Baños
- Salón de eventos

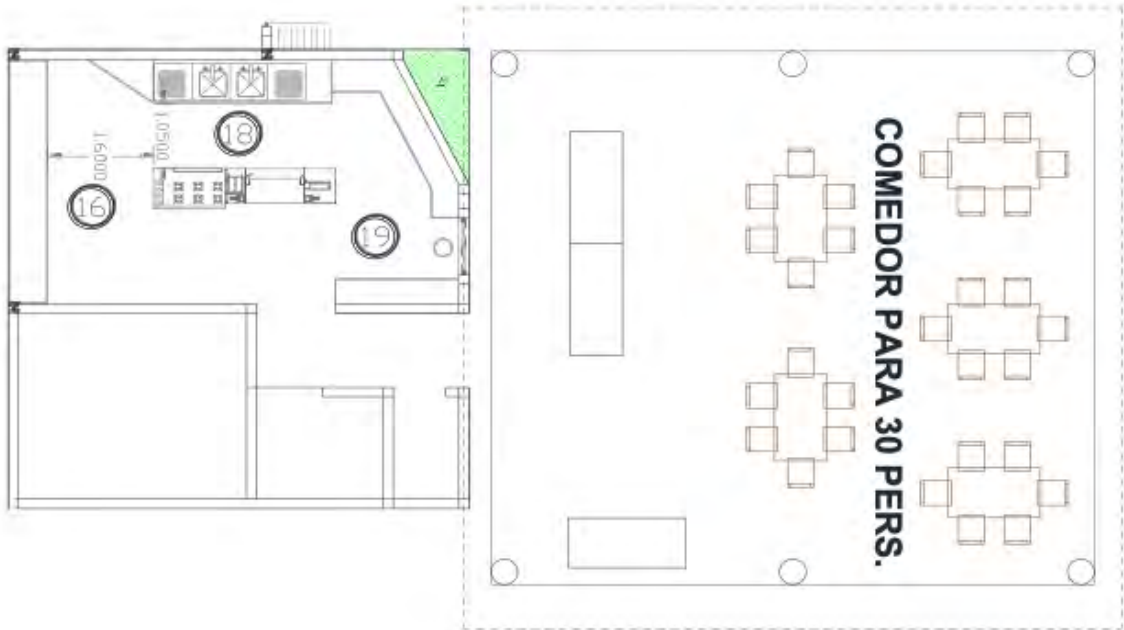
ESPACIOS	CAPACIDAD	ÁREA m2
Oficina de información	2 personas de servicio + 5 usuarios aprox.	80
Baños	hembras (8) y varones (8)	60
Comedor abierto, más área de buffette, barra de servicio	30 comensales	250
Restaurant climatizado	30 comensales	200
Cocina	Ambas áreas comida	150
Salón de eventos	100 personas	350
Tienda de artesanías	15 personas	60
Área exhibición de experiencias	15 personas	100
Áreas de parqueo y espacios exteriores	50% espacio total de construcción	625
	Área total	1,875

Zonificación de Áreas Finca

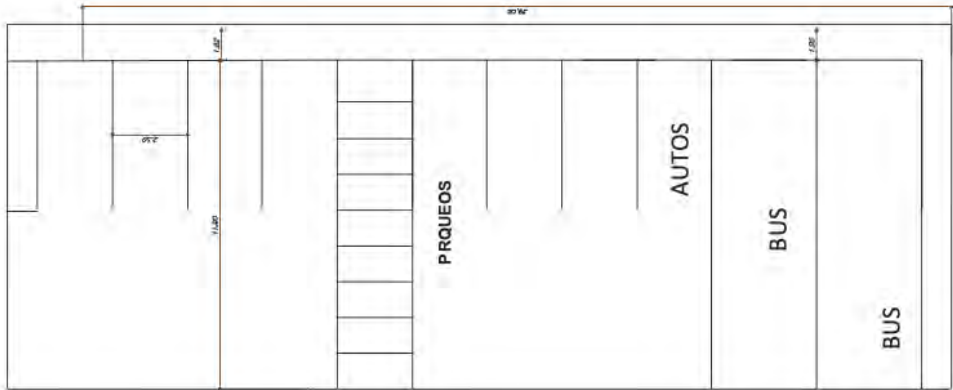


Distribución Áreas Tipo

Área de Comedor y área de cocina



Parqueos



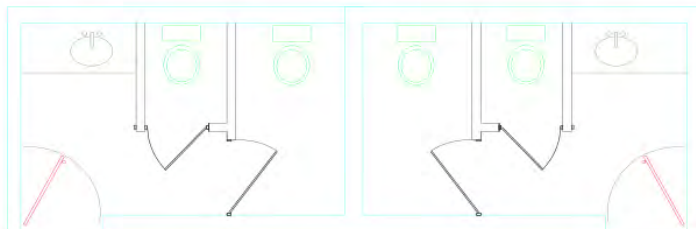
Bicicletas



Tienda



Baños



Monto de inversión estimado

Tomando como base costos de construcción CONSTRUCOSTO a julio 2021 el costo de construcción para viviendas unifamiliares con sistema estructural en mampostería, pisos y revestimientos de cerámica, puertas poli metal, ventanas correderas, aparatos de baños estándar, gabinetes de pino y topes granito el costo es de RD\$ 28, 000.00/ m²; mientras para áreas exteriores el costo es de RD\$ 2,500 / m²

ESPACIO	AREA	PRECIO M2	TOTAL
Remodelación Oficina administrativa y centro de información	Area aproximada 100 m2	7,000.00	*175,000.00
Habilitación Bloque Conacado	Area aproximada 175 m2	7,000.00	*306,250.00
Centro de visitantes Finca de Cacao	Area aproximada finca 1,250 m2	2,800.00	3,500.000.00

**por condiciones del área a estimar puede se calculó con un 25% del costo de construcción actual.*

3,981,250.00

Inversión en equipamiento por áreas

Descripción	Subtotal
Listado de equipamiento necesario para área de recepción de visitantes	108,385.00
Listado de equipamiento necesario para área de cafetería	323,929.52
Listado de equipamiento necesario para área de baños en el Bloque de Cacao	52,002.00
Listado de equipamiento necesario para área de restaurante en finca de cacao	732,659.00
Listado de equipamiento necesario para área de experiencias	48,000.00
Listado de equipamiento necesario para área de almacén de equipos necesarios para práctica de cicloturismo, observación de naturaleza, cabalgatas y senderismo.	27,000.00
Listado de equipamiento necesario para área de almacenamiento, mantenimiento y alquiler de bicicletas	574,000.00
Listado de equipamiento necesario para área de tienda de artesanía y productos locales bloque de cacao.	30,000.00
Listado de equipamiento necesario para área de tienda de artesanía y productos locales finca.	30,000.00
Listado de equipamiento necesario para área de oficinas administrativas de la empresa operadora de la ruta	120,985.00
	2,046,960.52

Diseño y presupuesto de letreros interpretativos

Letreros y vallas de carretera: Para direccionar los visitantes hacia las oficinas administrativas y el centro de información en Yamasá.

Letreros interpretativos: Letreros interpretativos de tipo a utilizarse en los espacios de la ruta del cacao Yamasá y los recorridos complementarios. Las señales son de tipo generales (baños, restaurante, etc.), de concientización (medioambiental, salubridad, comportamiento, etc.), redes sociales, hitos en la ruta, especies arbóreas, atractivos turísticos, paradas, informaciones de seguridad, entre otros.

Listado de letreros necesarios para Ruta del Cacao Yamasá y productos complementarios

Carretera:

- 5 Letreros Interpretativos de Carretera (Entrada desde Circunvalación, Carretera Villa Mella -Yamasá - Cruce La Bomba, Los Botados, Entrada a Yamasá)
- 2 Letreros Interpretativos de Carretera (Calles Secundarias)
- 1 Letrero Interpretativo de Carretera (Próximo a Oficina)

Oficina:

- 1 Letrero Interpretativo Entrada Principal
- 3 Letrero Interpretativo de Carretera (Calles Secundarias)

Bloque de Cacao

- 1 Letrero Interpretativo Entrada Principal
- 1 Letrero Interpretativo de Carretera (Ubicación Parqueo)
- 1 Marco Entrada
- 1 Letrero Interpretativo Parqueo
- 5 Letreros Interpretativos Identificación de Áreas (Recibidor, Fermentación, Secado natural, Secado artificial, Almacén)

Finca

- 1 Letrero Interpretativo Entrada Principal
- 3 Letreros Interpretativos de Carretera (Ubicación Parqueo)
- 1 Marco Entrada
- 1 Letrero Interpretativo Parqueo
- 3 Letreros Interpretativos Identificación de Áreas: (Plantación, Picadero, Secadero)
- Letreros Interpretativos Flora

Ruta Recorrido Cacao y Chocolate Comunitario

- 1 Letrero Interpretativo de Inicio de ruta
- 5 Letreros Interpretativo de indicación de ruta
- 1 Letrero Interpretativo de final de ruta

Ruta de Bicicletas Histórico Cultural

- 1 Letrero Interpretativo de Inicio de ruta
- 6 Letreros Interpretativo de indicación de ruta
- 1 Letrero Interpretativo de final de ruta

Ruta de Four Wheels

- 1 Letrero Interpretativo de Inicio de ruta
- 5 Letreros Interpretativos de indicación de ruta
- 1 Letrero Interpretativo de final de ruta

Presupuesto letreros interpretativos

Nº	DESCRIPCIÓN	UNID.	CANT.	PRECIO	VALOR	TOTAL
CARRETERA						
1 Letreros indicativos carretera						
	Letrero 3 franjas (1"x10"x3')	Und.	5	RD\$5,400.00	RD\$27,000.00	
	Soportes 3"x3"x12'	Und.	5	RD\$1,500.00	RD\$7,500.00	
						RD\$34,500.00
2 Letreros indicativos carretera (calles secundarias)						
	Letrero 3 franjas (1"x10"x2')	Und.	2	RD\$3,600.00	RD\$7,200.00	
	Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
						RD\$10,200.00
3 Letrero indicativos carretera (próximo oficina)						
	Letrero 3 franjas (1"x10"x3')	Und.	1	RD\$5,400.00	RD\$5,400.00	
	Soportes 3"x3"x12'	Und.	1	RD\$1,500.00	RD\$1,500.00	
						RD\$6,900.00
Sub-total						RD\$51,600.00
Nº	DESCRIPCIÓN	UNID.	CANT.	PRECIO	VALOR	TOTAL
OFICINA						
1 Letrero interpretativo entrada principal						
	Letrero 3 franjas (1"x10"x'6)	Und.	1	RD\$10,800.00	RD\$10,800.00	
	Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
						RD\$13,800.00
2 Letreros indicativos carretera (calles secundarias)						
	Letrero 3 franjas (1"x10"x2')	Und.	3	RD\$3,600.00	RD\$10,800.00	
	Soportes 3"x3"x12'	Und.	3	RD\$1,500.00	RD\$4,500.00	
						RD\$15,300.00
Sub-total						RD\$29,100.00

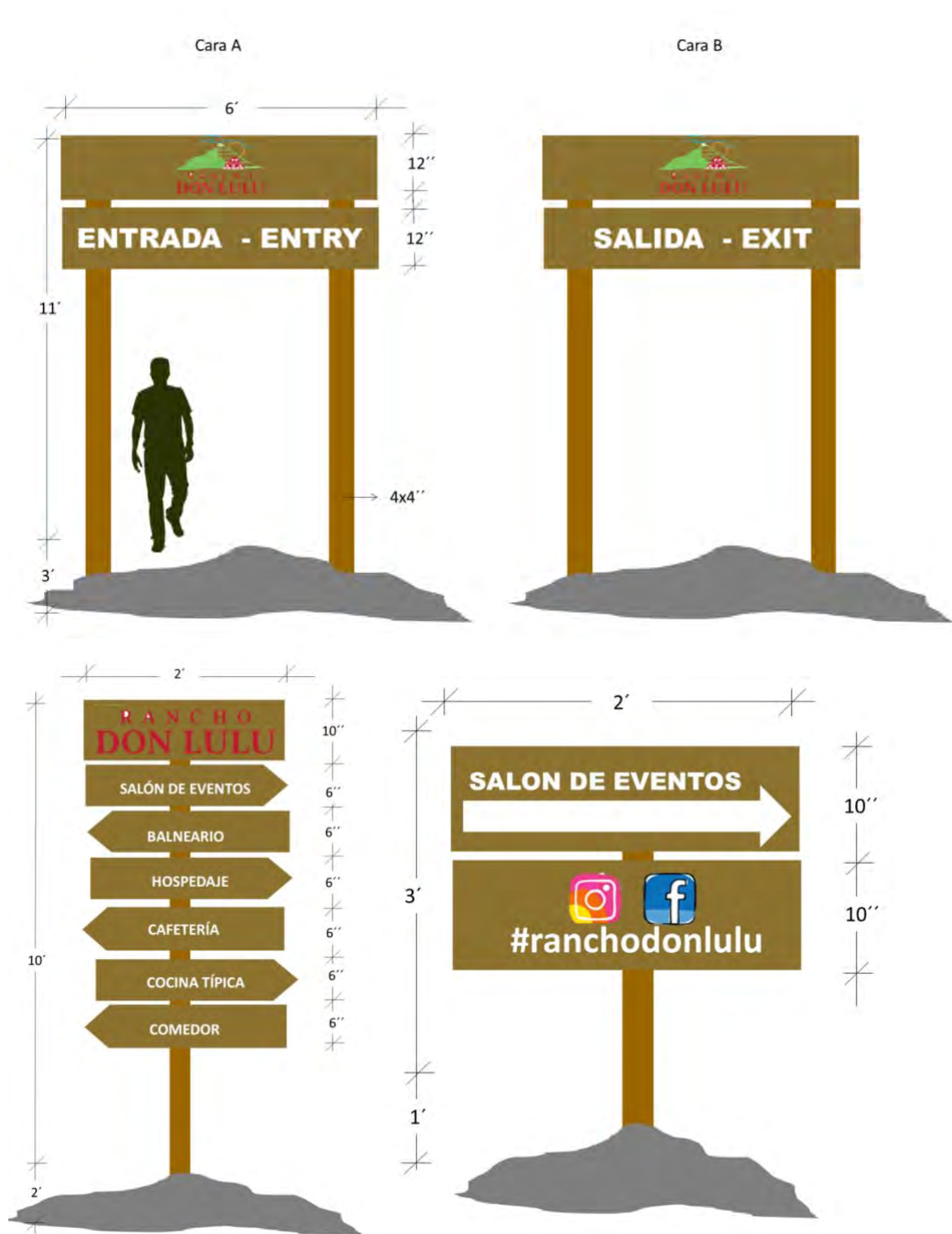
BLOQUE DE CACAO					
1 Letrero informativo entrada principal					
Letrero 3 franjas (1"x10"x6')	Und.	1	RD\$10,800.00	RD\$10,800.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$13,800.00
2 Letrero indicativo de carretera (parqueo)					
Letrero 3 franjas (1"x10"x4')	Und.	1	RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
3 Letrero informativo marco de entrada					
Letrero 2 franjas (1"x10"x6')	Und.	1	RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
4 Letrero informativo parqueo					
Letrero 2 franjas (1"x10"x3')	Und.	1	RD\$3,600.00	RD\$3,600.00	
Soportes 3"x3"x10'	Und.	2	RD\$1,250.00	RD\$2,500.00	
					RD\$6,100.00
5 Letreros interpretativos identificación de áreas					
Letrero 2 franjas (1"x10"x3')	Und.	5	RD\$3,600.00	RD\$18,000.00	
Soportes 3"x3"x7'	Und.	5	RD\$875.00	RD\$4,375.00	
					RD\$22,375.00
Sub-total					RD\$62,675.00
FINCA					
1 Letrero informativo entrada principal					
Letrero 3 franjas (1"x10"x6')	Und.	1	RD\$10,800.00	RD\$10,800.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$13,800.00
2 Letreros indicativos carretera (calles secundarias)					
Letrero 3 franjas (1"x10"x2')	Und.	3	RD\$3,600.00	RD\$10,800.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	3	RD\$1,500.00	RD\$4,500.00	
					RD\$15,300.00
3 Letrero informativo marco de entrada					
Letrero 2 franjas (1"x10"x6')	Und.	1	RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
4 Letrero informativo parqueo					
Letrero 2 franjas (1"x10"x3')	Und.	1	RD\$3,600.00	RD\$3,600.00	
Soportes 3"x3"x10'	Und.	2	RD\$1,250.00	RD\$2,500.00	
					RD\$6,100.00
5 Letreros interpretativos identificación de áreas					
Letrero 2 franjas (1"x10"x3')	Und.	3	RD\$3,600.00	RD\$10,800.00	
Soportes 3"x3"x7'	Und.	3	RD\$875.00	RD\$2,625.00	
					RD\$13,425.00
6 Letreros interpretativos identificación de flora					
Letrero 1 franja (1"x6"x2')	Und.	10	RD\$800.00	RD\$8,000.00	
Soportes 2"x3"x4'	Und.	10	RD\$400.00	RD\$4,000.00	
					RD\$12,000.00
Sub-total					RD\$70,825.00

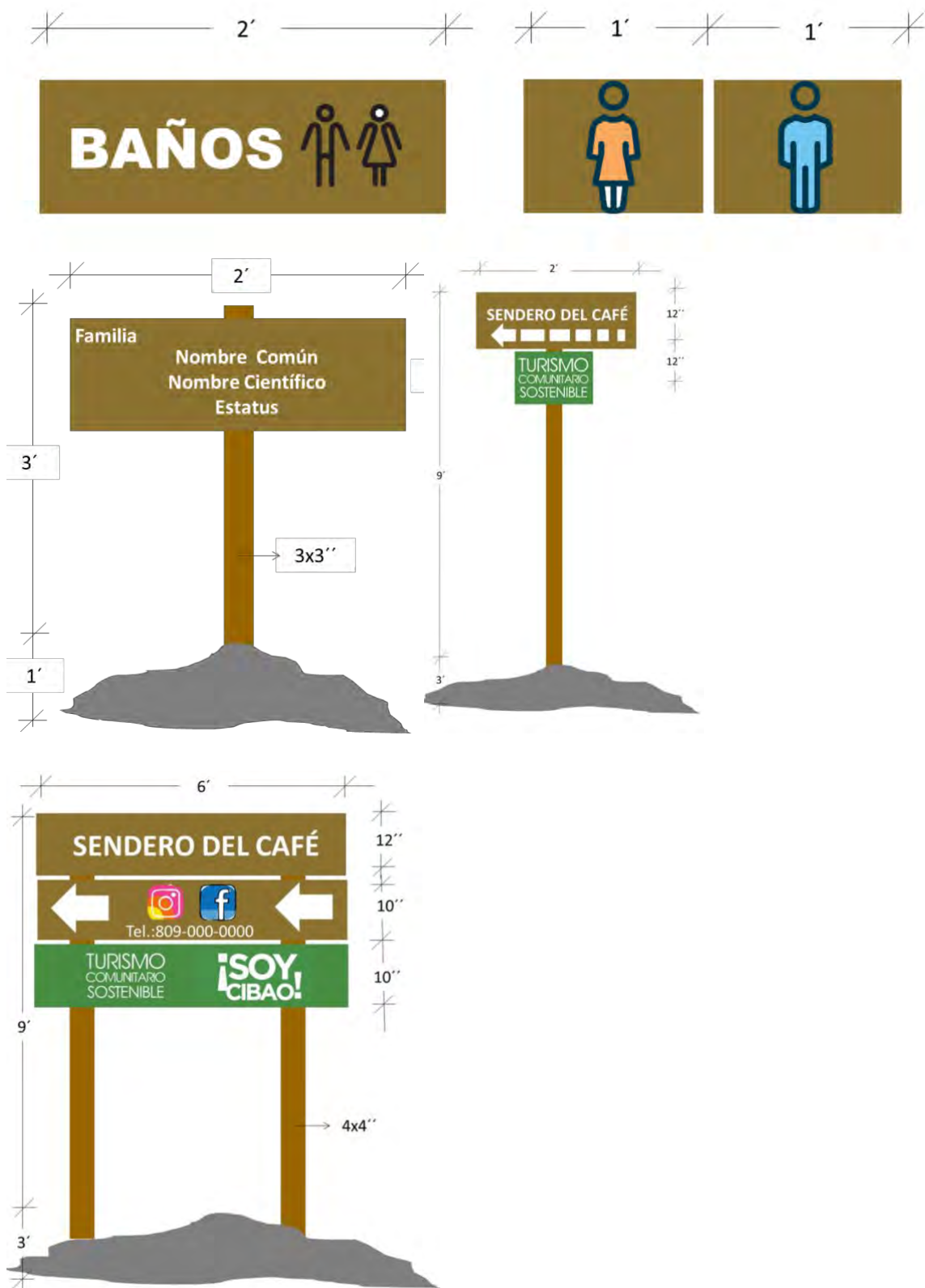
ruta de fourwheels					
1 Letrero interpretativo inicio de ruta					
Letrero 3 franjas (1"x10"x'4)	Und.	1	RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
2 Letreros indicativos de la ruta					
Letrero 3 franjas (1"x10"x2')	Und.	8	RD\$3,600.00	RD\$28,800.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	8	RD\$1,500.00	RD\$12,000.00	
					RD\$40,800.00
3 Letrero interpretativo final de ruta					
Letrero 3 franjas (1"x10"x'4)	Und.	1	RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
Sub-total					RD\$61,200.00
ruta historico cultural en bicicletas					
1 Letrero interpretativo inicio de ruta					
Letrero 3 franjas (1"x10"x'4)	Und.		RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.		RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
2 Letreros indicativos de la ruta					
Letrero 3 franjas (1"x10"x2')	Und.	8	RD\$3,600.00	RD\$28,800.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	8	RD\$1,500.00	RD\$12,000.00	
					RD\$40,800.00
3 Letrero interpretativo final de ruta					
Letrero 3 franjas (1"x10"x'4)	Und.	1	RD\$7,200.00	RD\$7,200.00	
Soportes 3"x3"x12'	Und.	2	RD\$1,500.00	RD\$3,000.00	
					RD\$10,200.00
Sub-total					RD\$61,200.00
SUBTOTAL GENERAL					RD\$336,600.00
GASTOS GENERALES					
ITBIS	%	18	RD\$397,800.00	RD\$60,588.00	
					RD\$60,588.00
TOTAL GENERAL					RD\$397,188.00

**El precio incluye mano de obra, materiales. La madera a utilizar es pino tratado. No incluye transporte ni instalación. Toda partida no contemplada en este presupuesto será considerada como un adicional*

Ejemplos de Letreros

Los letreros utilizarán el logo de la Ruta del Cacao Yamasá





Audioguías

Se implementará un sistema de audioguías para los recorridos inicialmente en español e inglés. Esto con el fin de asegurar un nivel mínimo de calidad en la información suministrada al visitante, guiado en varios idiomas, disminución de costos de personal, aumento del impacto local con especialización de anfitriones locales acompañantes durante los recorridos.

- Audioguía para recorrido en bloque de cacao.
- Audioguía para recorrido a lo largo de la ruta.
- Audioguía para recorrido en finca.
- Audioguías para los recorridos complementarios que apliquen.

Las guías son descargadas a través de una aplicación móvil utilizando paradas que activan el contenido multimedia (audio, texto, video) una vez llegan a un punto georeferenciado por coordenadas utilizando el GPS del móvil.

Las audioguías de cada recorrido se realizarán en acuerdo con la empresa Rincones de Mi País la cual creará el contenido para cada uno de los recorridos necesarios. Hay varios modelos de costos desde gratis hasta 10 paradas, español e inglés, y personificado con costos de renta fija mensual.

Para fines de esta propuesta utilizaremos el modelo gratuito. A la hora de implementación y viendo las necesidades de ese momento, se podría decidir un cambio a un plan de mayor alcance.

Comercialización

El conjunto de acciones encaminadas a la comercialización de la ruta del cacao Yamasá y sus recorridos complementarios ha sido divididos para los mercados local y receptivo.

Mercado Nacional

Las tendencias de viaje para el mercado nacional favorecen los viajes a lugares de aventura, naturaleza y cultura. Durante la pandemia los lugares con atractivos al aire libre, con balnearios y buena oferta de gastronomía local fueron inundados de visitantes nacionales.

La estrategia de comercialización es ajustar la oferta a este mercado con productos de calidad orientados a un público educado, que busca conocimiento y diversión haciendo turismo interno.

Entre los segmentos más importantes encontramos:

- Escuelas y colegios
- Clubes de viajeros
- Clubes de senderistas
- Clubes de fotógrafos
- Clubes deportivos y culturales
- Grupos de iglesias
- Incentivos empresariales
- Agencias de viajes especializadas nacionales
- Promoción a través de influencers especializados en viajes, medio ambiente, aventura y cultura.

Mercado Receptivo

Debido a la falta de infraestructura alojativa que permita que el visitante pueda pernoctar una o más noches en el destino, el tipo de turista es el excursionista, el cual entra a territorio por vía de recorridos empaquetados por tour operadores y regresa a su hotel en el destino con oferta alojativa más cercano.

El mercado de las excursiones para los cruceros necesitará de versiones de los tours adaptadas a las necesidades de los operadores en relación con los tiempos. Ya que los cruceristas tienen un tiempo de regreso al barco que no admite errores con retrasos.

Actualmente la ciudad colonial de Santo Domingo está en una segunda fase de remodelación haciéndola más competitiva como destino turístico. Esto crea perspectivas favorables en el incremento de la llegada de turistas a la ciudad con pernoctación en un futuro cercano. A mayor cantidad de días en el destino el turista tiende a buscar actividades y experiencias cercanas. La

cercanía de Yamasá al destino de Santo Domingo, junto a una buena oferta turística, son determinantes para la toma de decisión del visitante a visitar Yamasá durante su estadía.

Debido a estos factores y especialmente a que los cruceros no están llegando al puerto de Santo Domingo, la estrategia de comercialización es ir posicionando la oferta a través de los canales de distribución para los mercados internacionales.

Canales de distribución

Se denomina canal de distribución al camino seguido en el proceso de comercialización de un producto desde el fabricante hasta el usuario o consumidor final.

Entre los más importantes canales de distribución para promocionar tours y experiencias los que recomendamos son los siguientes:

- **La página web:** Una vez creada la página este es el mejor canal de comercialización. Con el posicionamiento de la página en los buscadores, especialmente en Google, los clientes encontrarán el sitio web con toda la información referente a los productos y podrán realizar las reservas. Este canal de comercialización es directo, por lo que los costos de adquisición del cliente son básicamente los de mantenimiento del website.
- **Perfil de TripAdvisor:** TripAdvisor es muy importante por muchas razones, la principal es que las reseñas online son importantes para ir creando una reputación online.
- **Perfiles de redes sociales:** Actualmente los clientes pasan el día en las redes sociales, la presencia activa en redes como Instagram, TikTok, Facebook, Twitter y YouTube, con un link directo y visible hacia el sitio web propician el posicionamiento de la marca, generan interacción con el cliente y generan ventas.
- **Reservas offline directas:** Muchos clientes quieren saber la ubicación de la empresa para visitar y hacer los recorridos. Ya sea que los hayan visto en redes sociales, publicidad pagada, escuchado en la radio o visto en la prensa. Estas reservas son resultado de la llegada de visitantes a tus oficinas o puntos de encuentro bien localizados en el territorio.
- **Online Travel Agents (OTA):** Son las grandes agencias comercializadoras a través del internet de la industria turística. Estas agencias especializadas en marketing turístico captan los clientes finales y propician ventas directas con el cobro de un porcentaje del valor de la venta.
- **Asociarse con otras empresas de actividades y tours:** Creación de alianzas comerciales con otras empresas que ofertan productos diferentes a los de la empresa, aunque se dirigen al mismo mercado. Ambas empresas complementan su oferta en el territorio a través de la venta de los productos de la otra. Este es un escenario de ganar -ganar, aunque también puede ser realizado bajo acuerdo de comisión.
- **Asociarse con agencias:** Alianzas con agencias del destino, agencias de la ciudad más cercana o de cualquier parte del mundo. Estas agencias deben conocer el producto de manera que puedan recomendarlo en sus viajes.

- **Asociarse con proveedores de alojamiento:** De acuerdo al perfil del cliente, se debe elegir trabajar entre hostales u hoteles para promover las actividades. Puede ser un acuerdo por una comisión por cada venta o darles un precio neto y que ellos mismos elijan a qué precio vender el producto.
- **Destination Management Organisations (DMO):** Son las organizaciones de gestión de destinos. Primero asegurar que la DMO conoce la empresa y está clara con el tipo de actividades que ofrece.
- **Centros de información al visitante:** Los locales de información al visitante o puntos de información turística pueden ser un gran canal para la generación de reservas y ventas. Debido a que es uno de los primeros sitios que los turistas probablemente visiten si no están seguros de qué realizar en el destino. Construir una buena relación y ganarse una reputación positiva con estos centros de información local. En ellos se puede dejar material promocional propiciando de esta manera, que los clientes conozcan más sobre los productos y decidan si reservar o no.

Diseño de Marca

Con el Branding se busca mejorar la influencia sobre los consumidores y alcanzar mayor éxito en la empresa a través del posicionamiento. Este branding debe comenzar al mismo tiempo que la actividad de la empresa.

Planificando la imagen de la marca, y tomando en cuenta que esta debe ser la idea que las personas crean en sus mentes sobre la empresa, se ha propuesto un logotipo el cual será adaptado al nombre final que se utilizará para la comercialización.

Un diseño simple enfocado en enlazar una identidad de marca resaltando el producto principal de la empresa con colores de la tierra.



LOGO Y SUS VARIACIONES



ELEMENTOS GRÁFICOS



HOJA



CURVAS



CACAO



RUTA

EJEMPLOS DE USO GRÁFICO

Sabías que...

- El cacao...
- La planta de cacao...
- El chocolate...



CONOCE CADA DETALLE DEL CACAO

50% de descuento
por el día del cacao



Diseño de Página Web

Un diseño simple, funcional y responsive donde el visitante conozca sobre la ruta del cacao Yamasá, sobre los productos, su visión de sostenibilidad y donde los clientes puedan contactar la empresa.



NOSOTROS

TRANSFORMAMOS NUESTRO DIA A DIA CON EL CACAO
EN EXPERIENCIAS INOLVIDABLES PARA EL VISITANTE

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Faucibus purus in massa tempor nec feugiat nisl pretium fusce. Ac turpis egestas integer eget. Felis bibendum ut tristique et egestas quis ipsum.

sa massa ultricies mi quis hendrerit dolor magna. Facilisis leo vel fringilla est ullamcorper eget nulla facilisi etiam. Lectus arcu bibendum at varius. In massa tempor nec feugiat nisl. Mattis ullamcorper velit sed ullamcorper morbi tincidunt ornare massa eget. Adipiscing elit ut aliquam purus. Nunc pulvinar sapien et ligula ullam

MAS INFO



DESCUBRE YAMASA CON NOSOTROS

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore



CONFORTABLES OPCIONES DE ALOJAMIENTO

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam,

VER FOTOS



ACTIVIDADES CULTURALES Y EXCURSIONES

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam,

VER FOTOS



PRÓXIMO TOUR

AVENTURA EN LA MONTAÑA EN FOURWHEELS

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Faucibus purus in massa tempor nec feugiat nisi pretium fusce. Ac turpis egestas integer eget. Felis bibendum ut tristique et egestas quis ipsum.

sa massa ultricies mi quis hendrerit dolor magna. Facilisis leo vel fringilla est ullamcorper eget nulla facilisi etiam. Lectus arcu bibendum at varius. In massa tempor nec feugiat nisi. Mattis ullamcorper velit sed ullamcorper morbi tincidunt ornare massa eget. Adipiscing elit ut aliquam purus. Nunc pulvinar sapien et ligula ullam

Mauris ultrices eros in cursus turpis massa tincidunt dui. ut. Mauris rhoncus aenean vel elit scelerisque mauris. Pretium vulputate sapien nec sagittis aliquam malesuada. Lectus magna fringilla urna porttitor rhoncus dolor purus.

RESERVA NUESTRO TOUR

Mauris ultrices eros in cursus turpis

NOMBRE

EMAIL

ENVIAR



INICIO NOSOTROS GALERIA CONTACTO

RUTA DEL CACAO YAMASA
202 | TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

Diseño de Implementación presencia en Redes Sociales

Las redes sociales son un importante canal de distribución de la oferta turística, así como también acelera el posicionamiento de la marca entre los consumidores potenciales. Dentro de este proyecto para desarrollar nuestras redes sociales e implementar su presencia, hemos definido los llamados objetivos inteligentes:

Objetivos SMART:

Los objetivos SMART son aquellos que cumplen con las 5 reglas que, en inglés, se resumen en las siglas SMART (inteligente). De este modo, un objetivo SMART deberá ser:

- **Specific – Específico:** el objetivo será lo más concreto y detallado posible.
- **Measurable – Medible:** el objetivo será cuantificable.
- **Attainable – Alcanzable:** el objetivo deberá ser ambicioso, pero alcanzable.
- **Relevant – Relevante:** el objetivo se adaptará a la realidad de la empresa o del negocio.
- **Timely – A tiempo:** el objetivo ha de contar con un plazo de cumplimiento, una fecha límite.

Objetivos SMART para la Ruta del Cacao Yamasá:

S: Crear tráfico hacia la ruta del cacao a través de las redes sociales

M: Para así poder llegar a 600 visitantes

A: Conectando con las personas e informándoles de nuestros servicios, dejándoles saber que estamos de vuelta.

R: para posicionar la marca en los motores de búsqueda y generar más Leads

T: En los siguientes 3 meses.

Buscamos crear tráfico hacia la Ruta del Cacao rápidamente, teniendo como meta lograr 600 visitantes en 3 meses, y esto lo lograremos posicionando la marca en los motores de búsqueda, siendo así más fácil de encontrar por quién quiera que busque conocer más sobre el cacao y el chocolate, y tener una experiencia inmersiva. Así mismo, nuestras estrategias están enfocadas al engagement e informar al público de nuestros servicios, y así sepan que la Ruta del cacao está aquí para quedarse.

Indicadores clave de rendimiento en redes sociales (KPI):

- Interacciones con el contenido (Comentarios, me gusta, respuestas/interacción a las historias)
- Nivel de seguidores
- Veces compartida (Ya sea historia o post)

Pasos para impulsar la marca en redes sociales:

- Calendarizar las publicaciones de contenido (¿Qué se va a subir y cuando?)
- Estar pendientes de la utilización de Hashtags para asegurar engagement.
- Trabajar con una línea gráfica consistente y definida.
- Crear contenido que realmente represente lo que es la Ruta del Cacao y que pueda conectar con las personas.
- Crear un presupuesto total para las campañas de redes sociales.
- Crear un plan para prevenir posibles crisis de reputación.

Presencia en Redes Sociales

Las redes donde tendremos presencia serán:

- **Instagram:** El 60% de sus usuarios publica en sus perfiles imágenes de los lugares que han visitado y es que Instagram nos ha convertido a todos en fotógrafos de viaje y en potenciales embajadores de los destinos turísticos que visitamos. Su gran capacidad de engagement le permite crear relaciones sólidas entre sus usuarios.
- **Facebook:** Más de dos mil millones de usuarios se conectan a Facebook todos los meses, la red social hoy en día, además de ser una vía de comunicación principal en el medio digital, constituye además una importante fuente de información. Esta plataforma, crea un canal de comunicación directo con los clientes y permite gestionar la reputación de manera online de nuestra empresa.
- **YouTube:** Este medio se ha convertido en el mayor buscador de contenidos mundial. La gran mayoría de marcas han dado el paso en el uso de vídeos en los que posicionarse en la mente del consumidor de una manera más efectiva. El vídeo es el formato más consumido en internet, a través de plataformas como YouTube estos pueden ser vistos en cualquier lugar del planeta y en cualquier dispositivo tanto fijo como móvil.
- **TikTok:** Vídeos de 15 segundos, música pegadiza y un reto viral: los viajes, ahora, se experimentan en TikTok, la red social del momento.
- **Pinterest:** Este medio permite a los hoteles y las agencias de turismo demostrar todo lo que el lugar ofrece y seducirlos con imágenes que atrapen la atención. Pinear imágenes de comida, bebidas, cocteles, sonrisas de los empleados, puede servir a aumentar la lealtad y la confianza.

Estructura organizacional

Se determinarán los recursos humanos necesarios para la operación de la empresa y la operación de la ruta del cacao Yamasá, los recorridos complementarios y los servicios brindados.

- **Recursos humanos en Centro de Visitantes / Cafetería Bloque de Cacao**
 - Cajero/Recepcionista
 - Guía
 - Asistente cafetería
- **Recursos humanos en Centro de Visitantes / Restaurante Finca**
 - Manager
 - Cajero
 - Camarero
 - Cocineros
 - Conserje
- **Recursos humanos en Oficina Administrativa**
 - Gerente General
 - Secretaria Recepcionista
 - Guía Principal

Descripción de Cargos y Funciones.

Gerente General
Descripción del Puesto: Asumir la completa responsabilidad de la operación de la empresa. Planear, coordinar, dirigir y controlar las actividades, garantizando el eficiente funcionamiento operativo, buscando satisfacer el 100% de las necesidades de los visitantes, a través de una óptima utilización de los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos. Supervisa a: Recepcionista/Secretaria Guías y facilitadores Auxiliar/cajero de cafetería Manager restaurante Responsabilidades y tareas: ● Planificar, organizar y controlar todas las actividades y funciones relativas a la empresa, de acuerdo a las políticas y procedimientos establecidos de calidad, imagen y servicio. ● Vigilar el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales, laborales y disposiciones

legales, nacionales y locales, que garanticen la operación de la empresa, en apego a las normativas vigentes.

- Responsabilizarse de la ejecución presupuestaria y de la custodia de materiales y equipos.
- Realizar la gestión del pago de nómina al personal.
- Realizar los cálculos y reporte de comisiones.
- Efectuar los análisis y conciliaciones de las cuentas de la oficina.
- Supervisar los ingresos, cuadros de caja, y todas las operaciones bancarias relacionadas con la operación de la oficina.
- Asegurar que los procesos efectuados en las excursiones y de atención a visitantes se lleven a cabo según las normas y reglas establecidas.
- Velar por el cumplimiento de las obligaciones en cuanto a seguridad del personal y los visitantes.
- Velar porque se elaboren los reportes diarios de incidencias y reportes mensuales de los tours y cancelaciones y analizar las estadísticas para la toma de correctivos.
- Ejercer las funciones propias de guía y de venta de paquetes turísticos.
- Establecer metas y estándares de servicio, principalmente en lo que se refiere a la satisfacción del visitante y motivación de los empleados.
- Supervisar y monitorear el desempeño de las funciones del personal.

Perfil del cargo:

NIVEL EDUCATIVO: Licenciatura universitaria o carrera técnica en administración con experiencia laboral en cargos supervisorios y/o negocio propio.

CONOCIMIENTOS: Manejo fluido del idioma inglés, ideal otro idioma, manejo de paquete de oficina, cobros con tarjetas de crédito, realización de cuadros de ventas, etc.

HABILIDADES Y CAPACIDADES:

Cultura de servicios y orientación al cliente.

Manejo de personal.

Liderazgo.

Facilidad para las ventas y relaciones públicas.

Habilidades de comunicación.

Sensibilidad por temas sociales, comunitarios y culturales.

Habilidad numérica.

Resolución de conflictos.

Alta motivación.

Planificación y organización.

Capacidad de toma de decisiones.

Pensamiento creativo, perseverancia e iniciativa.

Excelentes valores y ética.

Trabajo en equipo.

Trabajo bajo presión.

Secretaria / Recepcionista

Descripción del Puesto:

Asistir al gerente general en todas las labores de administración, ventas y operaciones de la empresa.

Supervisa a:

Guías

Responsabilidades y tareas:

- Realizar las funciones de recepcionista en la oficina de la empresa.
- Recibir las reservas y ponerlas en agenda.
- Coordinar el calendario de excursiones.
- Procesar cada una de las reservaciones.
- Llevar el control de los no shows y cancelaciones.
- Procesar reembolsos.
- Recibir llamadas de potenciales clientes, respondiendo sus preguntas para generar las ventas correspondientes.
- Recibir clientes que llegan a la oficina, ofrecerles los servicios y cerrar ventas.
- Redactar correos y cartas.
- Apoyar en el pago de nómina.
- Apoyar en la facturación y cobranza a clientes.
- Apoyar en el cálculo y reporte de comisiones.
- Apoyar en los pagos a proveedores, servicios básicos y alquiler.
- Apoyar en el pago de obligaciones sociales y laborales a entes públicos.
- Apoyar en la gestión de recursos humanos: reclutamiento, selección, contratación y entrega de kits.

Perfil del cargo:

NIVEL EDUCATIVO: Licenciatura universitaria o carrera trunca.

EXPERIENCIA: Al menos 1 año en cargos similares, preferiblemente en el sector turismo.

CONOCIMIENTOS

Manejo básico del idioma inglés.

Manejo de paquetería Windows.

Cobros con tarjetas de crédito.

Realización de cuadros de ventas.

HABILIDADES Y CAPACIDADES

Cultura de servicios y orientación al cliente.

Facilidad para las relaciones personales.

Habilidad numérica.

Alta motivación.

Facilidad para las ventas y relaciones públicas.

Sensibilidad por temas sociales, comunitarios y culturales.

Resolución de conflictos.
 Planificación y organización.
 Capacidad de toma de decisiones.
 Pensamiento creativo, perseverancia e iniciativa.
 Excelentes valores y ética.
 Trabajo en equipo.
 Trabajo bajo presión.

Guías/Facilitadores

Descripción del Puesto:

Responsable de la recepción, asistencia y conducción de los visitantes durante la excursión, logrando una experiencia memorable para los mismos. Es la persona que tiene un contacto directo y de duración considerada con los clientes, por lo que son la cara de nuestra marca a través de los servicios ofrecidos. Son el compañero de viaje que ofrece al viajero las informaciones necesarias y requeridas para un mejor disfrute y aprovechamiento de su experiencia, tours o excursiones.

Responsabilidades y tareas:

- Guiar a los grupos de visitantes en sus recorridos según las normas y reglas establecidas.
- Utilizar uniforme completo y en buen estado.
- En representación de la empresa, guiar y conducir el itinerario de la excursión.
- Presentarse puntualmente en el punto de encuentro al menos 30 minutos antes de la hora pautada para el tour.
- Recibir y darle la bienvenida a los visitantes antes de iniciar con el recorrido.
- Dar un trato amable a los visitantes, atendiendo sus requerimientos en todo momento.
- Conocer todos y cada uno de los productos ofrecidos.
- Conocer a la perfección la información de todos los sitios visitados para ser transmitida a los visitantes, mostrando seguridad ante los visitantes.
- Ceñirse estrictamente al itinerario de las excursiones y de no haber posibilidad de visitar algún destino, realizar los ajustes necesarios.
- Atender de forma directa a los visitantes y ofrecer una explicación clara, precisa y comprensible de cada punto de interés, siempre de manera amena y entretenida.
- Acompañar a los turistas en almuerzos y cenas.
- Garantizar que el grupo cumpla con las leyes locales en los distintos lugares de destino.
- Garantizar que las excursiones se hacen bajo condiciones seguras para los visitantes.
- Asegurar que los alimentos de los diversos proveedores aliados cumplan con las condiciones higiénicas para el consumo de los visitantes.
- Resolver inquietudes y mediar en cualquier incidente que pueda presentarse durante la excursión.
- Durante la visita recolectar material visual para ser publicado en las redes sociales de la empresa.
- Elaborar el Reporte de Incidencias para cada excursión.
- Participar en las reuniones donde se traten mejoras y sugerir ideas para el mejor funcionamiento de las operaciones de la empresa.

Perfil del cargo:

NIVEL EDUCATIVO: Bachiller, preferiblemente estudiante universitario o técnico.

EXPERIENCIA: Mínimo 1 año en agencia de viajes o como guía de viajes.

CONOCIMIENTOS:

Manejo fluido del idioma inglés, ideal otro idioma.

Manejo de paquetería Windows.

Cobros con tarjetas de crédito.

Licencia de conducir al día.

HABILIDADES Y CAPACIDADES:

Cultura de servicios y orientación al cliente.

Facilidad para las relaciones personales.

Habilidades de comunicación.

Alta motivación.

Sensibilidad por temas sociales, comunitarios y culturales.

Resolución de conflictos.

Planificación y organización.

Capacidad de toma de decisiones.

Pensamiento creativo, perseverancia e iniciativa.

Excelentes valores y ética.

Trabajo en equipo.

Trabajo bajo presión.

Cajero / Auxiliar**Descripción del Puesto:**

Responsable de todas las labores de administración, ventas y operaciones de la cafetería, así como de asistir en la recepción y orientación de los visitantes/clientes.

Responsabilidades y tareas:

- Realizar las funciones de recepcionista en la cafetería de la empresa.
- Recibir las reservas directas e informar a la recepcionista para que la coloque en agenda.
- Verificar diariamente el calendario de excursiones.
- Llevar el control de los no show y cancelaciones e informar a la oficina.
- Recibir clientes que llegan a la oficina, ofrecerles los servicios y cerrar ventas.
- Realizar las ventas de productos de la cafetería y realizar los cuadros de lugar.
- Dar un trato amable a los visitantes, atendiendo sus requerimientos en todo momento.
- Realizar los inventarios de productos e informar a la oficina en caso necesario para las reposiciones.
- Participar en las reuniones donde se traten mejoras y sugerir ideas para el mejor funcionamiento de las operaciones de la empresa.

Perfil del cargo:

NIVEL EDUCATIVO: Licenciatura universitaria o carrera trunca.

EXPERIENCIA: Al menos 1 año en cargos similares, preferiblemente en el sector turismo.

CONOCIMIENTOS

Manejo básico del idioma inglés.

Manejo de paquetería Windows.

Cobros con tarjetas de crédito.

Realización de cuadros de ventas.

HABILIDADES Y CAPACIDADES:

Cultura de servicios y orientación al cliente.

Facilidad para las relaciones personales.

Habilidad numérica.

Alta motivación.

Facilidad para las ventas y relaciones públicas.

Sensibilidad por temas sociales, comunitarios y culturales.

Resolución de conflictos.

Planificación y organización.

Capacidad de toma de decisiones.

Pensamiento creativo, perseverancia e iniciativa.

Excelentes valores y ética.

Trabajo en equipo.

Trabajo bajo presión.

Manager Restaurante**Descripción del Puesto:**

Responsable del adecuado funcionamiento en todos los aspectos de los servicio de comidas y bebidas, organizar para obtener el máximo de eficiencia y hacer cumplir todos los procedimientos, políticas y órdenes de la gerencia de alimentos y bebidas.

Supervisa a:

Cajero

Camarero

Cocineros

Conserje

Responsabilidades y tareas:

- Es la máxima autoridad del restaurante.
- Reporta directamente a la gerencia.
- Responsable de organizar y distribuir el trabajo del personal en función de los distintos

sectores que son parte del establecimiento y de las necesidades del servicio.

- Sugerir productos, tomando en cuenta los intereses del restaurante.
- Es el responsable de capacitar y supervisar a su personal y de dar las instrucciones de ventas a diario.
- Es el encargado de distribuir el espacio físico del restaurante, según las necesidades del salón y de las reservas o actividades existentes.
- Es su obligación dar instrucciones de todas las normas de seguridad e higiene en las labores diarias.
- Tiene la responsabilidad de controlar y verificar las Reservas y el Flujo de Gente.
- Realizar el rol de horarios de acuerdo con las necesidades y pronósticos de afluencia.
- Asigna los días libres y da permisos de salidas al personal, tomando en cuenta el flujo de clientes.
- Se encarga directamente de controlar los inventarios de menaje, mantelerías, mercancía, etc.
- Realiza los pedidos respectivos para mantener los stocks requeridos para el buen desarrollo de las labores.
- Verificar que esté lista cada estación de servicio para la atención, que la cristalería y cubertería estén en buenas condiciones, así como las cantidades requeridas para una buena labor.
- Tiene la capacidad de otorgar cortesías a ciertos comensales, esto en base al criterio de venta, error del personal, tiempo de espera, etc.
- Supervisar los cuadros y cierres de caja y confirmar éstos.

Perfil del cargo:

"NIVEL EDUCATIVO: Licenciatura universitaria o carrera trunca.

EXPERIENCIA: Al menos 2 años en cargos similares, preferiblemente en el sector turismo o restaurantes.

CONOCIMIENTOS:

Manejo intermedio o avanzado del idioma inglés.

Manejo de paquetería Windows.

Cobros con tarjetas de crédito.

Realización de cuadros de ventas.

HABILIDADES Y CAPACIDADES:

Extrovertido/a, dinámico/a.

Apertura a la innovación.

Proactividad para la excelencia.

Calidad y profesionalidad.

Cultura de servicios y orientación al cliente.

Facilidad para las relaciones personales.

Habilidad numérica.

Alta motivación.

Facilidad para las ventas y relaciones públicas.

Sensibilidad por temas sociales, comunitarios y culturales.

Resolución de conflictos.

Planificación y organización.
Capacidad de toma de decisiones.
Pensamiento creativo, perseverancia e iniciativa.
Excelentes valores y ética.
Trabajo en equipo.
Trabajo bajo presión.

Cajero Restaurante

Descripción del Puesto:

Responsable de administrar y procesar los pagos. Además, en algunos casos es el último punto de contacto con los clientes, por lo tanto debe tener conocimientos y habilidades que le permitan ofrecer un buen servicio y ser eficiente en su labor.

Responsabilidades y tareas:

- Ser amable, cortés y profesional a la hora de tratar con los clientes.
- Ser ágil ejecutando el proceso de cobro, para que sea rápido y eficiente.
- Conocer en detalle el menú, los precios y el sistema de facturación del restaurante.
- Saber administrar las quejas.
- Recibir y darle la bienvenida a los clientes.
- Registrar los productos adquiridos diariamente, escaneando el código de barras o ingresando el número de identificación en las cajas registradoras.
- Recibir pagos y dar el cambio, además de elaborar y entregar facturas.
- Organizar los productos en las bolsas, de ser necesario.
- Brindar a los clientes servicios posteriores a la venta en términos de reparaciones, devoluciones o cambio de mercancía.
- Dar respuesta a las inquietudes de los clientes brindando asistencia sobre los procedimientos y políticas del establecimiento.
- Suministrar información sobre las promociones del establecimiento, programas de lealtad y demás tipos de créditos especiales.
- Conciliar la cantidad de efectivo contenido en la caja registradora antes y después de cada turno.

Perfil del cargo:

Excelentes habilidades de comunicación:

Comunicarse claramente, tanto de manera escrita como oral, a los fines de informar y brindar asistencia a los clientes.

Demostrar una personalidad amigable, a los fines de entablar relaciones duraderas con los clientes.

Estar en la capacidad de escuchar atentamente a las inquietudes y reclamos de los clientes, así como de recibir instrucciones.

Permanecer en calma al lidiar con clientes frustrados.

Demostrar una actitud profesional e impecable al teléfono.

Tener vocación de servicio.

Tener la capacidad de trabajar en equipo.
 Habilidad para trabajar sin supervisión.
 Habilidades matemáticas básicas.
 Organizado y capaz de manejar su tiempo efectivamente:
 Estar en la capacidad de trabajar en un ambiente dinámico y activo.
 Mantener su lugar de trabajo limpio y organizado.
 Detallista:
 Asegurar que se cumplan con las medidas de seguridad internas.
 Ser capaz de mantenerse enfocado al realizar labores repetitivas y monótonas.
 Capacidades administrativas:
 Mantener la concentración al realizar tareas altamente repetitivas.
 Resistencia y destreza física:
 Estar en la capacidad de permanecer de pie por largos periodos de tiempo.
 Utilizar sus manos para operar cajas registradoras y escanear productos.
 Estar en la capacidad de alzar y cargar un peso de hasta 20 kilos.

Camarero de Restaurante

Descripción del Puesto:

Es el responsable de saludar y servir a los clientes, proporcionar información detallada sobre los menús, realizar diversas tareas del restaurante a la vez y recoger la cuenta.

Responsabilidades y tareas:

- Saludar a los clientes y conducirlos a sus mesas.
- Presentar el menú y proporcionar información detallada si preguntan (p ej. sobre el tamaño de las raciones, ingredientes o posibles alergias alimentarias).
- Preparar las mesas poniendo manteles, cubiertos y copas.
- Informar a los clientes sobre los platos especiales del día.
- Ofrecer recomendaciones sobre el menú si se solicitan.
- Vender productos adicionales cuando sea apropiado.
- Tomar las comandas de comida y bebida con precisión, usando software TPV, libretas o memorizándolas.
- Comprobar la identificación de los clientes para garantizar que tengan la edad mínima para consumir bebidas alcohólicas.
- Comunicar los detalles de las comandas al personal de cocina.
- Servir las comandas de comida y bebida.
- Comprobar la limpieza y presentación de los platos e informar de cualquier problema.
- Organizar la configuración de las mesas y mantener el comedor ordenado.
- Entregar la cuenta y cobrar a los clientes.
- Llevar los platos, cubiertos y vasos sucios a la cocina para su limpieza.
- Reunirse con el personal del restaurante para repasar los platos especiales del día, cambios en el menú y especificaciones de servicio para las reservas (p. ej. fiestas).
- Seguir todas las normativas relevantes en materia de salud.
- Ofrecer un servicio excelente a los clientes.

Perfil del cargo:

Manejo básico del idioma inglés.

Experiencia laboral demostrable como camarero.

Experiencia práctica con sistemas de caja y gestión de comandas.

Habilidades matemáticas básicas.

Actitud atenta y paciente con los clientes.

Excelentes habilidades de presentación.

Sólidas habilidades organizativas y de realización de varias tareas a la vez, con capacidad de trabajar bien en un entorno de ritmo rápido.

Habilidades de escucha activa y de comunicación eficaces.

Espíritu de equipo.

Flexibilidad para trabajar a turnos.

Diploma de enseñanza secundaria; se valorará formación en seguridad alimentaria.

Cocinero**Descripción del Puesto:**

Un cocinero planifica, prepara y cocina alimentos para garantizar un servicio y una experiencia de la más alta calidad para los clientes. Ayudan a mantener la cocina organizada y funcionando de manera eficiente. Aseguran el manejo adecuado de los alimentos, el saneamiento y el seguimiento de los procedimientos de almacenamiento de alimentos.

Responsabilidades y tareas:

- Configurar estaciones de trabajo con todos los ingredientes necesarios y el equipo de cocina.
- Preparar ingredientes para usar en la cocina (cortar y pelar verduras, cortar carne, etc.)
- Cocinar los alimentos en varios utensilios o parrillas.
- Revisar los alimentos mientras cocina para revolver o voltear
- Asegurar una excelente presentación aliñando los platos antes de servirlos.
- Mantener un ambiente desinfectado y ordenado en la cocina.
- Asegurar que todos los alimentos y otros artículos se almacenen correctamente.
- Comprobar la calidad de los ingredientes.
- Supervisar el stock y realice pedidos cuando haya escasez

Perfil del cargo:

Experiencia comprobable como cocinero.

Experiencia en el uso de herramientas de corte, utensilios de cocina y utensilios para hornear.

Conocimiento de varios procedimientos y métodos de cocción (asar, hornear, hervir, etc.).

Capacidad para seguir todos los procedimientos de saneamiento.

Capacidad para trabajar en equipo.

Muy buenas habilidades de comunicación.

Excelente condición física y resistencia.

Diploma de escuela secundaria o su equivalente; Diploma de una escuela culinaria será una

ventaja.

Conserje

Descripción del Puesto:

Realizar las actividades de limpieza en las instalaciones, equipo y mobiliario mediante el uso de instrumentos y material de insumo; mantener en óptimas condiciones las instalaciones de la Institución y que las funciones se lleven a cabo en los tiempos establecidos.

Responsabilidades y tareas:

- Limpiar y suministrar áreas designadas del restaurante (limpiar el polvo, barrer, aspirar, fregar, limpiar las salidas de aire del techo, limpiar los servicios, etc.)
- Realizar y documentar actividades rutinarias de mantenimiento e inspección.
- Llevar a cabo tareas de limpieza profunda y proyectos especiales.
- Avisar de la gestión de las deficiencias que se produzcan o de la necesidad de reparaciones.
- Abastecer y mantener salas de suministro.
- Colaborar con el resto del personal.
- Seguir las normativas de salud y de seguridad.

Perfil del cargo:

Experiencia laboral demostrable como conserje o disposición para aprender y adaptarse.

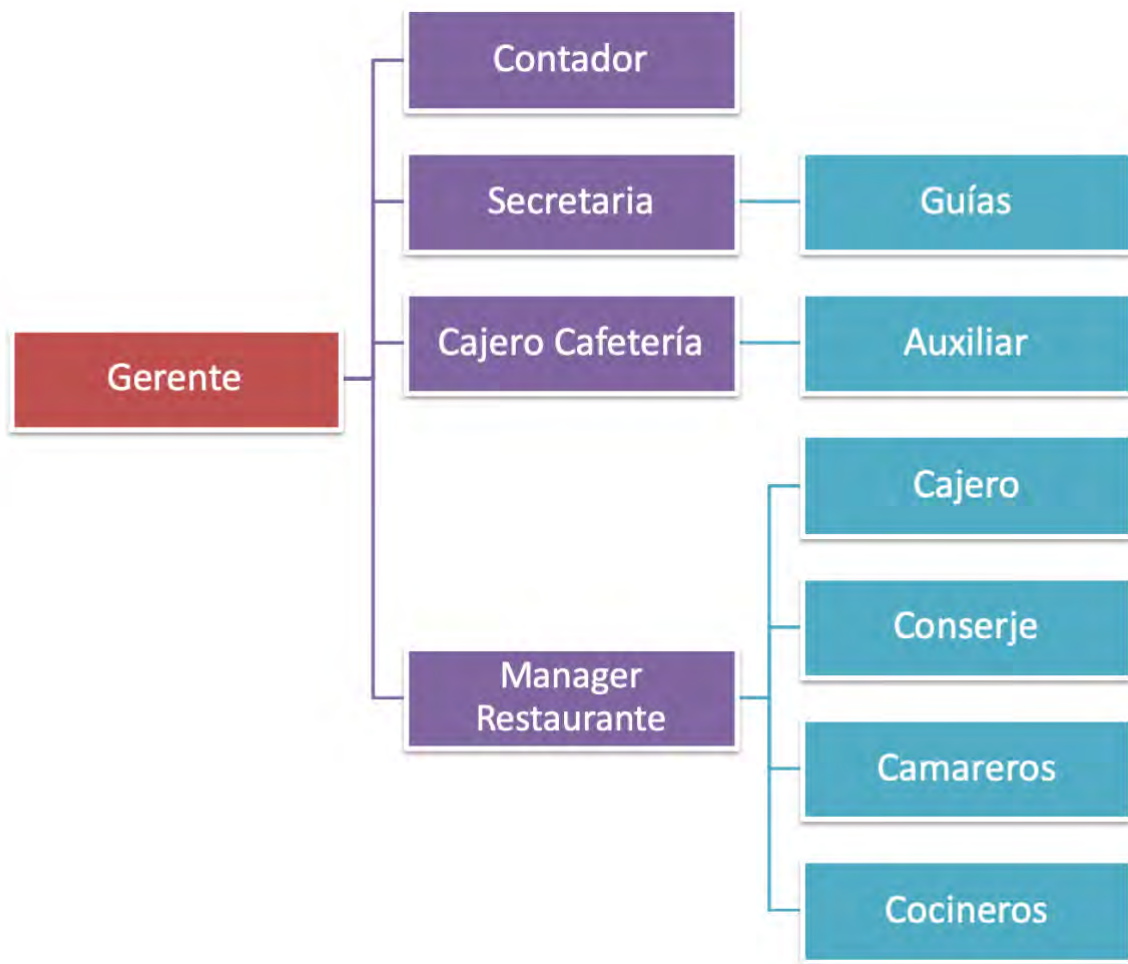
Capacidad para manejar maquinaria y equipos pesados.

Conocimiento de suministros y productos químicos de limpieza.

Familiaridad con las fichas de datos de seguridad de materiales.

Integridad y capacidad para trabajar de forma independiente.

Organigrama



Necesidades de capacitación

Una vez obtenida la determinación de puestos se determinarán las capacitaciones necesarias para los elementos de la estructura organizacional. Se procurará obtener acciones formativas en las siguientes áreas:

- Administración de empresas
- Contabilidad básica administrativa
- Servicio al cliente
- Guía de Turistas
- Anfitrión Local
- Comercialización de productos turísticos
- Administración de restaurantes y bares
- Inocuidad de alimentos y bebidas
- Cocina Dominicana
- Cajera
- Mantenimiento industrial
- Conserjería
- Jardinería

Presupuesto preliminar

El presupuesto preliminar para la puesta en marcha de la propuesta integral de la Ruta Del Cacao bajo el modelo de operación con una empresa turística, en el aspecto financiero comprende las inversiones en las oficinas administrativas y la visitación en el bloque de cacao, con un monto de RD\$ 2,658,725.50 y el Centro de Visitantes donde converge área de experiencias multisensoriales, restaurante, área de buffet, área de eventos y actividades, con un monto de inversión presupuestada de RD\$ 4,650,983.50. Ambos funcionan como centros de negocios, aportando a la rentabilidad de todo el proyecto.

Inversión	Oficinas Administrativas	Visitación en Bloque de cacao	Centro de Visitantes Finca	Total
Mejoras	175,000.00	306,250.00	3,500,000.00	3,981,250.00
Letreros	239,658.00	73,956.50	83,573.50	397,188.00
Capital de Trabajo	300,000.00		400,000.00	700,000.00
Inversión en Organización	360,000.00			360,000.00
Equipos	883,238.00	320,623.00	667,410.00	1,871,271.00
Total	1,957,896.00	700,829.50	4,650,983.50	7,309,709.00

Proyecciones financieras

Para calcular, desde el punto de vista financiero y contable cuál será el desenvolvimiento de la empresa se realizó una proyección de las operaciones a cinco años.

Para fines de tener una visión más clara de la potencialidad del desarrollo del proyecto integral Ruta del Cacao Yamasá, procedimos a evaluar la viabilidad financiera en dos partidas: a) La operación de la Ruta del Cacao Yamasá y sus productos complementarios y b) La operación del Centro de Visitantes en Finca.

Empresa Tour Operadora con Ruta del Cacao

Se realizó una proyección de la demanda a partir de la ventas estimadas por tipo de producto de acuerdo a un escenario moderadamente desfavorable. En el primer año se prevé un incremento gradual acorde a la meta de mercadeo en el primer trimestre de 600 visitantes entre todos los productos, continuando a partir del cuarto mes, con un incremento sostenido de un 16% mensual.

Precios de los recorridos

Recorrido	Precio
Recorrido explicativo en factoria	200.00
Recorrido guiado comunitario	900.00
Experiencia educativa multisensorial	800.00
Ruta histórico cultural en Bicicletas	1,200.00
Ruta en Four Wheels	2,000.00

Proyección Ingresos y Demanda

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Cantidad de Pasajeros						
1. Ruta de Cacao:						
- Recorrido explicativo en factoria	1,599	1,881	2,090	2,323	2,581	10,475
- Recorrido guiado comunitario	1,599	1,881	2,090	2,323	2,581	10,475
- Experiencia educativa multisensorial	1,599	1,881	2,090	2,323	2,581	10,475
2. Ruta histórico cultural en Bicicletas	1,599	1,881	2,090	2,323	2,581	10,475
3. Ruta en Four Wheels	1,599	1,881	2,090	2,323	2,581	10,475
Totales	7,996	9,407	10,452	11,614	12,904	52,373
Ingresos por Venta de Tours						
1. Ruta de Cacao:						
- Recorrido explicativo en factoria	319,842	376,285	418,094	464,549	516,165	2,094,935
- Recorrido guiado comunitario	1,439,289	1,693,281	1,881,423	2,090,470	2,322,744	9,427,207
- Experiencia educativa multisensorial	1,279,368	1,505,138	1,672,376	1,858,196	2,064,662	8,379,739
2. Ruta histórico cultural en Bicicletas	1,919,051	2,257,708	2,508,564	2,787,293	3,096,993	12,569,609
3. Ruta en Four Wheels	3,198,419	3,762,846	4,180,940	4,645,489	5,161,654	20,949,348
Ingresos por Venta de Productos Turísticos	8,155,969	9,595,257	10,661,397	11,845,997	13,162,219	53,420,839
Ingresos por Ventas de Productos Cafetería	431,787	507,984	564,427	627,141	696,823	2,828,162
Venta de productos tienda cafetería	1,079,466	1,269,961	1,411,067	1,567,853	1,742,058	7,070,405
Venta de productos tienda oficina	959,526	1,128,854	1,254,282	1,393,647	1,548,496	6,284,805
Ingresos por Ventas de Productos Tiendas	2,038,992	2,398,814	2,665,349	2,961,499	3,290,555	13,355,210
Total Ingresos	10,626,748	12,502,056	13,891,173	15,434,637	17,149,597	69,604,210

Al mismo tiempo se realizó una Proyección de Ingresos por la venta de productos y servicios turísticos, alimentos y bebidas y productos de las tiendas artesanales en las dos tiendas, partiendo de la demanda proyectada y de acuerdo a un escenario moderadamente desfavorable.

La cafetería, ubicada en el bloque de cacao, es un punto de ventas de refrigerios ligeros orientado principalmente para satisfacer la necesidad de viajero visitante. Esta tendrá una oferta de jugos, naturales, agua, refrescos carbonatados, café, chocolate, té, galletas, quipes, pastelitos, sándwiches, croquetas, entre otras picaderas, obtenidas por vía del suplidor local D'Luis Pastelitos y Picaderas. Las tiendas de productos artesanales presentarán la oferta de artesanía del municipio. Tanto la cafetería como las tiendas de artesanía, aprovecharán el flujo de visitantes para agregar una fuente de ingresos adicionales a las operaciones de los recorridos. Las tiendas se suplirán de mercancías en el mercado local, de una selección de artesanos que fueron detectados durante la fase de diagnóstico. El monto de ventas de las dos tiendas parte de la premisa que el 40% de los visitantes a cada lugar consumirán un promedio de RD\$375.00.

Se realizó una proyección de egresos a partir de los gastos operativos para la operación conjunta de la parte administrativa y operativa de los tours, la cafetería y las tienda de artesanías, una en las oficinas administrativas y otra en el centro de visitantes / cafetería del bloque de cacao.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Costos de Ventas						
Costos de Operación Tours y Experiencias	4,167,700	4,903,177	5,447,974	6,053,304	6,725,894	27,298,049
Guías y personal para las experiencias	360,000	450,000	562,500	703,125	878,906	2,954,531
Beneficios de ley	57,600	72,000	90,000	112,500	140,625	472,725
Previsión de Prestaciones	59,400	74,250	92,813	116,016	145,020	487,498
Costos de Adquisición de Productos Cafetería	237,483	279,391	310,435	344,928	383,253	1,555,489
Costos de Adquisición de Productos Tiendas	1,019,496	1,199,407	1,332,675	1,480,750	1,645,277	6,677,605
Comisión por pago con tarjetas (5%)	26,567	31,255	34,728	38,587	42,874	174,011
Total Costos de Ventas	6,990,920	8,259,686	9,260,241	10,392,672	11,676,808	46,580,328
Margen Bruto / Ventas	3,635,827	4,242,370	4,630,932	5,041,965	5,472,788	23,023,882
Gastos Generales y Administrativos						
Gastos de publicidad	212,535	250,041	277,823	308,693	342,992	1,392,084
Sueldos y Salarios	792,000	931,765	1,096,194	1,289,640	1,517,223	5,626,821
Beneficios de ley	126,720	149,082	175,391	206,342	242,756	900,291
Previsión de Prestaciones	130,680	153,741	180,872	212,791	250,342	928,426
Alquiler del local	180,000	200,000	222,222	246,914	274,348	1,123,484
Electricidad	36,000	40,000	44,444	49,383	54,870	224,697
Teléfono + internet	24,000	26,667	29,630	32,922	36,580	149,798
Papelería	6,000	6,667	7,407	8,230	9,145	37,449
Mantenimiento	24,000	26,667	29,630	32,922	36,580	149,798
Servicios contables	120,000	133,333	148,148	164,609	182,899	748,989
Software Contabilidad	36,000	40,000	44,444	49,383	54,870	224,697
Mantenimiento Software Web	60,000	66,667	74,074	82,305	91,449	374,495
Uniformes	30,000	33,333	37,037	41,152	45,725	187,247
Gastos Bancarios	26,091	28,990	32,211	35,790	39,767	162,850
Total Gastos Generales y Administrativos	1,804,026	2,086,953	2,399,528	2,761,075	3,179,545	12,231,127
EBITDA	1,831,801	2,155,417	2,231,404	2,280,890	2,293,243	10,792,755

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Amortizaciones						
Seguros	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	1,500,000
Licencia de Operaciones	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	150,000
Gastos de Organización	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	150,000
Total Amortizaciones	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	1,800,000
Beneficios Antes de Intereses e Impuestos	1,471,801	1,795,417	1,871,404	1,920,890	1,933,243	8,992,755
Impuestos / Utilidad Neta	397,386	484,763	505,279	518,640	521,976	2,428,044
Resultado Neto	1,074,415	1,310,655	1,366,125	1,402,250	1,411,268	6,564,711

Costos Tours y Experiencias Año 1

Ganancia Bruta por producto

1. Ruta de Cacao:	Precio de Venta	Costo Unitario	Ganancia Bruta	% de costo
- Recorrido explicativo en factoría	200.00	65.00	135.00	32.50%
- Recorrido guiado comunitario	900.00	531.67	368.33	59.07%
- Experiencia educativa multisensorial	800.00	465.00	335.00	58.13%
2. Ruta histórico cultural en Bicicletas	1,200.00	665.00	535.00	55.42%
3. Ruta en Four Wheels	2,000.00	1,015.00	985.00	50.75%

Costo Promedio 51.17%

Costos de ventas proyectada año 1

Costos de Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Costos de Operación Tours y Experiencias (51.1%)	62,546	93,820	156,366	187,265	224,269	268,586	321,660	385,221	461,343	552,506	661,684	792,436	4,167,700
Guías y personal centro visitantes / cafetería	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	360,000
Beneficios de ley (16%)	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	57,600
Previsión de Prestaciones (16.5 %)	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	4,950	59,400
Costos de Adquisición de Productos Cafetería (55%)	3,564	5,346	8,910	10,671	12,779	15,304	18,329	21,951	26,288	31,483	37,704	45,154	237,483
Costos de Adquisición de Productos Tiendas (50%)	15,300	22,950	38,250	45,808	54,860	65,701	78,684	94,232	112,853	135,153	161,860	193,844	1,019,496
Provisión ganancias (10%)	15,948	23,922	39,870	47,749	57,184	68,484	82,016	98,223	117,633	140,877	168,715	202,054	1,062,675
Comisión por pago con tarjetas (5%)	399	598	997	1,194	1,430	1,712	2,050	2,456	2,941	3,522	4,218	5,051	26,567
Total Costos de Ventas	137,507	186,386	284,143	332,436	390,272	459,537	542,489	641,832	760,807	903,291	1,073,931	1,278,290	6,990,920

Detalle Personal TTOO

- Guía principal 15,000.00
- Guía / auxiliar bloque 15,000
- Gerente 32,000.00
- Recepcionista secretaria 18,000.00
- Cajero/vendedor cafetería 16,000.00

Gastos Generales y Administrativos proyectado año 1

Gastos Generales y Administrativos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Gastos de publicidad (2% de los ingresos)	3,190	4,784	7,974	9,550	11,437	13,697	16,403	19,645	23,527	28,175	33,743	40,411	212,535
Sueldos y Salarios	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000	792,000
Beneficios de ley (16%)	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	10,560	126,720
Previsión de Prestaciones (16.5 %)	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	10,890	130,680
Alquiler del local	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	180,000
Electricidad	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
Teléfono + internet	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
Papelería	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Mantenimiento	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
Servicios contables	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
Software Contabilidad	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
Mantenimiento Software Web	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000
Uniformes	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
Gastos Bancarios	7,250	431	718	859	1,029	1,233	1,476	1,768	2,117	2,536	3,037	3,637	26,091
Total Gastos Generales y Administrativos	140,890	135,665	139,142	140,859	142,916	145,379	148,330	151,863	156,094	161,161	167,230	174,498	1,804,026

A partir del segundo año los gastos Generales y Administrativos se ajustan con un incremento del 10% anual por inflación y otros factores respecto al año anterior.

Amortizaciones año 1

Amortizaciones	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Prima Anual Seguros de Responsabilidad Civil, Fianza y Robos e Incendios	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	300,000
Licencia de Operaciones del MITUR	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
Gastos Legales y de Organización	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
Total Amortizaciones	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	360,000

Utilidad empresa turoperadora

La utilidad presentada resultado de las operaciones de la empresa tour operadora con la Ruta de Cacao y Productos complementarios es la siguiente:

Inversión Inicial DOP
2,658,726

Recuperación de la Inversion
18 Meses

Año	Cantidad de Pasajeros	Utilidad Neta Anual	Utilidad Neta Mensual
Año 0		-2,658,726	
Año 1	7,996	1,831,801	152,650
Año 2	9,407	2,155,417	179,618
Año 3	10,452	2,231,404	185,950
Año 4	11,614	2,280,890	190,074
Año 5	12,904	2,293,243	191,104
Totales	52,373	10,792,755	179,879

Rentabilidad en 5 años	
Inversión RD\$	Rentabilidad RD\$
2,658,726	10,792,755

Indicadores Financieros proyectados

Análisis Financiero en relación a los ingresos						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Promedio
Margen de Ganancia Bruta	34.21%	33.93%	33.34%	32.67%	31.91%	33.08%
EBITDA	17.24%	17.24%	16.06%	14.78%	13.37%	15.51%
Ganancia Operativa	13.85%	14.36%	13.47%	12.45%	11.27%	12.92%
Ganancia Neta	10.11%	10.48%	9.83%	9.09%	8.23%	9.43%
Flujo de Efectivo	13.50%	13.36%	12.43%	11.42%	10.33%	12.02%

Análisis Financiero en relación a la inversión	
Retorno Inversión (ROI)	408.63%
Valor Actual Neto (VAN)	\$6,273,167.59
Tasa Interna de Retorno (TIR)	72.12%

Centro de Visitantes en Finca

El Centro de Visitantes en Finca es un espacio multiuso y es una de las fuentes de ingresos incluidas en el proyecto más rentables. Su operación asegura un rápido retorno de la inversión, así como la futura sostenibilidad de las operaciones de la empresa. El espacio tiene un área de restaurant a la carta de comida dominicana orientada a suplir la demanda local de un lugar con calidad y estilo. Este tendrá orientación en una oferta gastronómica con platos autóctonos estilizados para adecuarlo a la tendencia gastronómica de calidad actual demandada por los consumidores. Otra área ofrece servicio tipo buffet, con menú típico dominicano, especialmente dedicada para servir a los clientes de las excursiones. El centro de visitantes tiene salón de eventos para satisfacer la demanda local de espacios donde realizar cursos, seminarios, bodas y celebraciones especiales necesarias en la comunidad, actividades que también de manera extraordinaria aportarán a la rentabilidad de las operaciones en el lugar.

El Centro de Visitantes en su conjunto es el lugar donde se realizarán actividades educativas y experienciales que conforman parte de la oferta de tours complementaria en la ruta del cacao Yamasá.

Se realizó una proyección de la demanda a partir de la ventas estimadas por tipo de producto de acuerdo a un escenario moderadamente desfavorable. En el primer año se prevé un incremento gradual en las ventas del buffet contando que todos los visitantes de los paquetes de los tours diferentes recorridos tengan almuerzo incluido, continuando a partir del cuarto mes, con un incremento sostenido de un 20% mensual. Se incluyen los ingresos por ventas a clientes fuera de los paquetes de los tours. En relación a las ventas del restaurante se partió de ingresos por 300 comensales en el primer mes aumentando gradualmente en un 15% sostenido.

El precio de venta del buffet es de RD\$300 pesos por persona y el consumo promedio en el restaurante de RD\$550 pesos por persona.

Proyección de Ingresos y Gastos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Cantidad de comensales						
Buffet	6,397	9,407	10,452	11,614	12,904	50,774
Venta en restaurante	10,251	12,061	14,189	16,693	19,639	72,832
Totales	16,648	21,468	24,641	28,307	32,543	123,607
Ingresos por Venta						
Buffet	1,599,210	2,351,779	2,613,088	2,903,431	3,226,034	12,693,540
Venta en restaurante	5,638,316	6,633,313	7,803,897	9,181,056	10,801,242	40,057,824
Ingresos restaurante	7,237,525	8,985,092	10,416,985	12,084,486	14,027,276	52,751,364
Ingresos por ventas productos tienda	959,526	1,128,854	1,254,282	1,393,647	1,548,496	6,284,805
Total Ingresos	8,197,051	10,113,945	11,671,267	13,478,133	15,575,772	59,036,169
Costos de Ventas						
Costos de producción	3,400,815	4,043,291	4,687,643	5,438,019	6,312,274	23,882,043
Personal de cocina	516,000	573,333	637,037	707,819	786,465	3,220,655
Beneficios de ley	82,560	91,733	101,926	113,251	125,834	515,305
Previsión de Prestaciones	85,140	94,600	105,111	116,790	129,767	531,408
Costos de Adquisición de productos tienda	479,763	564,427	627,141	696,823	774,248	3,142,402
Comisión por pago con tarjetas (5%)	21,292	25,285	29,178	33,695	38,939	148,390
Total Costos de Ventas	5,437,260	6,404,064	7,355,163	8,454,211	9,725,106	37,375,804
Margen Bruto / Ventas	2,759,791	3,709,881	4,316,104	5,023,922	5,850,667	21,660,365

Proyección de Ingresos y gastos generados por la venta en buffet, restaurante y tienda de artesanías partiendo de la demanda proyectada y de acuerdo a un escenario moderadamente desfavorable.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Gastos Generales y Administrativos						
Gasto mínimo en publicidad	170,338	202,279	233,425	269,563	311,515	1,187,120
Sueldos y Salarios	492,000	578,824	680,969	801,140	942,517	3,495,450
Beneficios de ley	78,720	92,612	108,955	128,182	150,803	559,272
Previsión de Prestaciones	81,180	95,506	112,360	132,188	155,515	576,749
Alquiler del local	120,000	133,333	148,148	164,609	182,899	748,989
Electricidad	18,000	20,000	22,222	24,691	27,435	112,348
Teléfono + internet	24,000	26,667	29,630	32,922	36,580	149,798
Papelería	6,000	6,667	7,407	8,230	9,145	37,449
Mantenimiento	12,000	13,333	14,815	16,461	18,290	74,899
Servicios contables	120,000	133,333	148,148	164,609	182,899	748,989
Cuota por Uso de Software Contabilidad	36,000	40,000	44,444	49,383	54,870	224,697
Uniformes	30,000	33,333	37,037	41,152	45,725	187,247
Gastos Bancarios	15,330	17,034	18,926	21,029	23,366	95,686
Total Gastos Generales y Administrativos	1,203,568	1,392,921	1,606,487	1,854,160	2,141,559	8,198,695
EBITDA	1,556,223	2,316,961	2,709,616	3,169,762	3,709,108	13,461,670
Amortizaciones						
Gastos de Organización	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	150,000
Total Amortizaciones	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	150,000
Beneficios Antes de Intereses e Impuestos	1,526,223	2,286,961	2,679,616	3,139,762	3,679,108	13,311,670
Impuestos / Utilidad Neta	412,080	617,479	723,496	847,736	993,359	3,594,151
Resultado Neto	1,114,143	1,669,481	1,956,120	2,292,026	2,685,749	9,717,519

Proyección de egresos a partir de los gastos para la operación del centro de visitantes finca.

Costo de ventas proyectado año 1

Costos de Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Costos de producción (45%)	87,210	106,793	135,168	159,706	188,710	222,993	263,521	311,434	368,080	435,055	514,249	607,896	3,400,815
Personal de cocina	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	43,000	516,000
Beneficios de ley (16%)	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	6,880	82,560
Previsión de Prestaciones (16.5 %)	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	7,095	85,140
Costos de Adquisición de productos tienda (50%)	7,200	10,800	18,000	21,557	25,817	30,918	37,028	44,345	53,107	63,601	76,169	91,221	479,763
Provisión ganancias (10%)	20,820	25,892	33,637	39,802	47,099	55,738	65,966	78,076	92,417	109,399	129,511	153,332	851,689
Comisión por pago con tarjetas (5%)	521	647	841	995	1,177	1,393	1,649	1,952	2,310	2,735	3,238	3,833	21,292
Total Costos de Ventas	172,726	201,107	244,621	279,035	319,778	368,018	425,139	492,782	572,889	667,766	780,143	913,258	5,437,260

Costo de producción contemplado de 45% respecto a un precio de venta promedio de buffet y restaurante de 300.00 pesos.

Gastos Generales y Administrativos Año 1

Gastos Generales y Administrativos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Gastos de publicidad (2% de los ingresos)	4,164	5,178	6,727	7,960	9,420	11,148	13,193	15,615	18,483	21,880	25,902	30,666	170,338
Sueldos y Salarios	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	41,000	492,000
Beneficios de ley (16%)	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	6,560	78,720
Previsión de Prestaciones (16.5 %)	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	6,765	81,180
Alquiler del local	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
Electricidad	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	18,000
Teléfono + internet	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
Papelería	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Mantenimiento	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Servicios contables	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
Software Contabilidad	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
Uniformes	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
Gastos Bancarios	375	466	605	716	848	1,003	1,187	1,405	1,664	1,969	2,331	2,760	15,330
Total Gastos Generales y Administrativos	89,364	90,469	92,158	93,502	95,093	96,976	99,206	101,846	104,972	108,674	113,058	118,251	1,203,568

A partir del segundo año los gastos Generales y Administrativos se ajustan con un incremento del 10% anual por inflación y otros factores respecto al año anterior.

Detalle Personal Centro de visitantes

- Cocinero 15,000.00
- Camarero 15,000.00
- Conserje 13,000.00
- Manager 25,000.00
- Cajero 16,000.00

Utilidad Centro de Visitantes Finca

La utilidad presentada resultado de las operaciones del centro de visitantes finca es la siguiente:

Inversión Inicial DOP			
4,346,233			

Recuperación de la Inversion	
27	Meses

Año	Cantidad de comensales	Utilidad Neta Anual	Utilidad Neta Mensual
Año 0		-4,346,233	
Año 1	16,648	1,556,223	129,685
Año 2	21,468	2,316,961	193,080
Año 3	24,641	2,709,616	225,801
Año 4	28,307	3,169,762	264,147
Año 5	32,543	3,709,108	309,092
Totales	123,607	13,461,670	224,361

Rentabilidad en 5 años	
Inversión RD\$	Rentabilidad RD\$
4,346,233	13,461,670

Indicadores Financieros proyectados

Análisis Financiero en relación a los ingresos						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Promedio
Margen de Ganancia Bruta	33.67%	36.68%	36.98%	37.27%	37.56%	36.69%
EBITDA	18.99%	22.91%	23.22%	23.52%	23.81%	22.80%
Ganancia Operativa	18.62%	22.61%	22.96%	23.30%	23.62%	22.55%
Ganancia Neta	13.59%	16.51%	16.76%	17.01%	17.24%	16.46%
Flujo de Efectivo	13.96%	16.80%	17.02%	17.23%	17.44%	16.71%

Análisis Financiero en relación a la inversión	
Retorno Inversión (ROI)	309.73%
Valor Actual Neto (VAN)	\$6,572,069.30
Tasa Interna de Retorno (TIR)	45.17%

Conclusiones

El relanzamiento de la Ruta del Cacao por CONACADO con el apoyo del PNUD, es una muestra del compromiso que tiene el grupo empresarial con el desarrollo del municipio y las comunidades productivas cacaoteras. Iniciativas como ésta, refuerzan su bien ganado posicionamiento, al tiempo que fortalece el nacimiento de iniciativas de desarrollo en el territorio bajo su amparo, a las que oportunamente traspasa reputación.

Este relanzamiento por medio de la creación de una empresa turística con vocación social, impulsa el desarrollo de la cadena de valor del turismo en Yamasá. CONACADO inicia una vez más con el ejemplo, apoyando acciones que generen optimismo, confianza y esperanza en la comunidad, al realizar inversiones que aseguren rentabilidad, que aseguren la generación de un impacto positivo en las economías locales, que valoricen el patrimonio natural y cultural como parte esencial.

La falta de desarrollo de una oferta turística integral, el carecer de opciones alojativas de calidad, así como las pocas opciones de lugares de restauración acorde a las exigencias de los mercados actuales, paradójicamente configuran la oportunidad de hacer las cosas bien. El desarrollo de esta ruta de cacao con sus productos complementarios, sirve como mecha inicial para encender la llama del emprendimiento en mujeres y hombre, animándoles a crear la oferta faltante para convertir este gran territorio en un atractivo destino turístico de aventura, naturaleza y cultura de calidad.

Es importante resaltar el marcado interés de la gerencia y la dirección nacional de CONACADO en mantener la implementación acciones que procuren el desarrollo sostenido del territorio como destino turístico.

En relación al potencial de negocio del turismo en Yamasá, los resultados de las encuestas muestran que Yamasá es el gran desconocido. Es necesaria la puesta en valor y visibilización de los atractivos del territorio a través de opciones de turismo sostenible relacionados con el cacao y chocolate, balnearios, gastronomía, cultura y naturaleza.

El no conocerse presenta la oportunidad de Yamasá de debutar con una oferta realizada a partir de las tendencias del mercado, que tome en cuenta los intereses mostrados por los visitantes potenciales. Una oportunidad de presentar oferta y producto utilizando estrategias mercadológicas, promocionales y canales de distribución actuales, que busquen lograr una presencia y posicionamiento en la mente de los viajeros, para asegurar que a la hora de tomar la decisión de viaje Yamasá sea la seleccionada.

Los factores anteriores, sumados al boom del turismo interno por efectos de la pandemia, aprovechando las campañas del Ministerio de Turismo para impulsar los viajes de turismo interno a cada rincón del país, sirven de justificación inicial para establecer estrategias para la captación en el

mercado nacional. Una vez con experiencia, capacitaciones y la confianza en el hacer, se recurre a desarrollar la captación de clientes de mercados internacionales.

La oferta principal del proyecto gira alrededor de experiencias auténticas integrales de tipo comunitario sostenible sobre el cacao y el chocolate, que se aprovecha de la ventaja de tener una oferta diferenciada de calidad con relación a la competencia más cercana, al tener la cadena productiva del cacao completa a poca distancia unos de otros. Existe un potencial crecimiento en la comercialización de la oferta comunitaria de productos terminados de chocolate, con la expansión de la variedad de productos ofertados orientados a los gustos particulares de los segmentos de mercado de los visitantes. Tomando como referencia los productos que competidores en otros puntos geográficos elaboran, analizar que no funciona, cuales son los más exitosos en venta. El posicionamiento de estos productos gastronómicos aporta como gran atractivo de peso en la visita como agroturismo.

Esta oferta ha de ser mostrada mediante la creación de recorridos innovadores que incorporen guiones y técnicas modernas de interpretación de patrimonio, y la tecnología de uso cotidiano utilizada por los potenciales visitantes. La utilización de recorridos audioguiados permite incorporar de manera inclusiva a personas de poca formación educativa con alta vocación de servicio, a servir a los clientes como entusiastas anfitriones, ya que la tecnología se encargará de suplir esas carencias, con informaciones veraces constantes y en varios idiomas. Todo lo cual asegura una elevada satisfacción de los visitantes.

Es necesario hacer adecuación de los espacios que son puntos de contacto principales en la interacción de las operaciones con los clientes. Las oficinas administrativas servirán además como punto de encuentro para el inicio de los recorridos salvo el recorrido en el bloque de cacao, el cual tendrá su centro de recepción. Todos los recorridos terminarán en el centro de visitantes de la finca para el almuerzo incluido en los recorridos.

En la propuesta, las instalaciones han sido diseñadas para que sus operaciones sean sostenibles económicamente en cada una como centros de costos independientes, asegurando que cada uno aporte a la rentabilidad de las operaciones de la empresa operadora. La sostenibilidad turística ha sido prevista tanto en el diseño, materiales constructivos, energía, manejo de agua, desechos sólidos y el involucramiento de la población local en la mano de obra. Faltan muchos mas criterios de sostenibilidad que luego de puesta en marcha deben ser implementados como un proceso continuo, contemplado en la obtención de certificación de sostenibilidad turística.

Es de vital importancia la adecuación y remozamiento de las instalaciones del bloque de cacao adecuándola a las necesidades estéticas y de seguridad para los recorridos. De igual manera es importante apoyar a las Asociación de Mujeres Las Productivas (CHOCAR) en la adecuación de su espacio y sus operaciones para la recepción de visitantes.

La mano de obra calificada es escasa en la comunidad por la que se hace perentorio la implementación de una política de capacitación de mano de obra en la cadena de valor turística de la mano de gobierno, autoridades locales, entramado privado y la sociedad civil de Yamasá. Esto es una gran debilidad y al mismo tiempo una amenaza en el desarrollo del turismo en el territorio.

La estructura organizativa propuesta, apuesta más en la eficientización de procesos y menos a la contratación de mano de obra directa. Junto a esto, se busca integrar a la comunidad local, especialmente a pequeños suplidores locales para satisfacer de manera indirecta estas necesidades. De esta forma se asegura aligerar los costos operativos y por ende obtener una mayor rentabilidad en las operaciones, al mismo tiempo que reparte en la comunidad el gasto turístico, con sus beneficios económicos y sociales para el desarrollo del territorio.

Es interesante el impacto del empleo de este proyecto en la economía local. El proyecto demanda empleo de calidad en los diferentes centros de costo, así como también impacta con la generación de empleos indirectos formales e informales, producto de la visitación a diferentes localidades del territorio durante recorridos diseñados para que en las paradas se genere consumo directo y local.

El diseño de la operaciones mediante centros de costo con productos independientes rentables, potenciando sus resultados a través de la venta cruzada forzada, permite la eficientización del gasto en captación del cliente el cual es repartido de manera casi obligatoria en cada uno de los centros de costo. La idea es que un mismo cliente aporte a los ingresos de cada centro de costo.

La sumatoria de grandes atractivos naturales y culturales, una oferta diferenciada de calidad, una demanda ávida de este tipo de productos que son tendencia, una gestión con objetivos empresariales mediante la articulación sistemas operacionales con costos fijos controlados, eficiente labor de promoción y venta basada en metas, con objetivos claros de rentabilidad, asegura la viabilidad de esta iniciativa. Amparada por los interesantes ratios de retorno de la inversión que justifican la inversión inicial en la puesta en marcha del proyecto, así como también para la realización de expansión del proyecto con fondos propios resultado de sus operaciones.

Tiene Yamasá innumerables recursos naturales por descubrir y compartir, lo que de por sí es una garantía de que la empresa tour operadora pueda seguir desarrollando paquetes y productos turísticos que pongan en visibilidad todos sus rincones. De recursos culturales, Yamasá tiene innumerables, muchos de ellos únicos, es una infinita cantera de inspiración para la creación de recorridos y experiencias turísticas inmersivas que desentrañen la realidad dominicana con la amabilidad de la gente del campo.

ANEXOS

ANEXO 1: Listado de equipamiento necesario para área de recepción y cafetería Bloque de Cacao

ANEXO 2: Listado de equipamiento necesario para área de baños en el Bloque de Cacao

ANEXO 3: Listado de equipamiento necesario para área de restaurante en Finca

ANEXO 4: Listado de equipamiento necesario para área de experiencias Finca

ANEXO 5: Listado de equipamiento necesario para excursiones área de almacenamiento, mantenimiento y alquiler de bicicletas

ANEXO 6: Listado de equipamiento oficinas administrativas de la empresa

ANEXO 7: Listado de equipamiento necesario para área de tienda de artesanía y productos locales bloque de cacao.

ANEXO 8: Listado de equipamiento tienda de oficina administrativa

ANEXO 9: Proyección Ventas Recorridos Año 1

ANEXO 10: Proyección de Comensales Ventas Buffet y Restaurante finca Año 1

ANEXO 11: Proyección Ventas Cafetería Año 1

ANEXO 12: Proyección Ventas Tiendas Año 1

ANEXO 13: Detalle de Inversión en Organización

ANEXO 14: Detalle de Nómina y Salarios

ANEXO 1: Listado de equipamiento necesario para área de recepción y cafetería Bloque de Cacao

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Vitrina	1	8,000.00	8,000.00
2	Exhibidor frio	1	69,995.00	69,995.00
3	Freezer	1	22,995.00	22,995.00
4	Termo para café	1	1,300.00	1,300.00
5	Termo para té	1	1,300.00	1,300.00
6	Termo para chocolate	1	1,300.00	1,300.00
7	Microondas	1	3,495.00	3,495.00
8	Tostadora	1	3,795.00	3,795.00
9	Estufa	1	5,000.00	5,000.00
10	Tanque de gas 50 lbs	1	5,500.00	5,500.00
11	Azucareros	2	99.00	198.00
12	Servilleteros	4	99.00	396.00
13	Sillas	30	600.00	18,000.00
14	Mesas de 4 sillas	4	2,500.00	10,000.00
15	Botiquin	1	2,000.00	2,000.00
16	Extintor	1	2,500.00	2,500.00
17	Bocina de audio sencilla	1	3,500.00	3,500.00
18	Mesa adicional (10 sillas)	1	5,500.00	5,500.00
19	Abanicos de pared	2	3,500.00	7,000.00
20	Counter	1	17,000.00	17,000.00
21	Silla recepcionista	1	6,500.00	6,500.00
22	Dispositivo Punto de Venta	1	10,995.00	10,995.00
23	Sistema de cobros con tarjeta	1	8,900.00	8,900.00
24	Material gastable	1	5,000.00	5,000.00
			TOTAL	220,169.00

ANEXO 2: Listado de equipamiento necesario para área de baños en el Bloque de Cacao

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Espejos	2	2,795.00	5,590.00
2	Dispensadores de jabón	2	1,300.00	2,600.00
3	Dispensadores de papel Sanitario y servilletas	4	1,650.00	6,600.00
4	Zafacones	2	1,080.00	2,160.00
6	Extractores	2	5,752.00	11,504.00
TOTAL				28,454.00

ANEXO 3: Listado de equipamiento necesario para área de restaurante en Finca

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Exhibidor frío de una puerta	1	69,995.00	69,995.00
2	Congelador de una puerta 9'	1	22,995.00	22,995.00
3	Licuada Oster	1	6,495.00	6,495.00
4	Olla de presión 8 lts	1	2,995.00	2,995.00
5	Estufa de 2 hornillas semi industrial	1	15,000.00	15,000.00
6	Estufa Industrial con horno	1	30,000.00	30,000.00
7	Cilindro de gas 100lbs Duragas	1	8,000.00	8,000.00
8	Plancha + freidor + hornilla	1	50,000.00	50,000.00
9	Sartén	4	2,050.00	8,200.00
10	Mesa en acero inoxidable (7 pies)	1	35,000.00	35,000.00
11	Fregadero Inoxidable dos bocas	1	25,000.00	25,000.00
12	Chafing Dish	10	2,995.00	29,950.00
13	Cucharones Cocina	10	249.00	2,490.00
14	Cucharones para servir	10	249.00	2,490.00
15	Calderos diferentes tamaños	5	3,500.00	17,500.00
16	Menaje (pinzas, espátulas, tapas bandejas, cuchillos, etc)	1	7,000.00	7,000.00
17	Tablas para cortar	5	350.00	1,750.00
18	Recipientes de almacenaje	20	350.00	7,000.00
19	Estantería de almacenaje	1	9,900.00	9,900.00
20	Rallador	1	495.00	495.00
21	Pelador	1	495.00	495.00
22	Cucharas	60	17.5	1,050.00
23	Tenedores	60	19.50	1,170.00
24	Cuchillos	60	20.00	1,200.00
25	Platos	60	144.00	8,640.00
26	Vasos	60	95.00	5,700.00
27	Tazas	60	89.00	5,340.00
28	Copas	60	99.00	5,940.00
29	Platillos	60	44.00	2,640.00
30	Sillas	40	600.00	24,000.00
31	Mesas de 4 sillas	4	2,500.00	10,000.00
32	Mesas de 8 sillas	3	4,995.00	14,985.00
33	Mesa para buffet	2	5,500.00	11,000.00
34	Botiquín	1	4,000.00	4,000.00
35	Balanza electronica	1	3,000.00	3,000.00
36	Bocina de audio sencilla	1	3,495.00	3,495.00
37	Extractor de grasa	2	5,000.00	10,000.00
38	Extintor	4	2,500.00	10,000.00
TOTAL				474,910.00

ANEXO 4: Listado de equipamiento necesario para área de experiencias Finca

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Counter experiencias	1	25,000.00	25,000.00
2	Bancos	20	1,000.00	20,000.00
3	Botiquín	1	2,000.00	2,000.00
TOTAL				47,000.00

ANEXO 5: Listado de equipamiento necesario para excursiones, área de almacenamiento, mantenimiento y alquiler de bicicletas

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Bicicletas Electricas de turismo	12	40,000.00	480,000.00
2	Cascos	24	1,000.00	24,000.00
3	Kit de herramientas	1	15,000.00	15,000.00
4	Repuestos	1	50,000.00	50,000.00
5	Botiquín	1	2,000.00	2,000.00
6	Binoculares	12	2,000.00	24,000.00
TOTAL				595,000.00

ANEXO 6: Listado de equipamiento oficinas administrativas de la empresa

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Escritorio	1	8,500.00	8,500.00
2	Archivo	1	4,995.00	4,995.00
3	Counter recepción	1	17,000.00	17,000.00
4	Silla de escritorio	2	7,500.00	15,000.00
5	Sillas	2	2,000.00	4,000.00
6	Sofá de 3 personas	1	15,000.00	15,000.00
7	Mesa de reunión (6 sillas)	1	4,500.00	4,500.00
8	Sillas	6	1,000.00	6,000.00
9	Computadora	2	22,000.00	44,000.00
10	Impresora	1	11,000.00	11,000.00
11	Nevera tipo bebebero	1	10,995.00	10,995.00
12	Botiquín	1	2,500.00	2,500.00
13	Zafacon	2	1,495.00	2,990.00
14	Teléfono / tablet	1	15,000.00	15,000.00
15	Vitrinas de Exhibición	2	4,500.00	9,000.00
16	Mesa de Exhibición	1	5,500.00	5,500.00
17	Inventario de Productos	1	50,000.00	50,000.00
18	Dispositivo Punto de Venta	1	10,995.00	10,995.00
19	Sistema de cobros con tarjeta	1	8,900.00	8,900.00
20	Juego de tazas y platillos	6	138.00	828.00
21	Juego de cucharitas de café	1	120.00	120.00
22	Juego de vasos	1	570.00	570.00
24	Termo de café	1	1,300.00	1,300.00
25	Termo para té	1	1,300.00	1,300.00
26	Termo para chocolate	1	1,300.00	1,300.00
27	Nevera pequeña	1	7,000.00	7,000.00
28	Greca	1	950.00	950.00
29	Estufa pequeña	1	5,000.00	5,000.00
30	Tanque de gas 25lbs	1	3,995.00	3,995.00
31	Botiquín	1	2,000.00	2,000.00
32	Extintor	1	2,500.00	2,500.00
TOTAL				272,738.00

ANEXO 7: Listado de equipamiento necesario para área de tienda de artesanía y productos locales bloque de cacao.

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Vitrinas de Exhibición	2	4,500.00	9,000.00
2	Mesa	2	5,500.00	11,000.00
3	Inventario de Productos	1	50,000.00	50,000.00
TOTAL				70,000.00

ANEXO 8: Listado de equipamiento tienda de Oficina Administrativa

	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Subtotal
1	Vitrinas de Exhibición	2	4,500.00	9,000.00
2	Mesa	2	5,500.00	11,000.00
3	Inventario de Productos	1	50,000.00	50,000.00
TOTAL				70,000.00

ANEXO 9: Proyección Ventas Recorridos Año 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Cantidad de Pasajeros													
1. Ruta de Cacao:													
- Recorrido explicativo en factoría	24	36	60	72	86	103	123	148	177	212	254	304	1,599
- Recorrido guiado comunitario	24	36	60	72	86	103	123	148	177	212	254	304	1,599
- Experiencia educativa multisensorial	24	36	60	72	86	103	123	148	177	212	254	304	1,599
2. Ruta histórico cultural en Bicicletas	24	36	60	72	86	103	123	148	177	212	254	304	1,599
3. Ruta en Four Wheels	24	36	60	72	86	103	123	148	177	212	254	304	1,599
Totales	120	180	300	359	430	515	617	739	885	1,060	1,269	1,520	7,996

ANEXO 10: Proyección de Comensales Ventas Buffet y Restaurante finca Año 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cantidad de servicios												
Buffet	96	144	240	287	344	412	494	591	708	848	1,016	1,216
Venta en restaurante	300	353	415	488	575	676	795	936	1,101	1,295	1,524	1,793
Totales	396	497	655	776	919	1,088	1,289	1,527	1,809	2,143	2,539	3,009

ANEXO 11: Proyección Ventas Cafetería Año 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cantidad de Personas												
Servicios cafetería	43	65	108	129	155	186	222	266	319	382	457	547

ANEXO 12: Proyección Ventas Tiendas Año 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cantidad de Personas												
Tienda 1 (cafetería)	43	65	108	129	155	186	222	266	319	382	457	547
Tienda 2 (oficina)	38	58	96	115	138	165	197	237	283	339	406	487
Totales	82	122	204	244	293	350	420	503	602	721	863	1,034

ANEXO 13: Detalle de Inversión en Organización

Gastos preoperativos y legales	
Constitucion Compañia	20,000.00
Seguro oficina	15,000.00
Seguro de Responsabilidad Civil y Fianza	120,000.00
Licencia de Turismo	30,000.00
Diseño y confección de pagina Web	30,000.00
Uniformes empleados	16,000.00
depósito para alquiler de local	40,000.00
	271,000.00
Publicidad inicial	
fotos y videos	40,000.00
impresión brochures	20,000.00
diseño brochure	10,000.00
	70,000.00
Capacitación personal	
Capacitación pre y post apertura	19,000.00
	360,000.00

ANEXO 14: Detalle de Nómina y Salarios

		Personal Ideal	Personal Necesario	Cantidad	Salario Ideal	Subtotal
Oficina	Area administrativa	Gerente General	Gerente General	1	32.000,00	32.000,00
		Recepcionista / secretaria	Recepcionista / secretaria	1	18.000,00	18.000,00
	Almacen de equipos + Alquiler de bicicletas + actividades	2 Guías	Guía Empresa	1	15.000,00	15.000,00
	Pequeña tienda	Vendedor		0	15.000,00	0,00
Bloque de Cacao	Centro de Recepción	Guía	Guía Bloque	1	15.000,00	15.000,00
	Cafetería	Cajero	Cajero / Auxiliar	1	16.000,00	16.000,00
		Camarero		0	18.000,00	0,00
	Tienda de artesanías	Vendedor		0	15.000,00	0,00
Finca	Restaurante a la carta + Area de Buffet	Manager	Manager	1	25.000,00	25.000,00
		2 cajeros	1 cajero	1	16.000,00	16.000,00
		4 camareros	1 camarero	1	15.000,00	15.000,00
		2 cocineros	1 cocineros	1	15.000,00	15.000,00
		1 conserje	1 conserje	1	13.000,00	13.000,00
	Area de eventos	Auxiliar		0	15.000,00	0,00
	Area de experiencias	2 facilitadores		0	15.000,00	0,00
	Tienda de artesanías	Vendedor		0	15.000,00	0,00

ANEXO 15: Términos y condiciones de ventas

“Términos y Condiciones” es el documento que rige la relación contractual entre el proveedor de un servicio y el usuario.

Estos términos y condiciones contienen obligaciones legales y por lo cual debe recomendarse al usuario que los lea detenidamente. A menos que se indique lo contrario, para cualquier compra realizada a través de la empresa.

1. Nuestro Contrato

Al hacer una reserva, se considera que el viajero (usted) ha aceptado estos términos y condiciones en nombre de todas las personas incluidas en la reserva. Los servicios que se proporcionarán son los que figuran en la factura de confirmación de la reserva. Ninguna alteración o modificación a estos términos y condiciones tiene validez a menos que se hagan por escrito y bajo la autoridad y consentimiento de la empresa.

2. Precios y Pagos

2.1 Precios

- **Precios:** Los precios se muestran en _____.
- **Cambios de precios:** Los precios que aparecen en el sitio web son las tarifas actuales y pueden cambiar sin previo aviso. Una vez que un viajero ha reservado, no se le exigirá al viajero que pague ninguna diferencia en caso de un aumento de precio.
- **Por persona:** Todos los precios indicados son por participante, a menos que se indique lo contrario.
- **Inclusiones:** Los precios incluyen todas las inclusiones tal como se indica en la descripción de la actividad.
- **Impuestos y tarifas locales:** A menos que se indique lo contrario, el precio no incluye ningún impuesto o tarifa local.

2.2 Pago

a) **Tarjetas de crédito:** La empresa acepta las siguientes tarjetas de crédito para el pago:

- Visa
- MasterCard
- American Express

b) **PayPal:** La empresa acepta el pago.

c) **Pago adeudado:** Se requiere el pago completo al momento de la reserva.

3. Cancelaciones, no presentaciones y modificaciones de las reservas

3.1 Cancelaciones por el viajero

Las cancelaciones hechas con más de 48 horas de antelación a la actividad reciben un reembolso completo;

Las cancelaciones hechas 48 horas o menos de antelación a la actividad requieren que el viajero pague el recorrido en su totalidad, y no se emitirá ningún reembolso.

3.2 Cancelaciones por la empresa

La empresa puede cancelar una actividad en cualquier momento antes del inicio o salida si, debido al terrorismo, desastres naturales, inestabilidad política u otros eventos externos, no es viable para nosotros operar el itinerario planeado. Si cancelamos su recorrido, se puede transferir el monto pagado a una fecha de salida posterior o, alternativamente, recibir un reembolso completo. En circunstancias en las que la cancelación se deba a eventos externos fuera de nuestro control

razonable, los reembolsos serán menos los costos irre recuperables. No somos responsables de ningún gasto incidental en el que pueda haber incurrido como resultado de su reserva, incluidos, entre otros, transporte terrestre, visas, vacunas, seguro de viaje o vuelos no reembolsables.

3.3 Modificaciones a las reservas por el viajero

a) Si un viajero desea modificar una reserva existente, la reserva original debe cancelarse y se debe realizar una nueva reserva. Los precios que se aplican a la nueva reserva serán el precio en el momento en que se realiza la nueva reserva. Se pueden aplicar cargos de cancelación (consulte 3.1 Cancelaciones realizadas por el viajero).

3.4 Modificaciones a itinerarios por la empresa

Si bien nos esforzamos por operar todos los recorridos como se describe, nos reservamos el derecho de cambiar el itinerario del recorrido. El itinerario provisto para cada producto es representativo de las actividades planificadas; sin embargo, la ruta, los servicios, las paradas y los modos de transporte pueden estar sujetos a cambios sin previo aviso debido a circunstancias o eventos locales. Si realizamos un cambio importante antes de la salida, le informaremos lo antes posible. Nos reservamos el derecho de cambiar un itinerario después de la salida debido a circunstancias locales o eventos fuera de nuestro control.

4. Confirmación y comprobantes

a) Confirmación: al recibir el pago completo, la empresa emitirá un comprobante para el recorrido reservado.

b) Comprobante: El viajero principal debe presentar el cupón original al comienzo del recorrido. La empresa se reserva el derecho de rechazar el servicio a cualquier viajero que no pueda proporcionar su cupón a su guía al comienzo del recorrido.

5. Tu reservación con la empresa

5.1 Confirmación del viajero

Recomendamos que el participante principal se comuniqué con nosotros 24 horas antes del inicio de su recorrido para confirmar la salida del mismo. La información de contacto está disponible en el comprobante proporcionado.

5.2 Puntualidad

Los participantes deben cumplir con la hora de inicio establecida en la información del producto incluida en su reservación. Comenzamos a tiempo, por lo tanto, este listo con suficiente tiempo para estar en el punto de inicio antes de su hora de inicio oficial en su reservación. Si sabe que va a llegar tarde, contáctenos al número de teléfono que figura en su reservación y haremos todo lo posible para ayudarlo a ponerse al día. Si un viajero no llega a tiempo y no tuvo ningún contacto, la

empresa lo considerará como un «no show» y el recorrido comenzará sin ellos y no se proporcionará ningún reembolso.

5.3 Su responsabilidad

La persona que realiza la reserva es responsable de sus propias acciones y de las de sus acompañantes. Si la empresa lo consideran a usted o las acciones de su grupo como un peligro para otros viajeros o nuestro personal, las cuales interfieren con el disfrute del viaje de otros clientes, o por mostrar un comportamiento ofensivo para las comunidades y culturas locales, la empresa se reserva el derecho de inmediatamente separarlo del recorrido de manera efectiva y no se le proporcionará ningún reembolso. Debe cumplir en todo momento con las leyes, cambio de divisas y regulaciones de alcohol o drogas del país, y también acepta viajar de acuerdo con nuestras políticas de viajes responsables.

6. Exactitud de la información

El viajero principal es responsable de proporcionar información precisa durante el proceso de reserva. La empresa se reserva el derecho de cancelar cualquier reserva si se proporciona información inexacta. Información requerida (no exclusiva):

- Nombre (s) del viajero
- Detalles del hotel (recogida) si lo conlleva
- Dirección de correo electrónico

7. Requisitos de edad y salud

a) Requisitos de edad: Todos los viajeros menores de 18 años deben estar acompañados por un tutor legal, o en lugar de un tutor legal, por una escolta mayor de 18 años, designada por su tutor legal. El tutor legal o su designado será responsable del viajero menor de 18 años. Si bien muchos de nuestros tours permiten todas las edades, los requisitos de edad mínima pueden variar con los tours. Consulte la descripción del recorrido para verificar si un recorrido es apto para niños. Para los recorridos que incluyan bebidas alcohólicas, se puede requerir que los viajeros muestren prueba de la mayoría de edad.

b) Requisitos de salud: Es de su responsabilidad asegurarse que esté físicamente en forma para participar en la actividad. Todos nuestros recorridos especifican una calificación física, que se utilizará como guía para evaluar si un recorrido es apropiado para su nivel de condición física.

8. Seguro de Viaje

Recomendamos que todos los viajeros que realizan una actividad con la empresa tengan un seguro de viaje válido e integral. La empresa no puede ser considerada responsable de cualquier gasto o pérdida en que incurra como resultado de un seguro insuficiente o la falta de éste. Recomendamos encarecidamente que al momento de la reserva se compre una póliza de seguro de viaje integral.

9. Quejas

Si tiene una queja sobre su actividad con la empresa, le instamos a que lo informe por nuestras vías de contacto.

10. Fotos y marketing

Usted acepta que usemos imágenes suyas tomadas durante el recorrido con fines publicitarios y promocionales en cualquier medio que elijamos. Usted nos otorga una licencia perpetua, libre de regalías e irrevocable en todo el mundo para usar dichas imágenes con fines publicitarios y promocionales.

11. Política de Privacidad

Cualquier información personal que recopilemos sobre usted puede usarse para cualquier propósito asociado con la operación de sus actividades con la empresa, así como también para enviarle material de marketing en relación con nuestros eventos y ofertas especiales.

12. Renuncias y limitaciones de responsabilidad

- La empresa no se hace responsable por lesiones, daños, pérdidas, accidentes, demoras o irregularidades, obligaciones o gastos a personas o bienes.
- La empresa no se hace responsables de ninguna enfermedad, acto delictivo, disputas laborales, acciones gubernamentales, actos de guerra y / o terrorismo, condiciones climáticas, defectos en cualquier vehículo de transporte, o por cualquier desgracia o siniestro o cualquier otra causa fuera de su control.
- La empresa no aceptará responsabilidad u obligación por cualquier viajero que contravenga cualquier ley o regulación de República Dominicana o cualquier país visitado con nuestros itinerarios.
- Este acuerdo se rige por las leyes de República Dominicana.

13. Indemnización

Usted acepta defender e indemnizar a la empresa, a nuestros afiliados y distribuidores, y a cualquiera de sus funcionarios, directores, empleados y agentes por cualquier reclamo, causas de acción, demandas, recuperaciones, pérdidas, daños, multas, sanciones u otros costos o gastos de cualquier tipo o naturaleza, incluidos, entre otros, honorarios legales y contables razonables presentados por terceros como resultado de:

- Su incumplimiento de este acuerdo o de los documentos a los que se hace referencia en este acuerdo;
- su violación de cualquier ley o los derechos de un tercero; y / o
- El uso de nuestro sitio web
- Interacción en nuestras redes sociales.

14. Divisibilidad

En el caso de que cualquier término o condición aquí contenida sea inaplicable o nulo por cumplimiento de la ley o por estar en contra de la política pública o por cualquier otra razón, dicho

término o condición se considerará separado de este contrato o enmendado en consecuencia solo a tal medida necesaria para permitir que todos los términos y condiciones restantes sobrevivan y continúen como vinculantes.

15. Dirección Registrada

Dirección de la empresa

16. Actualización de términos y condiciones

La empresa se reserva el derecho de actualizar y / o modificar estos términos y condiciones en cualquier momento. Los últimos términos y condiciones siempre se pueden encontrar en el sitio web de la empresa y reemplazarán cualquier versión anterior.