

PLAN DE NEGOCIOS Y PROPUESTA

SALGAZO KAYAK AND BIKE RENTAL, INC

PRESENTADO A:

**AUTORIDAD PARA EL REDESARROLLO
LOCAL DE
ROOSEVELT ROADS**

Atención:

Sra. Malu Blázquez
Directora Ejecutiva

#355 FD Roosevelt Ave.
Oficina #106 Hato Rey,
PR 00918

Por:

Wilfredo Muñiz Madera y
Ricardo Velazquez

500 Calle San Patricio #7
Chalets de San Pedro
Fajardo, PR 00738
(787) 206-4311

TABLA DE CONTENIDO

I. Memorial Explicativo del Proyecto

	<u>Página</u>
Resumen Ejecutivo y Estudios de Viabilidad.....	3
Análisis Estadístico de Mercado	4
Análisis de Ingresos y Gastos	5
Descripción del Negocio y Actividades.....	6
Ubicación y Predios a Solicitar.....	7
Proposición de Renta Mensual y Oferta Económica	8
Nuestro Equipo de Trabajo	9
Estructura Organizacional.....	11
Tiempo de Ejecución Proyectada.....	12

II. Idea Gráfica del Proyecto

Concepto General y Rutas Propuestas	13
Habilitación de Planta Física y Reparaciones	14
Objetivos a Corto Plazo	15
Objetivos a Largo Plazo	16
Estrategias de Mercadeo	17

III. Acuerdo de Beneficios a la Comunidad

Acuerdo de Beneficios y Contribuciones	18
Resolución	18

I. Memorial Explicativo del Proyecto

Resumen Ejecutivo y Estudio de Viabilidad

Durante los últimos años todos los sectores de nuestra Isla se han visto abrumados a causa de la dura situación económica que nos aqueja como sociedad. Según se aprecia en los medios de comunicación local, el gobierno y agencias concernientes trabajan para fomentar el desarrollo económico en Puerto Rico y el área este no es la excepción. Es nuestra creencia que dicho desarrollo es posible, ya que la Antigua Base Naval Roosevelt Roads en Ceiba puede convertirse a nuestro juicio en el motor económico de la región este y brindar ese impulso revitalizador para fomentar el turismo de visitantes locales y extranjeros. También es de nuestro entender que la única forma de triunfar como sociedad es aunar esfuerzos como país y juntos trabajar como equipo. Hemos llevado a cabo una investigación que ha incluido entrevistas a ejecutivos del ámbito hotelero, inspección visual y estadísticas del movimiento de turistas locales y extranjeros, inspección de facilidades físicas y la infraestructura en los alrededores de la ABNRR. En esta propuesta se establece la posible demanda y oferta del área, así como el concepto negocio y su rendimiento económico proyectado.

Cercano a los predios de La Base, a no más de 15 minutos se encuentran el hotel El Conquistador y Las Casitas Village, internacionalmente conocidos como dos de los mejores resorts del Caribe quienes atraen turistas de todas partes del mundo. Nos reunimos además con el Sr. Hoover Burgos quien es presidente de "The Excursionists", la asociación de taxistas y excursionistas que opera en dichos establecimientos. Le presentamos brevemente al Sr. Burgos las intenciones de la Autoridad para el Redesarrollo de convertir la ABNRR en el centro turístico que la Isla necesita y éste quedó sorprendido, mostrándose entusiasta y optimista por la iniciativa ya que la misma representa alrededor de 30 empleos indirectos. El Sr. Burgos además expresó que la asociación estará a la completa disposición de esta iniciativa para brindar transportación a los turistas que visiten las nuevas atracciones desde El Conquistador y Las Casitas.

En Río Grande se sitúa el Hotel Río Mar, de la reconocida cadena de hoteles Wyndham, quienes actualmente realizan un concepto novel de "time share" más flexible y se encuentran realizando una inversión de construcción, ventas y mercadeo que ronda los \$500,000,000. Muy cercano también tenemos al Fajardo Inn que cuenta con 188 habitaciones de hotel, esto sin mencionar el sin número de paradores y hoteles que se sitúan por toda el área este de la Isla.

Resumen Ejecutivo y Estudio de Viabilidad(Cont.)

Por todas estas razones les presentamos este plan de negocios a su consideración, donde solicitamos el arrendamiento para establecer a Salgazo Kayak and Bike Rental como alternativa para satisfacer a las necesidades turísticas del público turista. Nuestra intención es que dicho concesionario se sitúe en el cayo de Isla de Cabra, brindando al público servicios de excursiones eco-turísticas en kayak, lanchas, renta de bicicletas y un restaurante de comidas ligeras.

Análisis Estadístico de Mercado

Para lograr unas proyecciones financieras y de mercado adecuadas, nos propusimos investigar el volumen aproximado de automóviles que transitan por las carreteras principales, secundarias y terciarias cercanas a los predios de la antigua base naval "Roosevelt Roads" (incluyendo la PR-3 y PR-53). Los datos fueron tomados de la página web del Departamento de Transportación y Obras Públicas de Puerto Rico (DTOP) y comprende desde el año 2000 hasta el 2009 tomando en consideración los siguientes pueblos:

Río Grande

Luquillo

Fajardo

Ceiba

Naguabo

Humacao

El número de vehículos transitados durante el período descrito de 10 años fue de 4,030,999 lo que promedia un volumen 403,100 vehículos, sugiere que personas de toda la Isla tuvieron que transitar por alguna parte del tramo descrito lo que a nuestro juicio potencia la exposición al público del concepto que proponemos. Cabe destacar que dicha muestra recopilada por el DTOP fue finalizada en el 2009, por lo que entendemos que al día de hoy el volumen de automóviles debe haber aumentado por el hecho de que al momento el área este de la Isla no cuenta con un sistema de transportación colectivo coordinado.

Revisamos además varias estadísticas de la ocupación hotelera para tener un estimado del promedio de la cantidad de turistas que pudiéramos alcanzar. En los hoteles El Conquistador y Las Casitas Village, de la cadena Waldorf Astoria, tuvieron una ocupación promedio de 73% y 65% durante el año 2013 respectivamente. Lo cual representa una cantidad promedio de 77,000 huéspedes que disfrutaron de las facilidades de los hoteles, restaurantes y atracciones locales entre otros.

Análisis Estadístico de Mercado(Cont.)

Por otra parte el Wyndham Río Mar obtuvo una ocupación de un 79% para el mismo año que atrajo alrededor de 39,000 turistas al área de Río Grande. Esto es una excelente oportunidad de desarrollo económico para el sector turístico de la zona pues entendemos que es muy posible acaparar gran parte de ese público. Con estos resultados podemos deducir que nuestro mercado potencial es de 519,100 turistas internos y externos el primer año de operaciones lo que redundará en una gran oportunidad de desarrollo económico.

Análisis de Ingresos y Gastos

Como acabamos de plantear nuestro mercado potencial es de 519,100 visitantes incluyendo locales y extranjeros durante el primer año. Hemos preparado un análisis de ingresos y gastos de acuerdo a las investigaciones que se describieron anteriormente y se desarrollarán estrategias de mercadeo tomando en consideración el sector, la localización del negocio, la potencial clientela y las oportunidades de crecimiento. Basados en estrategias de mercadeo se espera capturar un 4, 6, 8, 10 y 12 por ciento de este mercado potencial en los primeros cinco años de operaciones, lo que representa ventas proyectadas de \$1,058,964, \$1,401,570, \$1,868,760, \$2,335,950, \$2,803,140 respectivamente. Para llegar a estos cálculos tomamos en consideración el precio estimado por comida que será aproximadamente \$6 y el tour de kayak o bote \$45. Al computar los gastos operacionales tomamos en consideración los gastos en salarios y bonificaciones a empleados, contribuciones sobre nómina, compra de alimentos no preparados para el restaurante, utilidades, gasolina y reparaciones para los botes, materiales y efectos lo que suma aproximadamente un 65% de las ventas brutas. Estamos preparándonos además para la inversión inicial que estimamos en unos \$30,000 que incluye mejoras y ampliación al edificio, baños públicos, reemplazo de tuberías, conexiones eléctricas y compra de equipo para los botes y kayaks. Esperamos obtener dichos fondos por medio de un préstamo que gestionaremos a través del Banco de Desarrollo Económico de Puerto Rico, a quienes entregaremos copia de esta propuesta una vez se acepte nuestra propuesta.

A continuación ofrecemos una tabla con los datos de ventas, gastos operacionales y ganancia neta proyectada para los primeros cinco años:

<u>Año</u>	<u>Ventas Brutas</u>	<u>Gastos Operacionales</u>	<u>Ganancia Neta</u>
1	\$1,058,964	\$688,326	\$370,638
2	\$1,401,570	\$911,020	\$490,550
3	\$1,868,760	\$1,214,694	\$654,066
4	\$2,335,950	\$1,518,367	\$817,583
5	\$2,803,140	\$1,822,041	\$981,099

De acuerdo a los resultados obtenidos por el Estudio de Viabilidad podemos ver claramente que es muy posible generar empleos, actividad económica y obtener ganancias. Es por esto que consideramos muy positivo y viable nuestro proyecto, anticipando la creación de 25 empleos directos y al menos 30 indirectos lo que a nuestro juicio será una gran aportación al turismo de la región.

Descripción del Negocio y Actividades

Salgazo Kayak and Bike Rental es un concepto de restaurante, rentas y excursiones en kayak y paseo en bote que ofrecerá servicios incluyendo tours dirigidos por excursionistas licenciados y experimentados, así como un establecimiento de comidas ligeras cercano al punto de partida de los kayaks y botes. El punto de partida estará localizado en la porción de la playa del islote conocido como "Isla de Cabra" que hemos avistado ya que desde ahí será una buena ubicación para desarrollar el proyecto que tenemos planificado. Desde la playa comenzaremos la travesía en kayak con los guías hacia el cayo "Cabrita" donde se realizará el tour de "snorkeling". Personalmente hemos hecho el recorrido completo y comprobado la impresionante belleza del área sobre y bajo el agua. Luego de un rato agradable con los turistas continuaremos a la playa conocida como "All Hands Beach" donde tomaremos un descanso y posteriormente el regreso a Isla de Cabra. En el caso del paseo en bote partiremos desde Isla de Cabra a "Isla Piñeros", donde se realizará una sub-excursión de "snorkeling". Tenemos también otra excursión similar planificada para "Punta Arenas". Durante estas actividades se les brindará a nuestros visitantes "snacks" de cortesía para mitigar hambre y sed mientras retornamos al punto de inicio.

Descripción del Negocio y Actividades(Cont.)

Es importante destacar (como antes mencionado) que este servicio conllevará una tarifa básica de \$45 por turista. Por otro lado tendremos el restaurante de comidas ligeras, cuyo propósito principal es de tener comida disponible para aquellos visitantes que gusten comer algo antes o después del recorrido. También se puede ofrecer almuerzo para los empleados que laboren en las diversas áreas recreativas del complejo evitando así la salida de personal fuera de los predios de la ABNRR. Se le añadirá la alternativa de "Veggie Personal Pizza" y Comida Vegetariana para los turistas vegetarianos que exigen este tipo de alimentos, Agua, Bebidas Gaseosas y Alcohólicas entre otras. Estimamos que el costo promedio por cada servicio de comida será de \$6. El menú será ligero de manera que se agilice el servicio en momentos de "rush", esto para minimizar el tiempo de espera por comida el cual consistirá de alitas de pollo, pizza, frituras típicas entre otras.

Ubicación y Predios a Solicitar

Por medio de nuestra propuesta pretendemos solicitar la playa del islote Isla de Cabra, que cuenta con una zona de gazebos y un local que nos interesa ocupar para el restaurante de comidas ligeras que según tenemos entendido, será el único en Isla de Cabra. Entendemos que al facilitar el paso por tierra tendremos acceso a las reparaciones pertinentes a las estructuras y atracaderos. Nos hemos personado al lugar en bote y el acceso para los recorridos es perfecto para nuestras pequeñas embarcaciones las cuales se encuentran debidamente registradas en el Departamento de Recursos Naturales:

- 1- PR-6127BB (Kayak Tours)
- 2- PR-4420AC (Punta Arenas)
- 3- PR-5833AA (Isla Piñero)

Proposición de Renta Mensual y Oferta Económica

La renta es un asunto medular que debe discutirse el cual tenemos en mente. Nuestra proposición consiste básicamente en ofrecer la cantidad de \$1,000 mensuales por el primer año de operaciones a partir del día de la inauguración del local, es decir que ese día le entregaremos un cheque a la Autoridad por la cantidad ya mencionada. Luego continuaremos aumentando la cantidad de la renta a pagar en incrementos escalonados de \$500 hasta llegar a la cantidad de \$3,000 mensuales por el quinto año. A continuación veremos una pequeña tabla que pone en blanco y negro nuestra propuesta:

<u>Año</u>	<u>Cantidad de Renta Mensual</u>	<u>Total de Renta Anual</u>
1	\$1,000	\$12,000
2	\$1,500	\$18,000
3	\$2,000	\$24,000
4	\$2,500	\$30,000
5	\$3,000	\$36,000

Total por los primeros 5 años = \$120,000

Debemos mencionar que estamos completamente disponibles y abiertos a negociaciones en torno a los cánones de rentas, entiéndase que si la Administración estima pertinente sentarse a dialogar con nosotros en cuanto al tema, gustosamente evaluaremos todas las opciones para juntos llegar a un acuerdo beneficioso para todos.

Nuestro equipo de trabajo

Para comenzar las operaciones del negocio dentro de los días y horario establecidos, se necesita un mínimo de 10 empleados según explicamos a continuación, luego se agregará el resto hasta llegar a los 25 necesarios para operar a cabalidad los diversos recorridos y funcionamiento del restaurante:

Posición	Area de trabajo	Horario	Compensación
Restaurante	Cash register	A discutirse	A discutirse
Tours	Mate	A discutirse	A discutirse
Transportación	Chofer	A discutirse	A discutirse
Restaurante	Limpieza	A discutirse	A discutirse
Restaurante	Cocina	A discutirse	A discutirse
Ayudante cocina I	Ayudar en cocina	A discutirse	A discutirse
Ayudante cocina II	Ayudar en cocina	A discutirse	A discutirse
Tours	Kayak tour guide 1	A discutirse	A discutirse
Tours	Kayak tour guide 2	A discutirse	A discutirse
Tours	Boat tour guide	A discutirse	A discutirse

Es importante mencionar que estamos cobijados por la Ley de Empleos Ahora de la Compañía de Comercio y Exportación, esperando así producir 25 empleos directos indirectos los cuales desglosaremos por etapas:

<u>Etapas</u>	<u>Cantidad de Empleos</u>
Limpieza de la playa y alrededores	4
Reconstrucción y acondicionamiento de Estructuras	4
Preparación de atracadero de botes y área de kayaks	3
Comienzo de operaciones	10
Aumento en demanda de servicios	25

Criterios de Reclutamiento

Algunos de los criterios básicos para el reclutamiento de los empleados serán los siguientes:

1. Licencia de CPR
2. Completamente Bilingüe
3. Dinamismo
4. Capacidad de trabajar bajo presión con cambios de turnos y tareas
5. Certificado de buena conducta
6. Certificado de salud
7. Licencia de Navegación

Hay que destacar el hecho que uno de nuestros futuros prospectos empleados tiene Licencia de Rescatista y Para-médicos, lo que es sumamente importante para mantener el control en cualquier situación. La experiencia y licencias pertinentes serán determinantes si cumplen con todos los requisitos mencionados. Se comenzarán los procesos de reclutamiento tan pronto se firme el contrato final y firme con la ABNRR. Para que una organización alcance su máximo potencial y sea competitiva, es importante que se diseñe un plan efectivo de desarrollo, motivación y disciplina para los empleados, quienes son el principal activo que posee cada organización.

Estructura Organizacional

A continuación presentamos un organigrama que describe básicamente el funcionamiento del negocio:



Todo negocio exitoso necesita naturalmente de una buena organización para llevar a cabo los planes de trabajo pertinentes con el propósito de cumplir las metas trazadas. De hecho, ya comenzamos a evaluar posibles candidatos y tenemos muy buenos prospectos que entendemos pueden realizar un trabajo de excelencia.

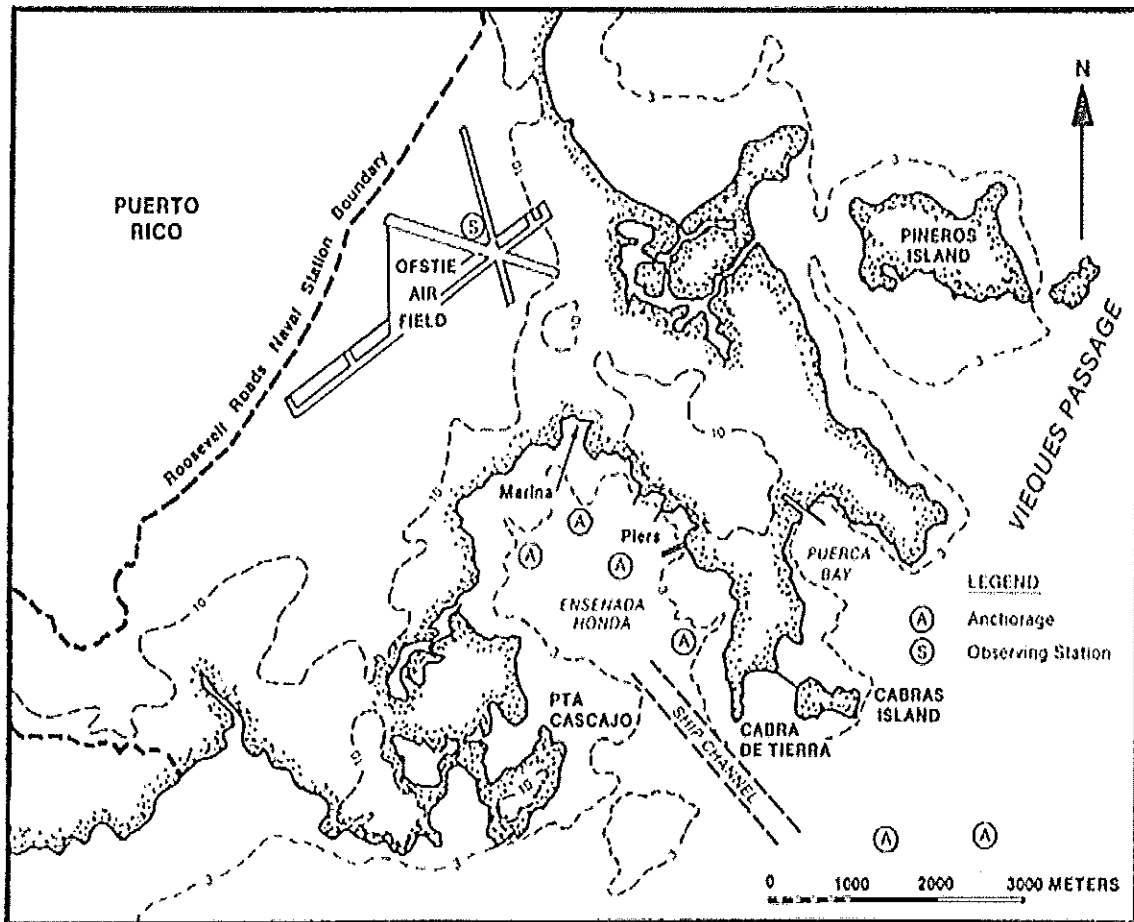
Tiempo de Ejecución Proyectado

Según los recorridos e inspecciones visuales que hemos realizado, tenemos un tiempo estimado en detalle de las etapas a completarse para la reconstrucción y mejoramiento de las estructuras que proponemos trabajar. Se dividirán los procesos en etapas para llevar una consistencia de trabajo y evitar retrasos ya que se corre contra el reloj. Consideramos según nuestras investigaciones que nos tomará dos meses completar en su totalidad las labores de mejoramiento. La Primera Etapa consiste en limpiar completamente el área de la playa, podar césped y sitiar zafacons permanentes lo que nos tomará una semana. La Segunda Etapa será entonces remodelar y habilitar los baños incluyendo enchapado, reemplazo de lavamanos, inodoros y demás. Esto tomará una semana adicional pues además de los baños tenemos que reemplazar tuberías, instalar reguladores de presión y demás. En la Tercera Etapa trabajaremos directamente con el área del restaurante y los gazebos, estimando un tiempo aproximado de tres semanas debido a que debemos trabajar estructuras de cemento y madera. También haremos reparaciones en los pisos y aceras dentro y fuera de la estructura que comprende el restaurante para garantizar la seguridad de todos. La Cuarta Etapa estará basada en el reemplazo de todo lo eléctrico incluyendo tuberías y cableado. Según apreciamos visualmente no será posible, ni tampoco confiable reparar, por lo tanto se reemplazará todo en espacio de una semana. Nos tomará otra semana preparar un almacén para resguardar kayaks, equipos de pesca recreativa y snorkeling así como otros materiales y efectos. En la semana restante instalaremos todo el equipo de cocina y verificaremos que todo funcione acorde. También en esa semana nuestros guías turísticos realizarán recorridos de prueba para tomar el tiempo de las rutas y recorridos a seguir, con el propósito de que resulten interesantes a nuestros clientes. Nuestro plan es estructurado y metódico lo cual es una ventaja vital para asegurar la calidad de servicios y productos a ofrecer.

II. Idea Gráfica del Proyecto

Concepto General de Rutas

La siguiente figura es representativa del área y rutas que cubriremos en bote y kayak previamente descritas en las páginas 6 y 7:



Ensenada Honda, Roosevelt Roads, with three fathom contour and 10 ft elevation contours shown.

Isla de Cabra a nuestro juicio y según las observaciones e investigaciones que hemos realizado, es una alternativa completamente viable para la creación de empleos y desarrollo económico a beneficio de todos. Literalmente estamos hablando de un "win-win situation", donde todos ganamos.

Habilitación y Reparaciones a Estructuras Existentes

El costo total del proyecto en cuanto a mejoras y reestructuración es de \$30,000 como descrito previamente. Estaremos solicitando el financiamiento de la suma global por un término de 5 años. Estos fondos se utilizarán de la siguiente forma:

1. Los primeros \$15,000 para la reparación y reconstrucción de la planta física que incluye remodelación de baños, construcción de almacén para resguardo de kayaks y materiales, instalaciones eléctricas, sistema pluvial, limpieza de la playa y alrededores, pintura y acondicionamiento del área de gazebos.
2. Otros \$10,000 para compra de equipos de cocina e instalación del sistema de gas.
3. El remanente de \$5,000 para la primera compra de alimentos no preparados y capital inicial.

Tenemos un plan de trabajo estructurado el cual sabemos rendirá frutos, de hecho consideramos que para lograr lo que nos hemos propuesto hay que ser metódicos y consistentes en todo momento.

Experiencia Previa de Proponentes

La administración del negocio será llevada a cabo por su dueño, el Sr. Wilfredo Muñiz quien tiene 28 años de experiencia en el ámbito de negocios de este tipo y se organizará bajo propietario individual. EL Sr. Ricardo Velázquez quien cuenta con 8 años de experiencia en la industria del eco-turismo y restaurantes, y el Sr. Justino Cruz con 26 años de trabajo. Dentro de su equipo de trabajo contará con el Sr. Wilfredo Muñiz jr., quien es rescatista con licencia y paramédicos con experiencia de 15 años. Con este equipo de trabajo, al Sr. Muñiz se le facilitará el crecimiento planificado que llevará a cabo y que se ha descrito con detalles en la propuesta.

Objetivos a Corto Plazo

- Convertir a Salgazo Kayak en la alternativa número uno para excursiones eco-turísticas en el área del cayo Isla de Cabra.
- Elevar la participación del mercado actual a un 4, 6 y 8% en los primeros tres años respectivamente.
- Atraer a los turistas de hoteles y paradores cercanos.

Estrategias para lograr los objetivos a corto plazo

Nuestro plan incluye estrategias para desarrollar cada una de las siguientes áreas en las cuales entendemos podemos encontrar grandes oportunidades de crecimiento:

- Promover el eco-turismo por medio de excursiones en kayak
- Introducir el paseo en bote a la playa "Punta Arenas" en Vieques
- Mantenernos en colaboración consistente con las autoridades pertinentes incluyendo el "Coast Guard" para ofrecer completa seguridad a los turistas
- Ofrecer las opciones renta de bicicletas para grupos o familias
- Trabajar en conjunto con las autoridades en un sistema de recogido de desperdicios y reciclaje para proteger el ambiente
- Añadir alternativas de comidas vegetariana
- Utilizar alternativas de precios más económicas
- Incluir bebidas alcohólicas
- Publicidad agresiva y constante por radio y web
- Enfocar la atención a los clientes

Objetivos a Largo Plazo

- Convertir a Salgazo Kayak and Bike Rental en parte de la cultura de la ciudad y en un punto turístico para los visitantes de la costa este, el resto de la Isla y turistas extranjeros.
- Mantener nuestro restaurante como uno de los mejores en participación de Mercado por los próximos veinte años.
- Adquirir una propiedad cercana al área de “La Base” como facilidad de almacén, esto con el propósito de agilizar el resguardo de materiales y equipo al finalizar el día de operaciones o cualquier eventualidad atmosférica.

Estrategias para lograr los objetivos a largo plazo

Nuestro plan incluye estrategias para desarrollar cada una de las siguientes áreas las cuales nos ayudarán a lograr nuestras metas a largo plazo:

- Establecer un sistema de contabilidad incluyendo un programa de punto de venta el cual nos permita analizar de día a día las ventas de los distintos productos y operaciones del negocio.
- Trabajar siempre bajo un estricto control de gastos que nos permita tener una posición financiera sólida.
- Fomentar una cultura de reconocimientos y motivación para compensar a nuestros empleados y residentes de comunidades aledañas para mantener la motivación que nos impulsará como motor económico.
- Desarrollar una filosofía de total atención a nuestros clientes locales y extranjeros, con un eficiente control de calidad tanto en las comidas como en el servicio personalizado.

Estrategias de Mercadeo

Nuestra estrategia de mercadeo va a incluir, añadir alternativas de comidas vegetarianas, alternativa de un menú económico todos los días y un sistema eficiente de entregas de comida, según lo explicamos en la sección de objetivos a corto plazo. Entendemos que en todo negocio tiene que desarrollarse un plan estratégico de mercadeo para poder informar a los potenciales clientes sobre todos los beneficios de nuestros productos y servicios. Por tal razón estaremos implementando el siguiente plan:

- Repartición de hojas sueltas todos los días desde las 8:00am. Asignaremos un empleado para entregar las hojas.
- Entrega de nuestras promociones a los "Concierge Desks" de los Hoteles cercanos.
- Implementar la rotulación dentro y fuera del restaurante.
- Rotulación dentro y fuera de los predios en las áreas designadas.
- Anuncios en los periódicos regionales al igual que los principales rotarios del país.

III. Acuerdo de Beneficios a la Comunidad

Acuerdo de Beneficios y Contribuciones

La comunidad debe ser parte integral de este proyecto, por lo tanto hemos diseñado un plan para que los residentes aledaños se beneficien de la actividad económica a originarse y sean incluidos de manera activa:

- **Promoción de la semana.** Cada viernes escogeremos una persona de las comunidades aledañas la cual será ganadora de una comida gratis en el restaurante. Previo a esto repartiremos promoción y boletos en las comunidades cercanas como muestra de nuestro interés. El escogido se realizará por medio de sorteo y se llamará por teléfono al ganador/a. Requeriremos identificación válida con foto y el boleto ganador para verificar la dirección residencial de la persona.
- Escogeremos y auspiciaremos un equipo de pelota Pequeñas Ligas” con el propósito de realizar aportaciones que fomenten el deporte en nuestro País. Además procederemos a “adoptar” el parque de pelota nativo del equipo para darle mantenimiento consistente y proveerles con los materiales y efectos necesarios. De esta forma sembraremos nuestra semilla para abonar al famoso lema “**mente sana en cuerpo sano**”.

Resolución

En Salgazo Kayak and Bike Rental estamos comprometidos con el servicio al cliente, tenemos la experiencia, el trato, el conocimiento y sobre todo el calor humano que solo Los Puertorriqueños sabemos brindar. Esta propuesta nos ha sido de vital importancia para expresar en detalle la necesidad de nuestros de servicios y oferta así como la capacidad para la creación de empleos directos e indirectos. También estamos al tanto del ingreso potencial de turistas y nueva economía para el área este de La Isla y auguramos éxito en esta nueva empresa.