



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL**

CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA

TEMA

**ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE BUCEO
RECRATIVO Y SU APOORTE A LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD
TURÍSTICA EN EL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS AÑO 2014**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA
EN TURISMO Y HOTELERÍA**

AUTORA

Ericka Jacqueline Aguirre García.

TUTOR

Msc. Javier Ricardo López Ruíz

GUAYAQUIL – ECUADOR

2014

REPOSITORIO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULOS Y SUBTÍTULOS: Análisis de la implementación de un centro de buceo recreativo y su aporte a la diversificación de la actividad turística en el cantón General Villamil Playas año 2014.		
AUTORA: Aguirre García Ericka Jacqueline	REVISORES: TUTOR: Msc. Javier Ricardo López Ruíz	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Comunicación Social	
CARRERA: Turismo y Hotelería		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	No.- DE PÁGS.: 129	
ÁREAS TEMÁTICAS:		
PALABRAS CLAVES:		
RESUMEN: Cubriendo las necesidades insatisfechas del Balneario de Playas se presenta un deporte de aventura extremo, como es el Buceo. Que los visitantes tengan la ocasión de enriquecerse de este submarinismo que ofrecerá Playas. La excelente atención al cliente por parte de los prestadores turísticos, la Cámara de Turismo y otras asociaciones, como también la población en general hacen una óptima carta de presentación. Nuestro público objetivo serán los visitantes a nivel nacional e internacional, especialmente de la provincia del Guayas que llegarán a estas maravillosas playas para bucear.		
No.- de Registro:	No.- de Clasificación:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	(X) SI	() NO
CONTACTO CON AUTOR:	TELÉFONO No.- 095-8850812	E-MAIL: eaquiorre@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Msc. Luís Sánchez Gaete	Teléfono:

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor nombrado por la Universidad de Guayaquil.

CERTIFICO:

Que he analizado el Proyecto de Trabajo Presentado por la estudiante Sra. Ericka Jacqueline Aguirre García para optar por la Licenciatura en Turismo y Hotelería.

Cuyo Problema es: " ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE BUCEO RECREATIVO Y SU APOORTE A LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN EL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS AÑO 2014".

Presentado por la estudiante Sra. Ericka Jacqueline Aguirre García, recibiendo la aprobación correspondiente.

Msc. Javier R. López Ruíz

CERTIFICADO DE GRAMATÓLOGO

Yo, Lenín Torres Alvarado, en mi calidad de gramatólogo, por medio de la presente, tengo a bien certificar que he leído la tesis elaborada por la Sra. Aguirre García Ericka Jacqueline, con C.I. 0913591707, con el tema: **“ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE BUCEO RECRATIVO Y SU APORTE A LA DIVERSIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN EL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS AÑO 2014”** previo a la obtención del título de **LICENCIADA EN TURISMO Y HOTELERÍA**.

Trabajo de investigación que ha sido escrito de acuerdo a las normas ortográficas y sintaxis vigentes.

Lcdo. Lenin Torres Alvarado

AGRADECIMIENTOS

Mi profundo agradecimiento a todos quienes hicieron posible la realización de este trabajo. A ese ser divino por iluminar mi camino, por su motivación constante y darme las fuerzas necesarias para seguir adelante, mi madre. A mi padre por su entrega desmedida y soporte, a mi esposo por ser mi sostén en momentos difíciles y a mis hijos por su infinito amor.

A mi tutor Msc. Javier López por toda su labor e instrucción en esta aventura del saber.

A mi suegra Dra. Elena Ruíz por su ayuda incondicional a lo largo de todo este trayecto.

También expresar mi agradecimiento a tan noble institución como es mi universidad por todos los conocimientos adquiridos y hoy plasmados en el presente trabajo.

DEDICATORIA

A mi familia, por su amor constante, paciencia y soporte en mis labores estudiantiles y del cotidiano vivir, y quienes sin su apoyo absoluto no hubiera podido realizar este sacrificio y lograrlo. A ellos dedico el presente trabajo.

RESUMEN EJECUTIVO

El Centro de Buceo estará localizado en el cantón General Villamil Playas, calles Av. Jaime Roldós y Paquisha e iniciará sus actividades en el mes de septiembre del 2014.

Cubriendo las necesidades insatisfechas del Balneario de Playas se presenta un deporte de aventura extremo, como es el Buceo.

Que los visitantes tengan la ocasión de enriquecerse de este submarinismo que ofrecerá Playas.

La excelente atención al cliente por parte de los prestadores de servicios turísticos, Cámara de Turismo, asociaciones, y la población en general hacen una óptima carta de presentación.

Nuestro público objetivo serán los visitantes a nivel nacional e internacional, especialmente de la provincia del Guayas.

La Gerente General Sra. Ericka Aguirre García; el Gerente Administrativo y Ventas; Gerente de Operaciones; Capitán; Instructor Guía y Marinero serán los encargados de esta tarea turística.

A través de investigaciones he adquirido los conocimientos necesarios para la creación y formación de la empresa.

Nueva en el mercado empresarial turístico, pero con los conocimientos indispensables y la colaboración de asesores con experiencia en este ramo del deporte acuático.

Las ventas proyectadas de \$187.214.00 anuales con un margen de ganancia del 42%, comparado con el punto de equilibrio ascendería a 103 paquetes turísticos.

Los promotores entregan la suma de \$88.953.00; equivalente al 83% de capital propio dividido en acciones nominativas: la Sra. Ericka Aguirre \$35.367.00 equivalente al 33%, la socia Sra. Cristina Velasco \$26.793.00 equivalente al 25% y la Srta. Alba García \$26.793.00 equivalente al 25% restante, siendo necesario efectuar un préstamo bancario por la cantidad de \$18.219,00; correspondiente al 17%.

Efectuaremos un agresivo plan de marketing, con publicidad y promoción a través de Facebook, linkedin, ferias turísticas, catálogos, anuncios contratados, publrreportajes, entre otros.

Las encuestas demuestran así la necesidad de los futuros turistas en comprar nuestros paquetes turísticos.

ABSTRACT

The Dive Centre will be located in Canton General Villamil Playas, streets Av. Roldós and Jaime Paquisha and initiate its activities in September 2014.

Meeting the unmet needs of the Spa at Beaches extreme adventure sport is presented, as is the diving.

That visitors have the opportunity to enrich this offer scuba Beaches.

Excellent customer service by tourism service providers, Chamber of Tourism, associations, and the general population make it an optimal cover letter.

Our target audience will be visitors at national and international level, especially in the province of Guayas.

The General Manager Ms. Ericka Garcia Aguirre.; the Administrative Manager and Sales; Operations Manager; captain; Instructor Guide and Sailor will be in charge of this tourist task.

Through research I have acquired the knowledge necessary for the creation and formation of the company.

New business in the tourism market, but with the necessary knowledge and collaboration of consultants with experience in this field of water sports.

The projected annual sales of \$ 187.214.00 with a profit margin of 42%, compared to breakeven amount to 103 packages.

Promoters deliver the sum of \$ 88.953.00; quivalente 83% of equity capital divided into registered shares... Ms. Ericka Aguirre \$ 35.367.00 equivalent to 33%, Ms. Cristina Velasco \$ 26.793.00 partner of 25% and Ms. Alba García \$ 26.793.00 equivalent to 25 remaining%, being necessary to carry out a bank loan. Be necessary to carry out a bank loan in the amount of \$ \$18.219,00; corresponding to 17%.

We will conduct an aggressive marketing plan, advertising and promotion through Facebook, linkedin, tourism fairs, catalogs, contract announcements, infomercials, among others.

Surveys and demonstrate the need for future tourists to buy our packages.

ÍNDICE

CAPÍTULO I

CARACTERIZACIÓN DEL TEMA: EL PROBLEMA

EL PROBLEMA.....	3
1.1 Relevancia y Evaluación del Problema.....	3
1.2 Objetivo General.....	4
1.3 Objetivos Específicos.....	4
1.4 Justificación de la investigación.....	4
1.5 Idea a defender.....	5
1.5.1 Interrogantes de la Investigación.....	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación Histórica.....	7
2.1.1. Cantón General Villamil Playas.....	7
2.1.2. Equipo autónomo SCUBA.....	8
2.2. Fundamentación Sociológica.....	9
2.3. Fundamentación Filosófica.....	11
2.4. Fundamentación Técnica.....	12
2.5 Fundamentación Legal.....	18
2.5.1 La Ley del Deporte, Educación Física y la Recreación	18
2.5.2 Ley de Turismo.....	18
2.5.2.1 Título segundo. De las actividades turísticas	18
2.5.2.2 Reglamento General de actividades turísticas	20

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Tipos de Investigación	24
3.2 Métodos de Investigación	24
3.3 Técnicas de la Investigación	24
3.3.1. Recolección de la información	24
3.3.2. Encuesta	24
3.3.3. Entrevistas	25
3.3.4. Matrices	25
3.4 Población y Muestra	26
3.4.1 Fórmula	26

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Resultados de las encuestas a los visitantes del cantón General Villamil Playas	30
Pregunta N°1.- ¿Con qué frecuencia visita Usted el balneario de General Villamil Playas?.....	30
Pregunta N°2.- ¿Cómo considera Usted a General Villamil Playas como destino turístico?.....	31
Pregunta N°3.- ¿Opina Usted qué en General Villamil Playas hay opciones de actividades de Entretenimiento aparte de la playa?.....	32
Pregunta N°4.- ¿De las siguientes actividades Turísticas vinculadas, en cual le gustaría participar?	33
Pregunta N°5.- ¿De los siguientes deportes de Aventura acuáticos, en cuál le gustaría participar?	34
Pregunta N°6.- ¿Cree usted que la implementación de Centros que presten servicios en deportes acuáticos creará opciones de recreación y actividades en la playa?.....	35

Pregunta N°7.- ¿Cree usted que la implementación de Centros que presten servicios en deportes acuáticos mejorará a la economía local?.....	36
Resultados de las encuestas para determinar el perfil de los visitantes del cantón General Villamil Playas	37
Pregunta N°1.- ¿Edad?.....	37
Pregunta N°2.- ¿Sexo/Género del visitante del cantón Playas?.....	38
Pregunta N°3.- ¿Procedencia del visitante del cantón Playas?.....	39
Pregunta N°4.- ¿Instrucción del visitante del cantón Playas?.....	40
Pregunta N°5.- ¿Modo de viaje del visitante del cantón Playas?.....	41
Pregunta N°6.- ¿Transporte del visitante del cantón Playas?.....	42
Pregunta N°7.- ¿Acompañante del visitante del cantón Playas?.....	43
Pregunta N°8.- ¿Hospedaje del visitante del cantón Playas?.....	44
Pregunta N°9.- ¿Permanencia del visitante del cantón Playas?.....	45
Pregunta N°10.- ¿Ingreso Mensual del visitante del cantón Playas?.....	46
Pregunta N°11.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar el visitante del Cantón Playas?.....	47
Resultados de las encuestas a los prestadores de servicios turísticos del cantón general Villamil Playas	48
Pregunta N°1.- ¿Cómo considera Ud., al cantón Playas como destino turístico?.....	48
Pregunta N°2.- ¿Usted ha percibido que el turismo en Playas ha generado beneficios económicos a la comunidad?.....	49
Pregunta N°3.- ¿Cree usted que la implementación de Centros que presten servicios de deportes acuáticos aporta favorablemente a la economía local?.....	50
Pregunta N°4.-¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aporta a crear plazas de ocupación laboral a los Habitantes del cantón?.....	51
Pregunta N°5.- ¿Opina que la creación de un Centro de Buceo en la zona impulsaría al gasto turístico en servicios turísticos de alimentación, transporte y hospedaje?.....	52

Pregunta N°6.- ¿Cree usted que la implementación de un Centro de Buceo aportará a elevar el gasto turístico en prestadores de servicios informales e indirectos al turismo?.....	53
Pregunta N°7.- ¿Opina que la creación de un Centro de Buceo en el cantón aportaría a diversificar la oferta turística de Playas?.....	54
Discusión de los resultados de las encuestas realizadas a los visitantes y prestadores de servicios del cantón General Villamil Playas.....	55
Discusión de resultados de entrevistas a los directivos de la Cámara de Turismo de Playas y a las asociaciones del cantón General Villamil Playas	56

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

1. Introducción	63
2. Justificación	63
3. Objetivos	63
3.1. Objetivo Principal	63
3.2. Objetivos Específicos	64
3.2.1. En los visitantes	64
3.2.2. En los pobladores	64
4. Resultados esperados	65
5. Contenido de la Propuesta	65
5.1. Presentación	65
5.2. Localización física	65
5.2.1. Estratégico	65
5.2.2. Económico	66
5.2.3. Adaptable	66
5.2.4. Disponibilidad de servicios básicos	66
5.2.5. Croquis local playas divin center	66
5.3. Estructura organizativa de la empresa	67

5.4. Funciones administrativas	
y responsabilidades	68
5.4.1. Gerencia general	68
5.4.2. Gerencia administrativa y ventas	68
5.4.3. Gerencia de operaciones	69
5.4.4. Contador	69
5.4.5. Capitán	69
5.4.6. Instructor - guía divemaster	70
5.4.7. Marinero	70
5.5. Marco legal	70
5.6. Costos de constitución pre-operativos	73
6. Mercado Objetivo	74
6.1. Segmentación de mercado	74
6.2. Análisis de la demanda	74
6.3 caracterización del potencial del grupo	
objetivo (operadoras y/o agencias mayoristas)	75
6.4. Definición del grupo potencial de clientes	76
6.5 situación actual de la demanda	76
7. Producto Turístico	77
7.1. Descripción del producto	78
7.2. Actividades	79
7.2.1. Actividad No.1	79
7.2.2. Actividad No.2	81
7.3. Comercialización del producto	86
7.4. Promoción del producto	86
8. Plan de inversión inicial	88
8.1. Tabla de amortización	90
8.2. Costo de operación	91
8.2.1. Costo fijo	92
8.2.2. Costo variable	92
8.2.3. Punto de equilibrio	94
8.2.4. Flujo de Caja	94

8.2.5. Estado de Pérdidas y Ganancias	96
---	----

**CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1. Conclusiones	98
6.2. Recomendaciones	99
Bibliografía	100
Glosario	103

ANEXO N° 1

Entrevistas realizadas a los representantes de las Asociaciones del cantón General Villamil Playas	107
---	-----

ANEXO N° 2

Equipo para Buceo	124
-------------------------	-----

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1.- ¿Con qué frecuencia visita usted el balneario de General Villamil Playas?.....	30
Cuadro N°2.- ¿Cómo considera usted a General Villamil Playas como destino turístico?.....	31
Cuadro N°3.- ¿Opina usted qué en General Villamil Playas hay opciones de actividades de Entretenimiento aparte de la playa?.....	32
Cuadro N°4.- ¿De las siguientes actividades Turísticas vinculadas, en cual le gustaría participar?	33
Cuadro N°5.- ¿De los siguientes deportes de aventura acuáticos, en cuál le gustaría participar?	34
Cuadro N°6.- ¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos creará opciones de recreación y actividades en la playa?.....	35
Cuadro N°7.- ¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos mejorará a la economía local?.....	36
Cuadro N°8.- ¿Edad?.....	37
Cuadro N°9.- ¿Sexo/Género del visitante del cantón Playas?.....	38
Cuadro N°10.- ¿Procedencia del visitante del cantón Playas?.....	39
Cuadro N°11.- ¿Instrucción del visitante del cantón Playas?.....	40
Cuadro N°12.- ¿Modo de viaje del visitante del cantón Playas?.....	41
Cuadro N°13.- ¿Transporte del visitante del cantón Playas?.....	42
Cuadro N°14.- ¿Acompañante del visitante del cantón Playas?.....	43
Cuadro N°15.- ¿Hospedaje del visitante del cantón Playas?.....	44
Cuadro N°16.- ¿Permanencia del visitante del cantón Playas?.....	45
Cuadro N°17.- ¿Ingreso Mensual del visitante del cantón Playas?.....	46
Cuadro N°18.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar el visitante del cantón Playas?.....	47
Cuadro N°19.- ¿Cómo considera usted al cantón Playas como destino turístico?.....	48
Cuadro N°20.- ¿Usted ha percibido que el turismo en Playas ha generado beneficios económicos a la comunidad?.....	49

Cuadro N°21.- ¿Cree usted que la implementación de Centros que presten servicios de deportes acuáticos aporta favorablemente a la economía local?.....	50
Cuadro N°22.-¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aporta a crear plazas de ocupación laboral a los Habitantes del cantón?.....	51
Cuadro N°23.- ¿Opina que la creación de un Centro de Buceo en la zona impulsaría al gasto turístico en servicios turísticos de alimentación, transporte y hospedaje?.....	52
Cuadro N°24.- ¿Cree usted que la implementación de un Centro de Buceo aportará a elevar el gasto turístico en prestadores de servicios informales e indirectos al turismo?.....	53
Cuadro N°25.- ¿Opina que la creación de un Centro de Buceo en el cantón aportaría a diversificar la oferta turística de Playas?.....	54
Cuadro N°26.- Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?.....	56
Cuadro N°27.- ¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?	57
Cuadro N°28.- ¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?	58
Cuadro N°29.- ¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?	59
Cuadro N°30.- ¿Cuál es su opinión respecto al trato que se está dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?	60
Cuadro N°31.- El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?	60
Cuadro N°32.- ¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1.- ¿Con qué frecuencia visita usted el balneario de General Villamil Playas?.....	30
Gráfico N°2.- ¿Cómo considera usted a General Villamil Playas como destino turístico?.....	31
Gráfico N°3.- ¿Opina usted que en General Villamil Playas hay opciones de actividades de Entretenimiento aparte de la playa?.....	32
Gráfico N°4.- ¿De las siguientes actividades turísticas vinculadas, en cual le gustaría participar?	33
Gráfico N°5.- ¿De los siguientes deportes de aventura acuáticos, en cuál le gustaría participar?	34
Gráfico N°6.- ¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos creará opciones de recreación y actividades en la playa?.....	35
Gráfico N°7.- ¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos mejorará a la economía local?.....	36
Gráfico N°8.- ¿Edad?.....	37
Gráfico N°9.- ¿Sexo/Género del visitante del cantón Playas?.....	38
Gráfico N°10. ¿Procedencia del visitante del cantón Playas?.....	39
Gráfico N°11.- ¿Instrucción del visitante del cantón Playas?.....	40
Gráfico N°12.- ¿Modo de viaje del visitante del cantón Playas?.....	41
Gráfico N°13.- ¿Transporte del visitante del cantón Playas?.....	42
Gráfico N°14.- ¿Acompañante del visitante del cantón Playas?.....	43
Gráfico N°15.- ¿Hospedaje del visitante del cantón Playas?.....	44
Gráfico N°16.- ¿Permanencia del visitante del cantón Playas?.....	45
Gráfico N°17.- ¿Ingreso Mensual del visitante del cantón Playas?.....	46
Gráfico N°18.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar el visitante del cantón Playas?.....	47
Gráfico N°19.- ¿Cómo considera Ud., al cantón Playas como destino turístico?.....	48
Gráfico N°20.- ¿Usted ha percibido que el turismo en Playas ha generado beneficios económicos a la comunidad?.....	49

Gráfico N°21.- ¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos aporta favorablemente a la economía local?.....	50
Gráfico N°22.-¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aporta a crear plazas de ocupación laboral a los habitantes del cantón?.....	51
Gráfico N°23.- ¿Opina que la creación de un centro de buceo en la zona impulsaría al gasto turístico en servicios turísticos de alimentación, transporte y hospedaje?.....	52
Gráfico N°24.- ¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aportará a elevar el gasto turístico en prestadores de servicios informales e indirectos al turismo?.....	53
Gráfico N°25.- ¿Opina que la creación de un centro de buceo en el cantón aportaría a diversificar la oferta turística de Playas?.....	55
Gráfico N°26.- Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?.....	56
Gráfico N°27.- ¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?	57
Gráfico N°28.- ¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?	58
Gráfico N°29.- ¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?	59
Gráfico N°30.- El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?	60
Gráfico N°31.- ¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?	61
Fig. #1 Regulador	15
Fig. #2 Traje seco de neopreno para buceo	16
Fig. #3 Reloj para buceo	17

INTRODUCCIÓN

El crecimiento de la oferta y demanda de actividades de aventura, deportes extremos y turismo de naturaleza (4% a nivel mundial 2012 OMT) no es un hecho apartado para el mercado turístico ecuatoriano, lo cual ha obligado a los agentes reguladores a crear un censo y monitoreo de los centros, operadores u ofertantes de servicios turísticos de esta naturaleza (MINTUR 2013), a la vez que se vuelve imperioso para todos aquellos destinos turísticos dispuestos a participar del modelo de desarrollo (Nueva Matriz Productiva) a la organización y regularización de actividades dentro de la normatividad y de las consideraciones técnicas requeridas.

General Villamil Playas cuenta con una aceptable planta turística entre hoteles, restaurantes, operadores, centros de diversión u otros servicios turísticos requeridos por los visitantes, pero aún no existe una formal propuesta de operaciones turísticas de la línea de Producto de: Aventura y/o Deportes Extremos.

El estudio nos permitirá determinar las posibilidades palpables de la implementación de un Centro de Buceo con fines turísticos para la atención del mercado no satisfecho, mejoramiento de las calidades de visitas, diversificar la oferta turística e incrementar los beneficios económicos derivados de la actividad turística.

CAPÍTULO I

I.- PROBLEMA

El buceo SCUBA y de Superficie es entre otras, una actividad recreacional de alta demanda en los destinos que ofertan La Línea de Producto de Turismo de Bahía y Buceo, o Actividades Vinculadas o Sub Líneas de Productos Turísticos a destinos de Sol y Mar. A nivel mundial la promoción de esta actividad está muy bien posicionada dentro de los mercados correspondientes a destinos en América y Caribe tenemos Riviera Maya, Belice, Bahamas, Miami, Tahití, Caribe Colombiano, Venezuela y Honduras. En Ecuador es reconocido mundialmente la actividad en las islas Galápagos, la actividad se sucede también en La Isla de la Plata en el Parque Nacional Machalilla, en la Provincia de Santa Elena Montanita y Salinas, Playa del Murciélago en Manabí, en Data Posorja, Data Villamil, Engabao en la provincia del Guayas.

Es reconocido que el amante de esta actividad o quien decida incursionar en ella debe de gestar por medio de las operadoras o los centros de buceo, en el caso de General Villamil Playas estos sitios están ubicados en la ciudad de Guayaquil, no obstante ayudados por la logística del sector, el domicilio jurídico de las mismas se atribuye a la urbe porteña. Si bien este acontecimiento comercialmente es el indicado porque la gran mayoría de las empresas se acantonan en las grandes ciudades, socio económicamente no se ha observado los impactos en la comunidad local donde se afirme en efecto la actividad, ni se ha estudiado cómo se diversificaría la oferta turística en el sector, o ampliar el grado de satisfacción de la visita contando como recurso turístico instalado localmente, es ahí cuando el presente análisis nos conlleva a la interrogante: **¿Cómo beneficiaría a la diversidad de productos turísticos del cantón Playas la implementación de un centro de buceo?**

Objeto: Centro de Buceo

Campo: Diversificación de la actividad turística

1.1 Relevancia y Evaluación del Problema.

La investigación busca definir cuáles son las variables que participan en la oferta de la línea de producto, quienes conforman su oferta, demanda, empleos indirectos, implementación y requerimientos técnicos para su ejecución, sus limitantes y amenazas.

Como se verá beneficiada la comunidad local tanto en la generación de plazas de ocupación como del desarrollo económico de los mismos, diversificación de la oferta, satisfacción e incrementos de visitas ligadas a los deportes acuáticos.

El análisis no advierte una inversión significativa para su ejecución, tanto para la búsqueda de información como la implementación de instrumentos de apoyo. Es así que, su estudio permite promover la actividad económica del sector de General Villamil Playas e implica la asociación de diversos contenidos en referencia al desarrollo socio económico de esta comunidad.

1.2 Objetivo General

Determinar los beneficios socio económicos derivados de la implementación de un centro de buceo en el cantón General Villamil Playas.

1.3 Objetivos Específicos

- Comprobar el grado de aceptación de la actividad de buceo recreativo en los visitantes.
- Identificar el perfil del turista objetivo.
- Definir las sub líneas de productos o actividades vinculadas insatisfechas de los visitantes a General Villamil Playas.

1.4 Justificación de la investigación

Práctica: La presente investigación nos indicará si la oferta de la Parrilla Turística de General Villamil Playas está satisfaciendo la demanda del visitante y si se requiere implementar el servicio para cumplir expectativas, ampliando el Gasto Turístico, beneficiando a la economía local.

Teórica: La información lograda además de complementaria a aceptar nuestra hipótesis, permitirá el análisis de la situación turística del cantón General Villamil Playas en lo referente a la oferta de Productos Turísticos, Actividades Vinculadas, Diversificación de la Actividad y Segmentos de Mercado.

Metodológica: El tipo de investigación empleada tiene concordancia con las empleadas en temas sociales porque nos permite examinar la historia del problema y su contexto global y local (El mundo-General Villamil Playas), el método nos invita a levantar información, analizar resultados, obtener conclusiones para proponer respuestas. Los instrumentos responderán al contacto directo con los actores del escenario objeto de estudio (Turistas, Prestadores de servicios, organizaciones sociales del cantón).

1.5 Idea a defender

¿La implementación de un centro de buceo beneficiará a diversificar la oferta turística del cantón General Villamil Playas?

El desarrollo de las diferentes actividades que se pueden ofrecer con la implementación de un centro de buceo en este cantón busca, además de la remuneración y aceptación por parte de un mercado insatisfecho, el beneficio de toda una comunidad a través de la creación de puestos de trabajos y que los mismos contribuyan al mejoramiento de la economía que, en la actualidad; se ha visto afectada por los pocos recursos, infraestructura deteriorada, y otros factores que hacen que Playas como cantón y como destino turístico no rinda al 100%.

1.5.1 Interrogantes de la Investigación

¿Cuál es la parrilla de productos turísticos ofrecidos al turista?

¿Cuál es el perfil del turista objetivo?

¿Existen demandas de actividades vinculadas insatisfechas en los visitantes?

CAPÍTULO II

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación Histórica

2.1.1. Cantón General Villamil Playas

Playas de Villamil, “pueblo de valerosos pescadores, sangre inca de pelea constante al mar para regresar con una sonrisa en su boca y abundante pescado para la comida y la venta” (Miguel Cruz), se caracteriza como un cantón donde sus comunas, pueblo, y tradiciones han ido cambiando con los enigmas que encierra la evolución colectiva.

Podemos decir que el ciclo de vida turística de este cantón tiene sus inicios en los años 30 donde existió una exploración por parte de un escaso número de visitantes motivados por atracciones culturales, cabe destacar que sus primeros visitantes llegaban en barco.

Luego en los años 40 al 60 existe un involucramiento dado que en el año 1948 este balneario fue escogido como destino turístico de las familias de la alta sociedad de la ciudad de Guayaquil a principios del siglo XX, donde uno de los lugares más frecuentes para pernoctar era el hotel Humboldt, lleno de atractivos y lujosas instalaciones, sin lugar a dudas se convirtió en uno de los mejores hoteles de la Costa del Pacífico. Así también se creó el hotel Turismo y Cabaña Ruth, en este año se inició la construcción de la carretera Guayaquil – Playas.

Entrando a los años 70 al 90 se percibe un desarrollo urbano con la creación de los comedores de CETUR en 1979, así mismo se construyen las residenciales Meyer (Catan), Miraglia, Delfin, Costa Verde, así también se creó el club Playas (para funcionarios del Banco La Previsora) posteriormente se llamó Hotel Playas, se construyeron los hoteles, hosterías, hostales: Rey David, Tucano, Los Patios, El Pinar, Las Redes, El Oro Azul, Gaviota.

En 1985 se construyó el condominio Las Basillas. Su cantonización se llevó a cabo en el mes de agosto de 1989, se construyeron los hoteles- hosterías: Carabelas de Colón, Casa Blanca, entre otros.

Este hermoso cantón, dotado desde sus antepasados de una belleza paisajista excepcional, de 14 km., de playa abierta, tendida y de pendiente suave, se ha visto plasmada con el esfuerzo y sudor de sus pobladores, favorecida principalmente por sus riquezas ictiológicas, así como la ganadería, material pétreo, el turismo y el comercio en general, esta comunidad ha marcado un proceso positivo en casi todos sus sectores, desde Engabao, El Arenal, Data de Villamil hasta Puerto el Morro, sus habitantes colmados de historias y leyendas marcan hoy un hito invaluable en la historia del crecimiento y el desarrollo en uno de los principales puertos del perfil costero ecuatoriano.

Playas desde sus inicios fue un pueblo deportivo, sobre todo en la pesca artesanal, hoy en día sus ostreros, continúan con esta arriesgada profesión poniendo en peligro sus vidas al iniciar cada mañana la búsqueda de estos deliciosos moluscos en lo más profundo de sus aguas, con los pulmones hinchados y la certeza de conseguirlo, esta actividad nos recuerda que “Nadie sabe cuándo el hombre por primera vez descubrió que podría retener la respiración. Sin embargo, se puede suponer que los orígenes se remontan a más de 500 años (Anónimo 1975).

2.1.2. Historia del equipo autónomo SCUBA (Self Contained Underwater Breathing Apparatus).

El buceo recreativo se practica en dos modalidades: el buceo libre o apnea que es el descenso a la profundidad del mar a pulmón libre, es decir sin equipos.

El buceo autónomo o con escafandra autónoma del cual vamos a tratar y el que utilizaremos en el centro de buceo.

El primer equipo autónomo que tuvo éxito consistió de una unidad de circuito cerrado (con oxígeno respirable) diseñado por un inventor llamado Fleus en 1978. Estos equipos de circuito cerrado todavía los usa la milicia, porque no expelen burbujas de aire y no revelan la posición del buzo. Sin embargo son extremadamente peligrosos porque el buzo respira oxígeno puro el cual, tiene efectos tóxicos a profundidades mayores de ocho metros.

Las particularidades fisiológicas del buceo hacen necesario el seguimiento de reglas estrictas y el respeto de los límites de seguridad, por lo que, en la práctica segura del buceo (particularmente en el caso del buceo autónomo) requiere de una formación específica. Cada país es responsable de la reglamentación y control de este tipo de actividad recreativa, y por regla general se exige una titulación reconocida que certifique el conocimiento de las reglas y normas, así como en determinados casos, un mínimo de experiencia, que habitualmente se establece exigiendo un determinado número de inmersiones previas. El número de inmersiones requeridas oscila habitualmente entre 15 y 50, en función de la dificultad del sitio de buceo.

Otros dos franceses Jacques-Yves Cousteau y Émile Gagnan, diseñaron el primer equipo autónomo en el año de 1943. El regulador del aire indispensable para respirar facilitando al buzo aire solamente cuando espira. Se denomina de circuito abierto porque se inhala aire comprimido común y corriente, solamente una vez porque el aire que se exhala se expelle dentro del agua (Counsilman y Drinkwater, 1972). Se le conoce como S.C.U.B.A.

Hoy en día este aparato es el más usado en el deporte del buceo a nivel mundial. La libertad de movimiento que brinda no solo arrojó un rápido crecimiento a este deporte, sino que el mundo de la ciencia y del comercio también se vio grandemente beneficiado (Anónimo 1975). Biólogos, geólogos, zoólogos y arqueólogos han incursionado en el mundo submarino.

2.2. Fundamentación Sociológica

Se establece que la Sociología estudia y analice los fenómenos de carácter social y las relaciones y los comportamientos de una sociedad, cómo interactúan entre sí. Tanto en su estructura como el funcionamiento de las diferentes sociedades humanas.

Se dice que este término fue creado en el siglo XX por las palabras latina *socius* que significa *socio* y la griega *λόγος* que quiere decir *logos* tratado, estudio.

La sociología como disciplina estudia al hombre en su actuación en sociedad, sus relaciones, luchas, conflictos que se dan por las variables psicológicas, culturales y ambientales.

El deporte se constituye para las sociedades modernas en un fin y un medio a través de los cuáles se llevan a cabo objetivos de orden social como son la educación, el deporte, la salud, la cultura e inclusive cuestiones de fines económicos, entre otros. También de manera transversal en cada una de las actividades que realiza el hombre como de las instituciones.

Por lo tanto, la práctica físico deportiva se convierte en una de las ocupaciones en la vida del ser humano en sus tiempos de ocio, posibilitando un intercambio social y cultural a nivel local, nacional, regional y mundial como es el caso del mundial de fútbol que se celebra en el país Brasileño.

El reconocido sociólogo del deporte estadounidense Jay Coakley, indica *“La sociología del deporte es una subdisciplina que se enfatiza en la relación entre el deporte y la sociedad, su ámbito comprende la acción individual y del grupo en su analogía social con el deporte, se ocupa de “cómo la sociedad cambia al deporte y cómo el deporte puede provocar cambios en la sociedad”*.

Reafirma lo anterior cuando señala que es improbable que el origen de una Sociología del Deporte se deba únicamente al mero hecho de que el deporte forme parte de la sociedad. Según su criterio, lo que provoca un interés por el conocimiento sociológico dentro del deporte es:

- El marcado interés que muestran los organizadores del deporte ante la gama de problemas que este genera.
- La creciente popularidad que cada vez logra el deporte sobre todo a través del espectáculo.
- El interés político y económico que comienza a despertarse a través del deporte.

2.3. Fundamentación Filosófica

La palabra filosofía corresponde a la unión de dos vocablos griegos “philein” o “philos” significa amigo, amor y “sofos” sabiduría. Desde el punto de vista etimológico expresa la idea de “amor a la sabiduría”.

Podemos enfatizar que la filosofía que es el amor por la sabiduría estudia variedades de problemas fundamentales acerca de cuestiones como la existencia, el conocimiento, la verdad, la moral, la mente, la belleza, y el lenguaje, entre otros.

Es precisamente tal exigencia lo que ofrece la posibilidad del estudio de las distintas corrientes filosóficas que, de una u otra forma, también han respaldado a la Recreación, la Cultura Física, la Educación Física y el Deporte.

El conocimiento, estudio y análisis de la recreación, la cultura física, la educación física y de su objeto y papel en la sociedad es un problema de mucha importancia para el cultor físico y entrenador deportivo.

Desde el punto de vista filosófico nos permite apreciar la importancia de la acción físico corporal en el desarrollo biopsicosocial cultural del ser humano, relacionándola a través de su motricidad donde se desarrollan todos los deportes.

Conocer el significado y la importancia de la actividad físico-corporal y del deporte -desde el punto de vista multilateral y sobre todo filosófico- constituye un hecho trascendental que nos permitirá valorar, a través de su contenido, la importancia de éstos en el desarrollo biológico, psíquico, social, cultural del individuo.

El estudio de la filosofía desde el punto de vista del conocimiento trata de dar significado también a la actividad física del ser humano relacionándolo con el deporte con su motricidad del cuerpo a través de las cuales se desarrollan

todos los deportes siendo de gran importancia considerar esta fundamentación filosófica.

1 Recorde: Revista de História do Esporte Artigo
Volumen 3, número 1, junho de 2010 Jorge Torrealba

2.4 Fundamentación Técnica

Los fundamentos técnicos es la forma apropiada en el arte de un movimiento para lograr el objetivo, porque cada técnica del deporte ha ido evolucionando, así se descubría que haciendo un movimiento de tal forma o de otra era más eficaz; y con el aparecimiento de las nuevas tecnologías se van estudiando los movimientos para mejorar las técnicas que se requiere en este caso del buceo.

El buceo dividido y de acuerdo a la técnica es mucho más específico porque solo existen dos tipos, el buceo de apnea y el de equipo. En el caso del primero, el buceo de apnea es mucho más libre y se practica de forma generalmente recreacional. Luego tenemos el buceo de equipo, el cual requiere un equipamiento mucho más específico en el que se incluye el tanque de oxígeno para poder respirar bajo el agua y una ilustración de la inmersión tanto en aguas profundas como en aguas abiertas.

Si bien unas y otras técnicas difieren esencialmente en su equipamiento, sabemos que entre ambas pueden ser practicadas tanto como actividad recreacional como deportiva. En lo que consta al equipo, el buceo SCUBA requiere aún muchas más técnicas y entrenamiento.

A pesar de estas similitudes y diferencias, sabemos que si el buceo se practica con fines únicamente profesionales, el deportista puede llegar a sumergirse hasta 100 metros de profundidad e incluso superarlos, pero en el caso de que se realice de forma recreacional solo se llega a los 40 metros.

En las escuelas de buceo se hace mucho hincapié en el buceo más de carácter profesional debido a que requiere de un entrenamiento mucho más amplio, pero existen cursos también que pueden introducir al interesado en los aspectos generales que figuran en este deporte.

Podríamos considerar varias técnicas como son:

- Incrementar el conocimiento sobre la física, fisiología y la teoría de descompresión del buceo.
- Seleccionar y configurar el equipo de **buceo técnico** que mejor se adapta a las necesidades de los turistas
- Conseguir una introducción a la planificación de inmersiones avanzadas y a los procedimientos de manejo del gas.
- Aprender flotabilidad avanzada y estabilización.
- Descubrir nuevos procedimientos de emergencia.
- Hacer ascensos que incluyan paradas de descompresión simuladas a niveles múltiples.
- Hacer inmersiones que requieran parada de descompresión limitada.
- Usar un carrete para desplegar una Boya de Señalización en Superficie (BSS).
- Practicar procedimientos para el manejo de las botellas para las etapas de inmersión.

Descripción del equipo de SCUBA y son:

Equipo necesario

Se divide en equipo ligero (aletas, visor, y tubo respirador o esnórquel) y equipo autónomo (botella, chaleco hidrostático, regulador con profundímetro y manómetro, y lastre). Adicionalmente, el equipamiento del buceo autónomo también suele incluir un ordenador de buceo, una boya de señalización, una linterna, y un pequeño cuchillo, y en función de la temperatura y las corrientes, un gorro y unos guantes.

Equipo básico o ligero

Es aquel que posibilita el buceo en apnea. Los elementos que componen este equipo son:

Visor: provee al buzo una clara visión bajo el agua, cubre y protege los ojos e inclusive la nariz más no la boca. La posibilidad de experimentar un squeeze de ojos usando el visor es prácticamente nulo (Springer 1983). Cabe destacar

que el esnorquel empotrado en el visor es estorboso e inadecuado en un equipo autónomo de buceo.

Aletas: Diseñado para adquirir una mayor velocidad y poder de desplazamiento en el agua con un pequeño esfuerzo por parte del buzo. Hay dos variedades de aletas, con tirantes o trabilla o las de tipo que cubre y se adapta al tobillo. Este último protege al nadador contra la excoiación de las rocas y corales.

Tubo respirador o esnorquel: Consiste en un tubo con una boquilla en su parte inferior, el cual permite al nadador mantener la cara bajo el agua y poder respirar (Springer 1983).

Tanque de aire: Hay tanques de duro aluminio con capacidad de 80 pies cúbicos de aire comprimido con 3000 Lb./Pulg² de presión, y los tanques estándar de acero contienen 71.2 pies cúbicos de aire comprimido, lo cual equivale cerca de 2,000 Lb./Pulg² de presión por pulgada cuadrada. Se debe evitar golpear los tanques sobre todo en la válvula. Deben ser revisados una vez al año (prueba visual) y cada cinco años (prueba hidrostática).

Válvula: Controla el flujo o suministro de aire del tanque, si se acciona las válvulas en el sentido de las manecillas del reloj hasta su tope la válvula queda cerrada. Existen varios tipos de válvulas:

("K")= Tipo estándar no incluye aire de reserva y solamente abre el orificio de alta presión.

("J")= También llamada válvula de resorte, permite al buzo una reserva constante de aire. Cuando la presión del aire baja a menos de 300 libras por pulgada cuadrada, el resorte cierra el orificio, por lo tanto el buzo tiene que tirar de la palanca para utilizar el aire de reserva.

("R")= Incluye un orificio que dificulta la respiración cuando la presión en el tanque disminuye en forma apreciable.

Reguladores: Fue el invento y desarrollo del regulador de circuito abierto lo que hizo accesible el mundo submarino al buzo deportivo. El ordenador más común se lo conoce como regulador mano tráquea de dos etapas. La primera

etapa está sujeta a la válvula del tanque, mientras que en la segunda está situada la boquilla por la cual respira el buzo. Después de cada inmersión se debe hacer lo siguiente:

- 1.- Antes de quitar el regulador del tanque, se debe cerrar la válvula y purificar el regulador.
- 2.- El regulador debe ser lavado con agua dulce.
- 3.- Se debe tener cuidado con las mangueras del regulador para evitar torceduras.

Manómetro: Se encuentra unido al regulador y muestra la presión exacta que hay en el tanque (cantidad de aire).

Arnés: Mantiene el tanque en la posición adecuada y cómoda. Debe de tener

Equipo autónomo o escafandra autónoma

Regulador: primera etapa (que se acopla a la botella de aire comprimido), con manguera de alta presión (manómetro) y tres de «baja» (presión intermedia) una al BCD, y dos a las segundas etapas y boquillas principal y secundaria.
(Fig. #1)



(Figura No. 1)

Traje de buceo: El traje de buceo es proteger al buzo de la hipotermia. El aislamiento térmico de la piel no está adaptado al medio acuático: debido a que el calor específico del agua es superior al del aire, el cuerpo en inmersión pierde calor mucho más rápido. En aguas por debajo de los 27 °C es

recomendable estar aislado térmicamente; temperaturas menores de 22 °C hacen necesario estarlo y con 15 °C o menos es indispensable un buen aislamiento térmico. (Fig. #2).



(Figura No. 2)

Botella: El sistema más usado es el internacional, aunque el DIN está ganando en popularidad debido a su mayor robustez, a que acepta más presión de trabajo (300 atm frente a las 230 de la grifería de estribo) y al hecho de que la junta teórica de estanqueidad se encuentra en el grifo y no en la botella (esta última, por lo general, propiedad del centro de buceo). Como contrapartida, al sistema de estribo se le atribuye mayor facilidad de instalación, lo que supone una ventaja para principiantes.

Hay varios tipos de botellas, con capacidades desde 5 hasta 18 litros, y con presiones de trabajo desde 230 hasta 300 bares, aunque habitualmente se utilizan botellas de 12 /15 litros a 200 bares de presión.

Las botellas deben pasar revisiones periódicas para comprobar la fatiga de los metales, teniendo cada país su propia normativa. Nunca se debe sobrepasar la presión de carga, ni exponerlas a temperaturas altas.

Cinturón con pesas: Para compensar la flotabilidad se utiliza un cinturón de soltado rápido, en el cual van colocados plomos de diferente peso. El cinturón es lo último que se pone y quita antes que las otras piezas del equipo.

Chaleco para controlar la flotabilidad: Le sirve al buzo para mantenerse a flote en la superficie del agua sin gastar energía, aparte de nivelar su flotabilidad durante la inmersión. Se puede inflar por medio de tres maneras:

- a) Una manguera conectada al tanque,
- b) Una pequeña botella contenida en el propio chaleco, y
- c) Un tubo para el inflado oral.

Profundimetro: Indica la profundidad a la que se encuentra.

Reloj: Determina con exactitud el tiempo de buceo (Fig.3).



(Figura No. 3)

Equipo accesorio:

- **Cuchillo:** es necesario para bucear en muchos países. Permite cortar cabos abandonados o redes a la deriva que pudieran poner en peligro la vida del buceador.
- **Linterna o foco:** en las inmersiones diurnas ayudan a ver en cuevas y en las rocas o zonas con poca luz. En las inmersiones nocturnas son imprescindibles. Las linternas suelen ser de menor potencia y a pilas, mientras que los focos suelen ser de mayor potencia y con batería recargable.
- **Carrete:** contiene un cabo de gran longitud que permite al buceador orientarse en recorridos complejos.

- **Brújula:** para orientarse bajo el agua.
- **Cyalume o luz química:** se atan a la botella o al chaleco durante inmersiones nocturnas para facilitar la localización al resto de buceadores.
- **Pizarra subacuática:** permite la comunicación escrita o gráfica bajo el agua con los compañeros.
- **Sonajero, maraca o bocina:** permiten avisar mediante señales acústicas a un buceador próximo.

2.5 Fundamentación Legal

2.5.1 La Ley del Deporte, Educación Física y la Recreación entre sus artículos señala:

Artículo 1.- Del ámbito y objeto.- Las disposiciones del presente Reglamento regularán la aplicación de la Ley del Deporte, Educación Física y la Recreación, para la adecuada utilización de la infraestructura y el desarrollo de las organizaciones deportivas en la búsqueda constante y sostenida del acondicionamiento físico de toda la población, la promoción del desarrollo integral de las personas, el impulso del acceso masivo al deporte y a las actividades deportivas a nivel formativo, la práctica del deporte de alto rendimiento y la participación de las personas con discapacidad.

2.5.2 LEY DEL TURISMO

2.5.2.1 Título segundo. De las actividades turísticas

Capítulo 1. De las actividades turísticas y su categorización. Esta Ley entre otros artículos señala lo siguiente:

Art. 41.- Alcance de las definiciones contenida en este reglamento.- Para efectos de la gestión pública y privada y la aplicación de las normas del régimen jurídico y demás instrumentos normativos, de planificación, operación, control y sanción del sector turístico ecuatoriano, se entenderán como definiciones legales, y por lo tanto son de obligatorio cumplimiento y herramientas de interpretación en caso de duda, según lo dispuesto en el Art. 18 del Código Civil ecuatoriano, las que constan en este capítulo.

Art. 42.- Actividades turísticas.- Según lo establecido por el Art. 5 de la Ley de Turismo se consideran actividades turísticas las siguientes:

- a. Alojamiento;
- b. Servicio de alimentos y bebidas;
- c. Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;
- d. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento;
- e. La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y,
- f. Casinos, salas de juego (bingo-mecánicos) hipódromos y parques de atracciones establecidas sí al Buen Vivir. Volumen 3, número 1, junio de 2010.

Art. 43.- Definición de las actividades de turismo.- Para efectos de la aplicación de las disposiciones de la Ley de Turismo, las siguientes son las definiciones de las actividades turísticas previstas en la Ley:

a) Alojamiento

Se entiende por Alojamiento Turístico, el conjunto de bienes destinados por la persona natural o jurídica a prestar el servicio de hospedaje no permanente, con o sin alimentación y servicios básicos y/o complementarios, mediante contrato de hospedaje.

b) Servicio de alimentos y bebidas

Se entiende por servicio de alimentos y bebidas a las actividades de prestación de servicios gastronómicos, bares y similares, de propietarios cuya actividad económica esté relacionada con la producción, servicio y venta de

alimentos y/o bebidas para consumo. Además, podrán prestar otros servicios complementarios, como diversión, animación y entretenimiento.

c) Transportación

Comprende la movilización de pasajeros por cualquier vía (terrestre, aérea o acuática) que se realice directamente con turistas en apoyo a otras actividades como el alojamiento, la gastronomía, la operación y la intermediación.

d) Operación

La operación turística comprende las diversas formas de organización de viajes y visitas, mediante modalidades como: Turismo cultural y/o patrimonial, etnoturismo, **turismo de aventura** y deportivo, ecoturismo, turismo rural, turismo educativo-científico y otros tipos de operación o modalidad que sean aceptados por el Ministerio de Turismo.

Se realizará a través de **agencias operadoras** que se definen como las empresas comerciales, constituidas por personas naturales o jurídicas, debidamente autorizadas, que se dediquen profesionalmente a la organización de actividades turísticas y a la prestación de servicios, directamente o en asocio con otros proveedores de servicios, incluidos los de transportación; cuando las agencias de viajes operadoras provean su propio transporte.

Art. 45.- Quién puede ejercer actividades turísticas.- El ejercicio de actividades turísticas podrá ser realizada por cualquier persona natural o jurídica, sean comercial o comunitaria que, cumplidos los requisitos establecidos en la Ley y demás normas aplicables y que no se encuentren en las prohibiciones expresas señaladas en la Ley y este Reglamento, se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual de las actividades turísticas establecidas en este artículo.

2.5.2.2 REGLAMENTO GENERAL DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS:

AGENCIAS DE VIAJES

Art. 77.- Definición.- Son consideradas agencias de viajes las compañías sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, en cuyo

objeto social conste el desarrollo profesional de actividades turísticas, dirigidas a la prestación de servicios en forma directa o como intermediación, utilizando en su accionar medios propios o de terceros.

El ejercicio de actividades propias de agencias de viajes queda reservado exclusivamente a las compañías a las que se refiere el inciso anterior, con excepción de las compañías de economía mixta, formadas con la participación del Estado y el concurso de capital privado; por lo tanto, será considerado contrario a este reglamento todo acto ejecutado dentro de estas actividades, por personas naturales o jurídicas que no se encuentren autorizadas dentro del marco legal aquí establecido

OPERADORAS:

Art. 82.- Agencias de viajes operadoras.- Son agencias de viajes operadoras las que elaboran, organizan, operan y venden, ya sea directamente al usuario, otros dos tipos de agencias de viajes, toda clase de servicios y paquetes turísticos dentro del territorio nacional, para ser vendidos al interior o fuera del país.

Art. 89.- Servicios de agencias operadoras.- Todos los servicios prestados por las agencias operadoras, de acuerdo a las atribuciones de su clasificación, pueden ser ofertados y vendidos, directamente, tanto nacional como internacionalmente.

En Operadoras la actividad se desenvolverá dentro del siguiente marco:

1. Proyección, organización, operación y venta de todos los servicios turísticos dentro del territorio nacional;
2. Venta, nacional e internacional, de todos los servicios turísticos a ser prestados dentro del Ecuador, sea directamente o a través de las agencias de viajes;
3. Venta directa en el territorio ecuatoriano de pasajes aéreos nacionales, así como de cualquier otro tipo de servicios de transporte marítimo o terrestre dentro del país;

4. Reserva, adquisición y venta de boletos o entradas a todo tipo de espectáculos, museos, monumentos y áreas naturales protegidas dentro del país;
5. Alquiler de útiles y equipos destinados a la práctica del turismo deportivo dentro del país;
6. Flete de aviones, barcos, autobuses, trenes especiales y otros medios de transportación.
7. Alquiler de útiles y equipos destinados a la práctica del turismo deportivo dentro del país;
8. Prestación de cualquier otro servicio turístico que complemente los enumerados en el presente artículo.

Para la operación de los programas turísticos dentro del país, las agencias deberán utilizar **guías turísticos**, que posean sus licencias debidamente expedidas por el Ministerio de Turismo, previa la evaluación correspondiente.

Para la operación del transporte turístico dentro del país, la operadora deberá exhibir en el vehículo su nombre y número de registro. Los guías responsables del transporte deberán portar siempre su licencia debidamente autorizada, al igual que la orden de servicio sellada y fechada por la operadora a su cargo. No podrá prestar el servicio de transporte turístico ninguna persona natural o jurídica, que no esté registrada legalmente en el Ministerio de Turismo, como agencia de viajes operadoras.

CAPÍTULO III

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipos de Investigación

Bibliográfica: Se consultará documentación publicada: investigaciones, publicaciones periódicas, textos, revistas que nos ayuden a formar nuestro contexto de investigación, así como las publicaciones presentes en la web que detallen la actividad turística del cantón General Villamil Playas como de la actividad objeto de estudio.

De campo: Por medio de nuestros instrumentos de la investigación en la misma ciudad de Playas entrevistaremos y encuestaremos a los actores directos de la actividad.

Descriptiva: Relata los componentes encontrados en la ciudad de Playas, los mismos que dieron cabida al inicio de la investigación para su probable solución.

Analítica: Se examinará toda la información recabada de nuestra situación problema y se someterá al rigor científico para su interpretación.

3.2 Métodos de Investigación

Método Teórico Inductivo- deductivo: A partir de la información recabada sobre la ciudad de Playas nos guiaremos hacia la respuesta de nuestra hipótesis y por medio de los resultados obtenidos de nuestros instrumentos de investigación propondremos las respuestas.

Método Teórico Analítico Sintético: Manejaremos la información obtenida en las encuestas para ser interpretada y representada gráficamente, estudiada holísticamente y presentada como un resultado final.

Histórico lógico: Seguirá una secuencia de acontecimientos que denuncien la actividad del buceo y otros elementos dentro del cantón Playas.

Método Empírico - Observación: Con el empleo de nuestros sentidos documentaremos lo percibido en las matrices de levantamiento de información.

3.3 Técnica de la Investigación

3.3.1. Recolección de la información: Para la realización y obtención de los datos para el desarrollo de esta tesis se aplicó un instrumento de medición de encuestas, entrevistas las cuales fueron analizadas, evaluadas y tabuladas respectivamente.

3.3.2. Encuesta: Será empleada para recolectar la información que ayude aceptar nuestra hipótesis. Si bien la misma, obligada a contestar nuestras interrogantes, facilitan una herramienta importantísima a la hora de obtener los

resultados, definiremos así el nivel de aceptación de la colectividad hacia nuestro producto, así como sus preferencias, opiniones, actitudes y valores.

Este tipo de método ha sido muy empleado en tema de estudio de mercado, la misma arroja datos precisos de las fuentes primarias, a manera de cuestionario ayudará a obtener una información más fiable.

3.3.3. Entrevistas: A líderes de asociaciones comunitarias locales

La entrevista, como comunicación interpersonal establecida entre mi persona el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema, se lo considera el método más eficaz, porque permite obtener una información más completa.

A través de ella como investigadora puedo explicar el propósito del estudio y especificar claramente la información que necesite; si hay interpretación errónea de las preguntas permite aclararla, asegurando una mejor respuesta.

Se podrá definir que la entrevista consiste en obtención de la información oral de parte de una persona (entrevistado) lograda por el entrevistador directamente, en una situación de cara a cara, a veces la información no se transmite en un solo sentido, sino en ambos, por lo tanto una entrevista es una conversación entre el investigador y una persona que responde a preguntas orientadas a obtener información exigida por los objetivos específicos de este estudio.

Para que la entrevista tenga éxito, debe cumplir las siguientes condiciones:

- La persona que responda tiene que conocer la información requerida para que pueda contestar la pregunta.

-La persona entrevistada debe tener alguna motivación para responder, esta motivación comprende su disposición para dar las respuestas solicitadas como para ofrecerlas de una manera verídica.

Como técnica de recolección de datos la entrevista tiene muchas ventajas:

Es aplicable a toda clase de persona, siendo útil con los analfabetos, los niños o aquellas personas que tienen alguna limitación física u orgánica que le dificulte proporcionar respuestas escritas.

3.3.4. Matrices: De recolección de datos.

Albert (2007:232) señala que "*Se trata de una técnica de recolección de datos que tiene como propósito explorar y describir ambientes...implica adentrarse en profundidad, en situaciones sociales y mantener un rol activo, pendiente de los detalles, situaciones, sucesos, eventos e interacciones*".

Dado el primer paso luego de un levantamiento continuo de la información se procederá a estructurar los datos obtenidos de manera informática para su

posterior estudio, este paso es esencial dado que obedece al curso normal de los antecedentes estadísticos a desarrollar.

3.4 Población y Muestra

En la presente investigación la población a estudiarse está conformada por los siguientes segmentos:

- ✓ Visitantes 25.000 al mes en temporada alta.
- ✓ Prestadores de Servicios Turísticos 200.
- ✓ Líderes de asociaciones 10.

De donde se tomará un error máximo admisible del 10%

3.4.1 Fórmula 1

$$n = \frac{PQN}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

Simbología:

n: tamaño de la muestra

PQ: constante de la varianza poblacional (0.25)

N: tamaño de la población

E: error máximo admisible (al 10% 0. 10)

K: coeficiente de corrección del error (2)

$$n = \frac{0,25 \times 200}{(200-1) \frac{(0,10)^2}{(2)^2} + 0.25}$$

$$n = \frac{50}{(199) \frac{0,01}{4} + 0,25}$$

$$n = \frac{50}{(199) 0,0025 + 0,25}$$

$$n = \frac{50}{0,7475}$$

$$n = 67$$

3.4.2 Formula 2

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

Simbología

n: tamaño de la muestra

p: Posibilidad de que ocurra el evento = 0,5

N: tamaño de la población

E: error, se considera el 5% (0,05)

q: Posibilidad de no ocurrencia de un evento = 0,5

Z: Nivel de confianza. Para el 95% = 1,96

$$n = \frac{(25000)(0,5)(0,5)}{\frac{(25000-1)(0,005)^2}{(1,96)^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{6250}{(24999) (0,0025)} + 0,25$$

$$= \frac{6250}{3,8416} + 0,25$$

$$n = \frac{6250}{62,49} + 0,25$$

$$= \frac{6250}{3,8416} + 0,25$$

$$n = \frac{6250}{16,5166}$$

n = 378

Muestra:

TABLA DE INVOLUCRADOS					
GRUPO	POBLACIÓN N	MUESTRA n	%	TIPO DE MUESTREO	TÉCNICA
Asociaciones	10	10	100	Intencional	Entrevista
Prestadores de Servicios Turísticos	200	134	33,5	No probabilístico	Encuesta
Turistas	25000	378	1,5	No Probabilístico	Encuesta
TOTAL	25210	522			

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LOS VISITANTES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

Pregunta N°1

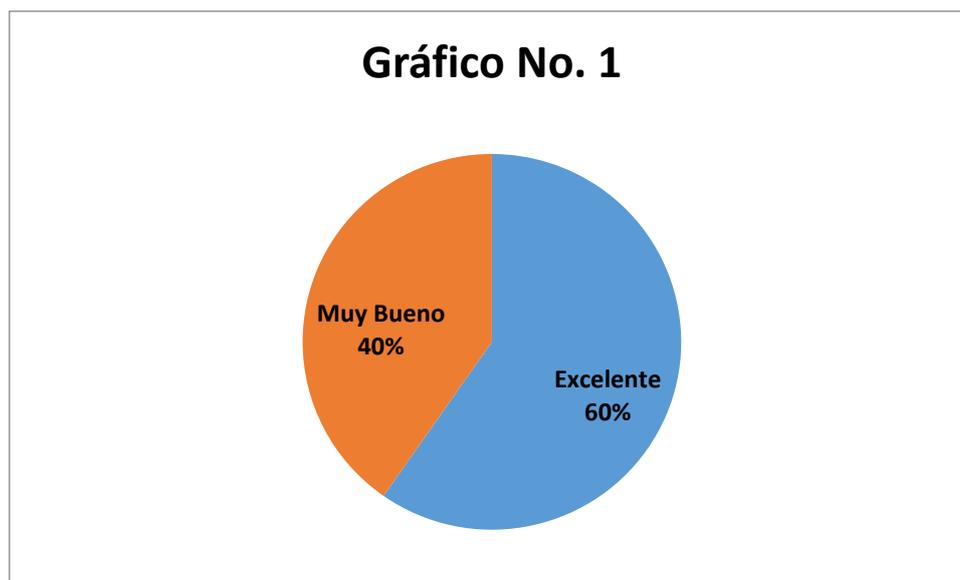
¿Con qué frecuencia visita usted el balneario de General Villamil Playas?

Cuadro N°1

¿Con qué frecuencia visita usted el balneario de General Villamil Playas?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
1	1-2 veces al año	106	28,04%
	3-4 veces al año	147	38,89%
	5-6 veces al año	82	21,69%
	7-8 veces al año	25	6,61%
	9 o más veces al año	18	4,76%
	Total de encuestados		378

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.1.

El 38,89% de los encuestados visita el cantón playas 3-4 veces al año; el 21,69% lo hace de 5-6 veces al año; el 28,04% acude 1-2 veces al año; el 6,61% visita de 7-8 veces al año; y el 4,66% realiza la visita de 9 o más veces al año.

Pregunta N°2

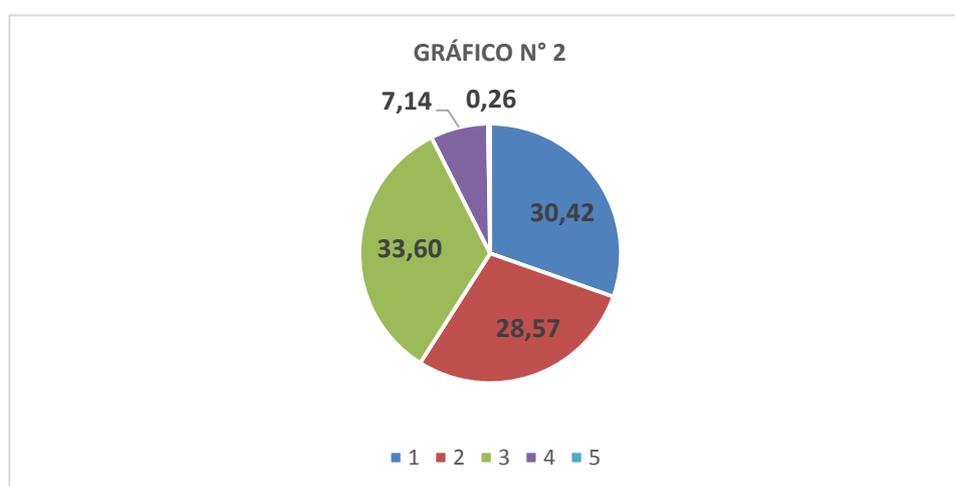
¿Cómo considera usted a General Villamil Playas como destino turístico?

Cuadro N°2

¿Cómo considera usted a General Villamil Playas como destino turístico?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
2	Excelente	115	30,42%
	Muy bueno	108	28,57%
	Bueno	127	33,60%
	Regular	27	7,14%
	Malo	1	0,26%
	Total de encuestados		378

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.2

Según el cuadro N°2 el 33,60% califica de bueno a playas General Villamil como destino turístico.

El 30,42% considera excelente a playas General Villamil como destino turístico.

El 28,57% sostiene que es muy bueno playas General Villamil como destino turístico.

El 7,14% indica que es regular playas General Villamil como destino turístico y el 0,26% considera malo a playas General Villamil como destino turístico.

Pregunta N°3

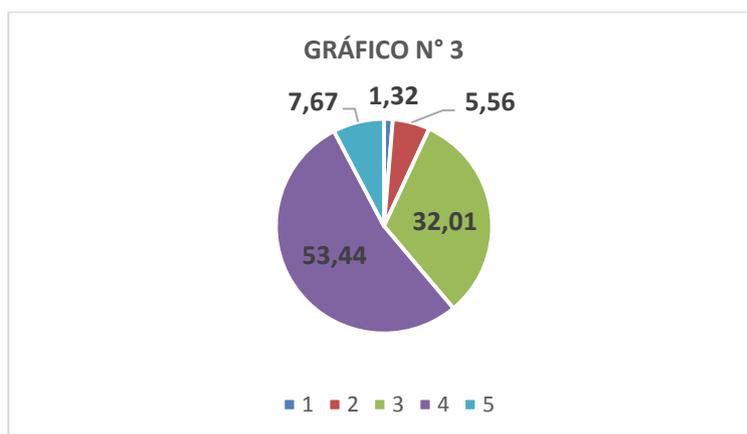
¿Opina usted qué en General Villamil Playas hay opciones de actividades de entretenimiento aparte de la playa?

Cuadro N°3

¿Opina usted que en General Villamil Playas hay opciones de actividades de entretenimiento aparte de la playa?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
3	Muchísimo	5	1,32%
	Bastante	21	5,56%
	Ni mucho, ni poco	121	32,01%
	Poco	202	53,44%
	Absolutamente Nada	29	7,67%
	Total de encuestados	378	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.3

Según el 53,44% de los encuestados cree que existen pocas opciones de actividades en playas General Villamil Playas.

El 32,01% considera que no existe ni muchas ni pocas opciones de actividades en General Villamil Playas.

El 7,67% sostiene que no hay opciones de actividades en General Villamil Playas; el 5,56% indica que hay bastantes opciones en General Villamil Playas y el 1,32% considera que hay muchísimas opciones de actividades en General Villamil Playas.

Pregunta N°4

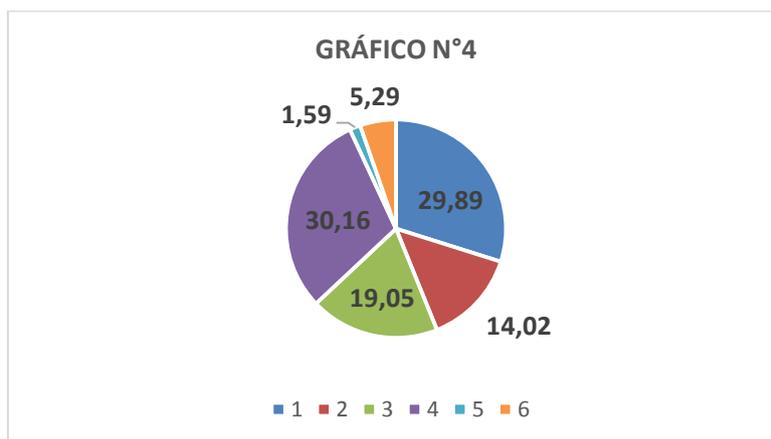
¿De las siguientes actividades turísticas vinculadas, en cuál le gustaría participar?

Cuadro N°4

¿De las siguientes actividades turísticas vinculadas, en cuál le gustaría participar?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
4	Paseo a caballo	113	29,89%
	Motocross	53	14,02%
	Bicicleta de Montaña	72	19,05%
	Cuadron – Boogie	114	30,16%
	Otro	6	1,59%
	Ninguno	20	5,29%
	Total de encuestados	378	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.4

Al 30,16% le gustaría participar en la actividad de Cuadrón; al 29,89% le gustaría participar en Paseos a caballo; al 19,05% le gustaría participar en la actividad Bicicleta de montaña; al 14,02% le gustaría participar en Motocross; al 5,29% no le gustaría participar en ninguna actividad y al 1,59% le gustaría participar en otra actividad.

Pregunta N°5

¿De los siguientes deportes de aventura acuáticos, en cuál le gustaría participar?

Cuadro N°5

¿De los siguientes deportes de aventura acuáticos, en cuál le gustaría participar?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
5	Snorkel	56	14,81%
	Buceo	208	55,03%
	Esquí	41	10,85%
	Surf	30	7,94%
	Otro	12	3,17%
	Ninguno	31	8,20%
	Total de encuestados	378	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.5

Al 55,03% de los encuestados le gustaría participar en Buceo; al 14,81% le agradaría participar en Snorkel; al 10,85% le gustaría participar en la actividad de Esquí acuático; al 8,20% no le gustaría participar en ninguna actividad de deportes acuáticos; al 7,94% de los encuestados le gustaría participar en la actividad de Surf y al 3,17% le gustaría participar en otra actividad de deportes acuáticos.

Pregunta N°6

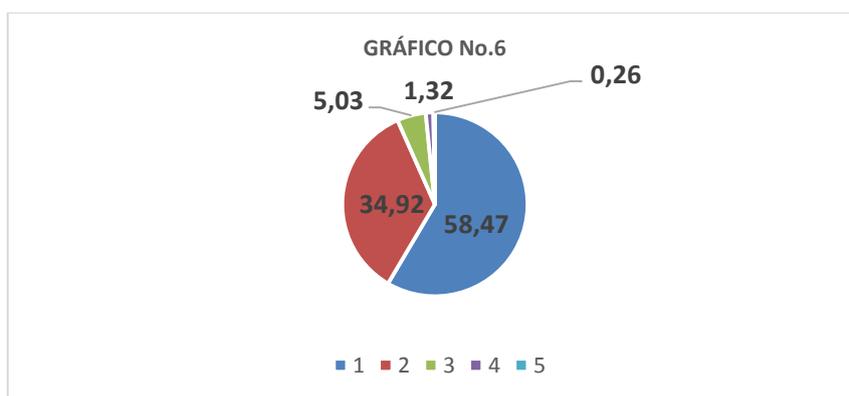
¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos creará opciones de recreación y actividades en la playa?

Cuadro N°6

¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos creará opciones de recreación y actividades en la playa?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
6	Muchísimo	221	58,47%
	Bastante	132	34,92%
	Ni mucho, ni poco	19	5,03%
	Poco	5	1,32%
	Absolutamente Nada	1	0,26%
	Total de encuestados		378

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.6

El 58,47% considera que se crearán muchísimas opciones de recreación y actividades con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos. El 34,92% sostiene que se crearán bastantes opciones de recreación y actividades con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos.

El 5,03% piensa que ni muchas ni pocas opciones de recreación y actividades se crearán con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos. El 1,32% de los encuestados sostiene que se crearán pocas opciones de recreación y actividades con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos.

Pregunta N°7

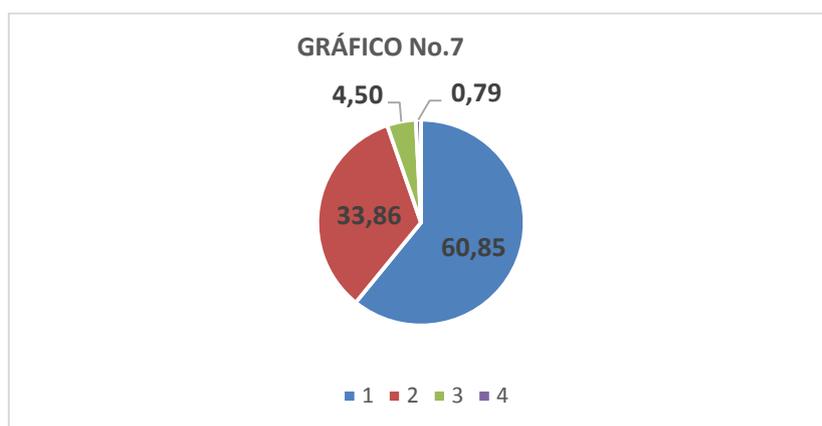
¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos mejorará a la economía local?

Cuadro N°7

¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos mejorará a la economía local?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
7	Muchísimo	230	60,85%
	Bastante	128	33,86%
	Ni mucho, ni poco	17	4,50%
	Poco	3	0,79%
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		378

Fuente: Encuesta aplicada a 378 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.7

El 60,85% cree que con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos mejorará muchísimo a la economía local. El 33,86% considera que con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos mejorará bastante a la economía local.

El 4,50% sostiene que con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos mejorará ni mucho ni poco a la economía local. El 0,79% indica que con la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos mejorará poco a la economía local.

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS PARA DETERMINAR EL PERFIL DE LOS VISITANTES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

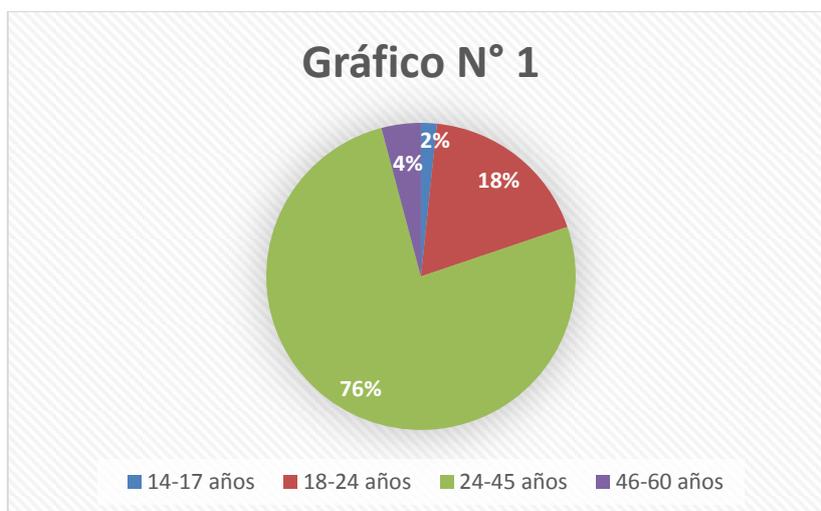
Encuestas realizadas a las personas que respondieron a las preguntas 4 y 5

N° 1 Edad

Cuadro N°1

Edad			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
1	14 - 17	6	1,65%
	18 - 24	66	18,13%
	25 - 45	277	76,10%
	46 - 60	15	4,12%
	Total de encuestados	67	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.1

Según esta encuesta el 76% son visitantes de 24 a 45 años, el 18% de 18 a 24 años; el 4% de 46 a 60 años y el 2% visitantes de 14 a 17 años de edad.

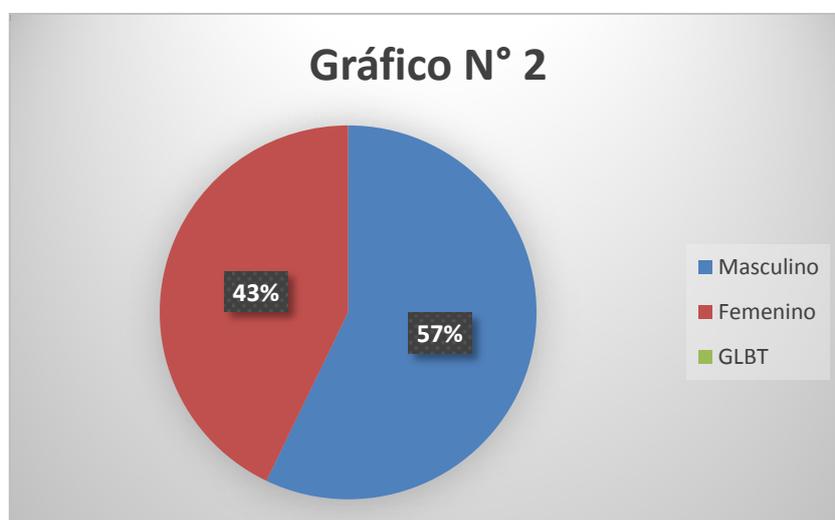
N°2 Sexo/Género del visitante del cantón Playas

Cuadro N°2

Sexo/Género del visitante del cantón Playas			
2	Opciones	Cantidad	Porcentajes
	Masculino	208	57,00%
	Femenino	156	43,00%
	GLBT		
Total de encuestados	364	100%	

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.2

De acuerdo a la encuesta realizada a los visitantes de Playas el 43% pertenecen al sexo Masculino mientras que el 57% al sexo Femenino.

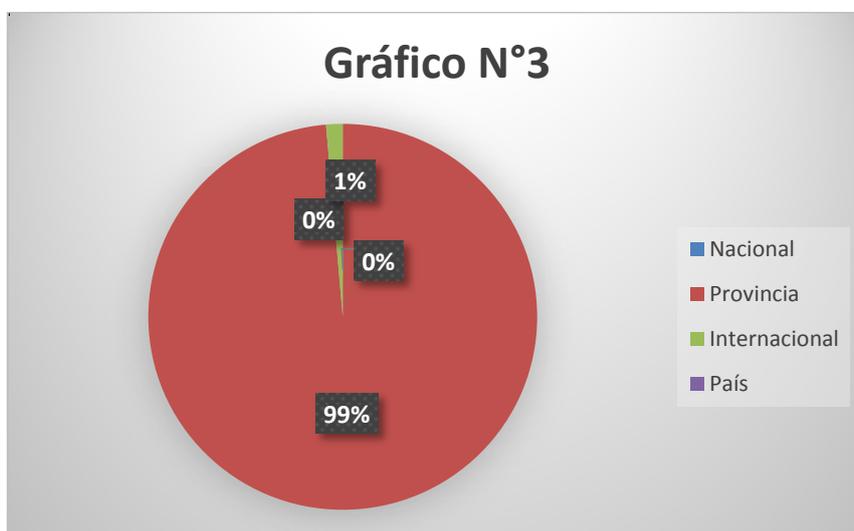
N°3 Procedencia del visitante del cantón Playas

Cuadro N°3

Procedencia del visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
3	Nacional		
	Provincia	359	98,63%
	Internacional	5	1,37%
	País		
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.3

El 99% de los encuestados proceden de las diferentes provincias, mientras que el 1% proceden de otro país.

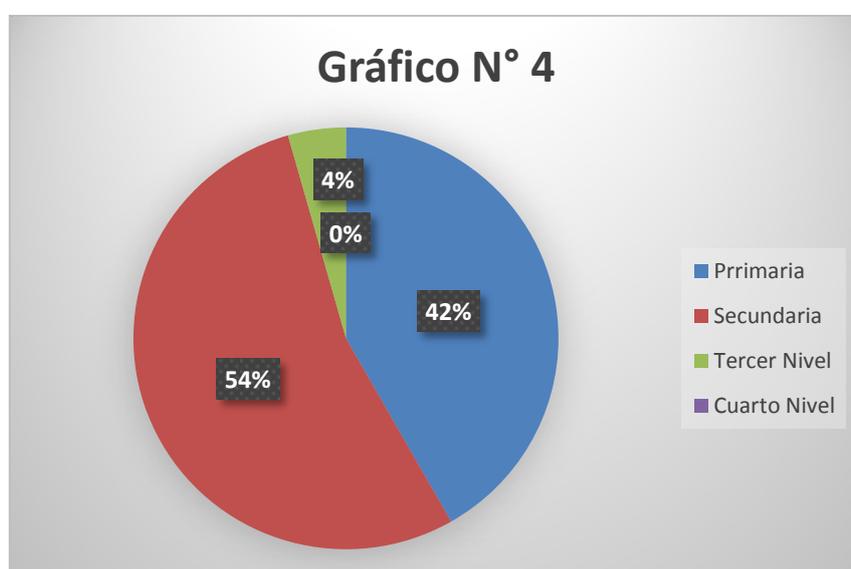
N°4 Instrucción del visitante del cantón Playas

Cuadro N°4

Instrucción del visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
4	Primaria	152	41,76%
	Secundaria	196	53,85%
	Tercer Nivel	16	4,40%
	Cuarto Nivel	-	-
	Total de encuestados		364

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.4

Según nuestra encuesta el 53,85% de los encuestados tiene instrucción secundaria, el 41,76% posee la instrucción primaria y el 4,40% tiene el tercer nivel de educación.

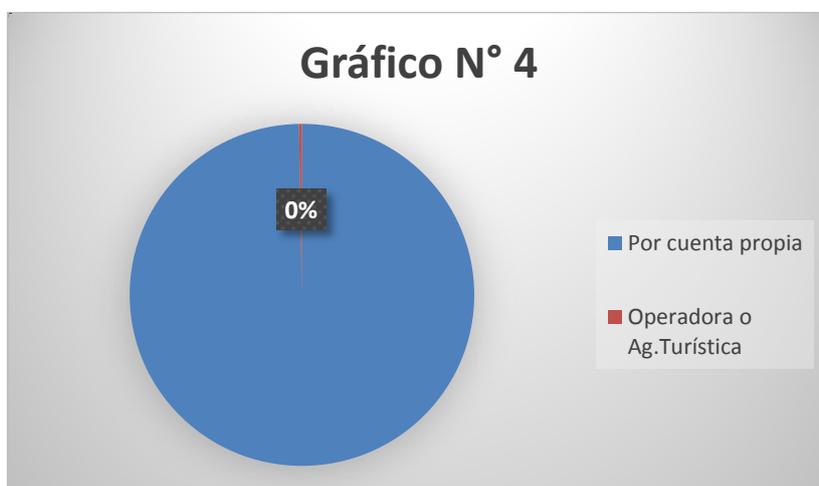
N°5 Modo de viaje del visitante del cantón Playas

Cuadro N°5

Modo de viaje del visitante del cantón Playas			
5	Opciones	Cantidad	Porcentajes
	Cuenta propia	363	99,70%
	Operadora o Agencia turística	1	0,30%
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.5

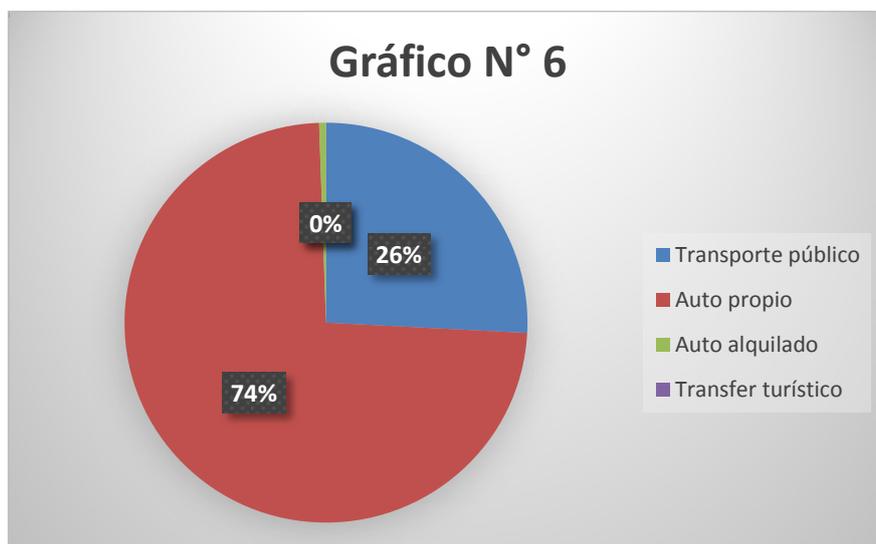
El 99,70% de los encuestados se moviliza por cuenta propia para realizar sus visitas a este balneario mientras que el 0,30% lo realiza por medio de operadora o agencia turística.

N°6 Transporte del visitante del cantón Playas

Cuadro N°6

Transporte del visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
6	Transporte público	94	25,82%
	Auto propio	268	73,63%
	Auto alquilado	2	0,55%
	Transfer turístico		
	Total de encuestados		364

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.6

Según el cuadro de los encuestados el 74% se moviliza con transporte propio mientras que el 26% lo hace por medio del transporte público.

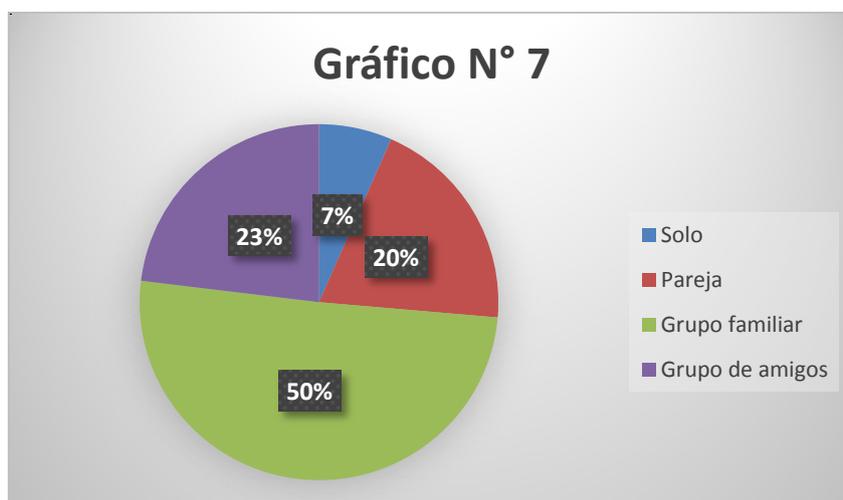
N°7 Acompañante del visitante del cantón Playas

Cuadro N°7

Acompañante del visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
7	Solo	24	6,59%
	Pareja	72	19,78%
	Grupo familiar	184	50,55%
	Grupo de amigos	84	23,08%
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.7

Según los encuestados el 50% realiza su visita en grupos familiares, el 23% lo hace con grupos de amigos; el 20% lo efectúa en pareja y un 7% lo hace solo.

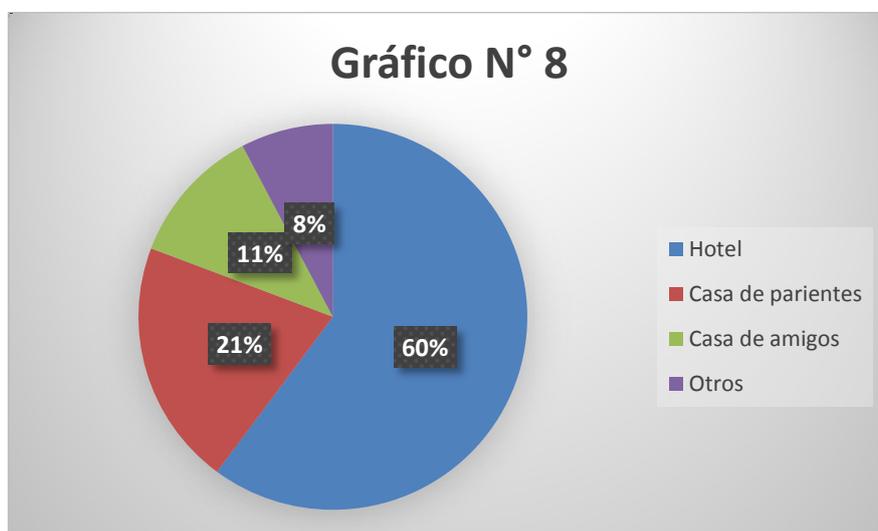
N°8 Hospedaje del visitante del cantón Playas

Cuadro N°8

Hospedaje del visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
8	Hotel	219	60,17%
	Casa de parientes	75	20,60%
	Casa de amigos	42	11,54%
	Otros	28	7,69%
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.8

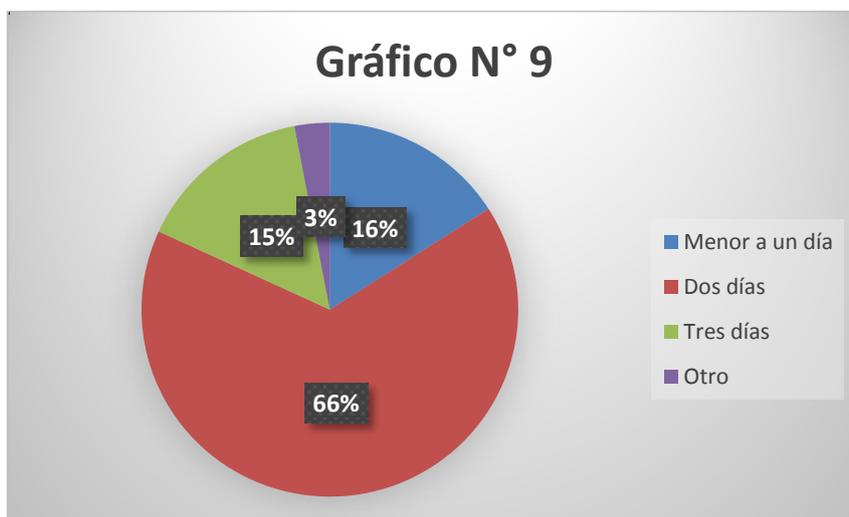
Según nuestra encuesta el 60% de los encuestados se hospeda en hoteles, el 21% lo hace en casa de parientes; el 11% se aloja en casa de amigos y el 8% en otros.

N°9 Permanencia del visitante del cantón Playas

Cuadro N°9

Permanencia del visitante del cantón Playas			
9	Opciones	Cantidad	Porcentajes
	Menor a un día	58	15,93%
	Dos días	240	65,93%
	Tres días	55	15,11%
	Otro	11	3,03%
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.9

Según nuestros encuestados el 66% permanece dos días en este balneario, el 16% lo hace menos de un día; el 15% perdura tres días y el 3% lo hace de otra manera.

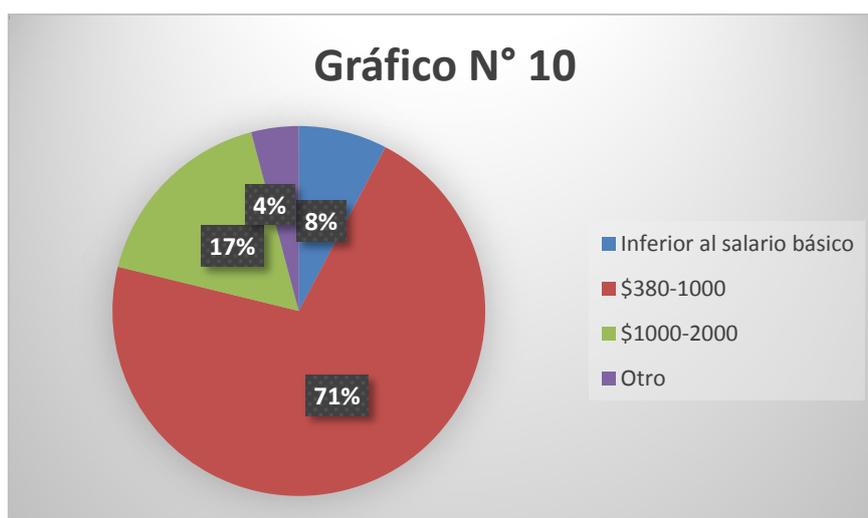
N°10 Ingreso Mensual del visitante del cantón Playas

Cuadro N°10

Ingreso Mensual del visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
10	Inferior al salario básico	28	7,70%
	380 - 1000	259	71,15%
	1000 - 2000	62	17,03%
	Otro	15	4,12%
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.10

El 71% de los encuestados percibe un salario que fluctúa de \$380.00 a \$1.000.00 dólares; el 17% de \$1.000.00 a 2.000.00 dólares; el 8% tiene ingresos menores al salario básico y un 4% otro tipo de ingreso.

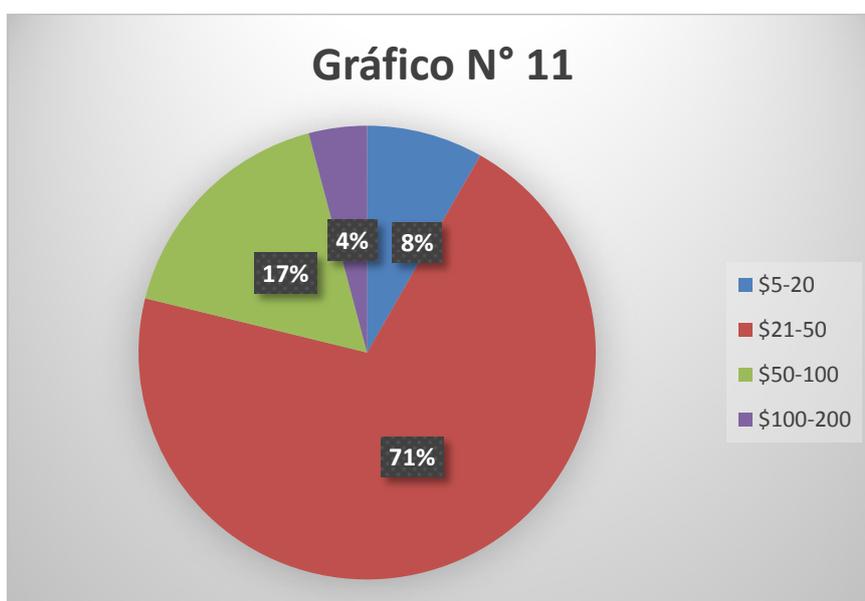
N°11 Cuánto está dispuesto a pagar el visitante del cantón Playas

Cuadro N°11

¿Cuánto está dispuesto a pagar el visitante del cantón Playas			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
11	5 – 20	30	8,25%
	21 – 50	257	70,60%
	50 – 100	62	17,02%
	100 – 200	15	4,12%
	Total de encuestados	364	100%

Fuente: Encuesta aplicada a 364 visitantes de General Villamil Playas.

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.11

El 71% de los encuestados está dispuesto a pagar por esta actividad de \$21.00 a \$50.00 dólares, el 17% de \$50.00 a \$100.00 dólares; el 8% de \$5.00 a \$20.00 dólares y el 4% de \$100 a \$200 dólares.

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A LOS PRESTADORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

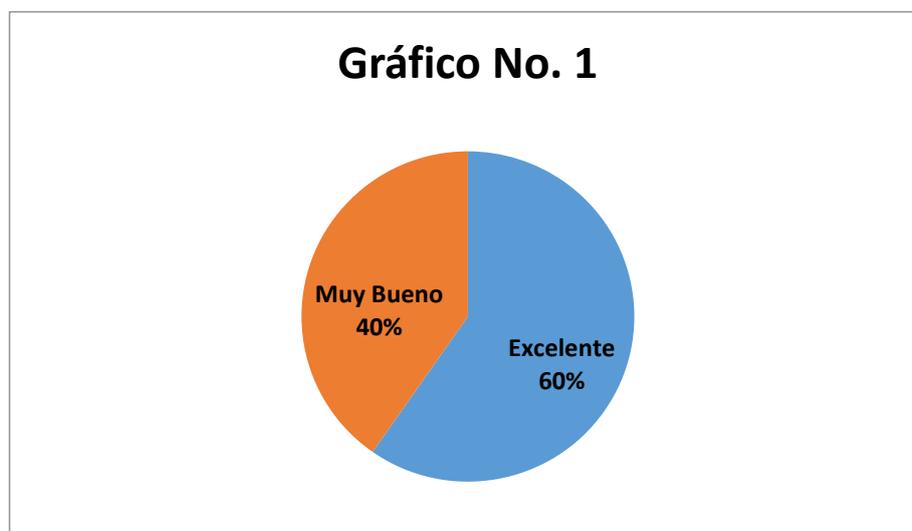
Pregunta N°1

¿Cómo considera usted al cantón Playas como destino turístico?

Cuadro N°1

¿Cómo considera usted al cantón Playas como destino turístico?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
1	Excelente	80	59,70%
	Muy Bueno	54	40,30%
	Bueno	-	-
	Regular	-	-
	Malo	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.1

El 60% de los prestadores de servicios considera al cantón Playas como un excelente destino turístico, mientras que el 40% cree que este cantón es muy bueno como destino turístico.

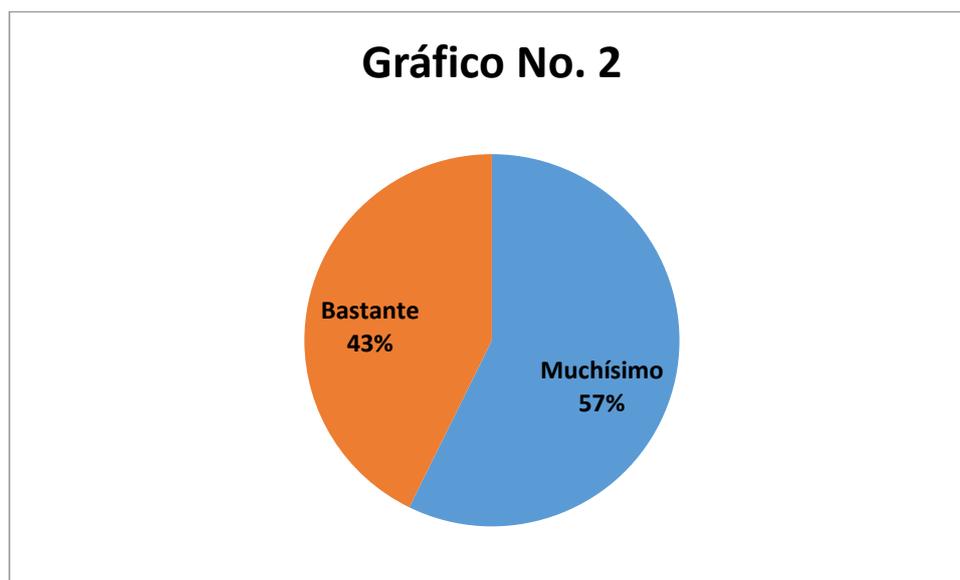
Pregunta N°2

¿Usted ha percibido que el turismo en Playas ha generado beneficios económicos a la comunidad?

Cuadro N°2

¿Usted ha percibido que el turismo en Playas ha generado beneficios económicos a la comunidad?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
2	Muchísimo	76	56,72%
	Bastante	58	43,28%
	Ni mucho, ni poco	-	-
	Poco	-	-
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.2

El 57% de los encuestados estima que el turismo en playas ha generado muchísimos beneficios económicos a la comunidad.

El 43% considera que el turismo ha generado bastantes beneficios económicos a la comunidad del cantón Playas.

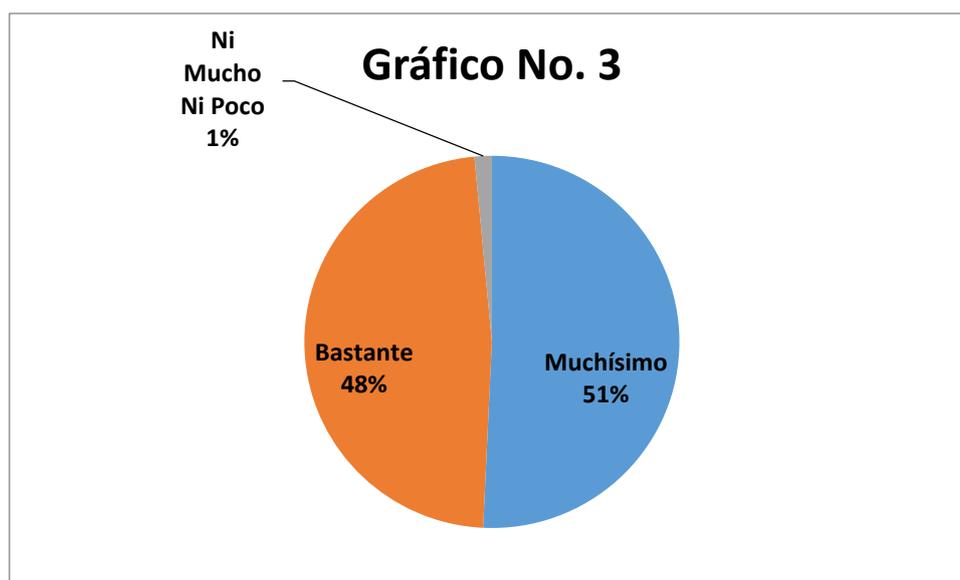
Pregunta N°3

¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos aporta favorablemente a la economía local?

Cuadro N°3

¿Cree usted que la implementación de centros que presten servicios de deportes acuáticos aporta favorablemente a la economía local?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
3	Muchísimo	68	50,75%
	Bastante	64	47,76%
	Ni mucho, ni poco	2	1,49%
	Poco	-	-
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.3

El 51% de los encuestados piensa que la implementación de centros que presten servicios en deportes acuáticos aportan muchísimo a la economía local; el 48% cree que aportan bastante a la economía y el 1% considera que no aporta ni mucho ni poco a la economía local.

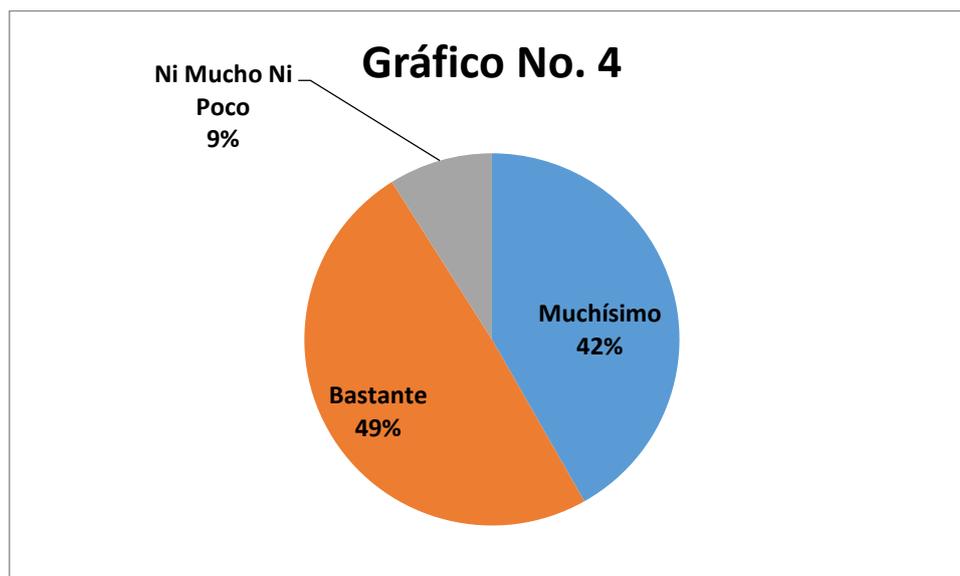
Pregunta N°4

¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aporta a crear plazas de ocupación laboral a los habitantes del cantón?

Cuadro N°4

¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aporta a crear plazas de ocupación laboral a los habitantes del cantón?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
4	Muchísimo	56	41,79%
	Bastante	66	49,25%
	Ni mucho, ni poco	12	8,96%
	Poco	-	-
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.4

El 49% cree que la implementación de un centro de buceo contribuirá bastante a crear plazas de ocupación laboral en Playas, el 42% piensa que aporta muchísimo, mientras que el 9% considera que no ayuda ni mucho ni poco.

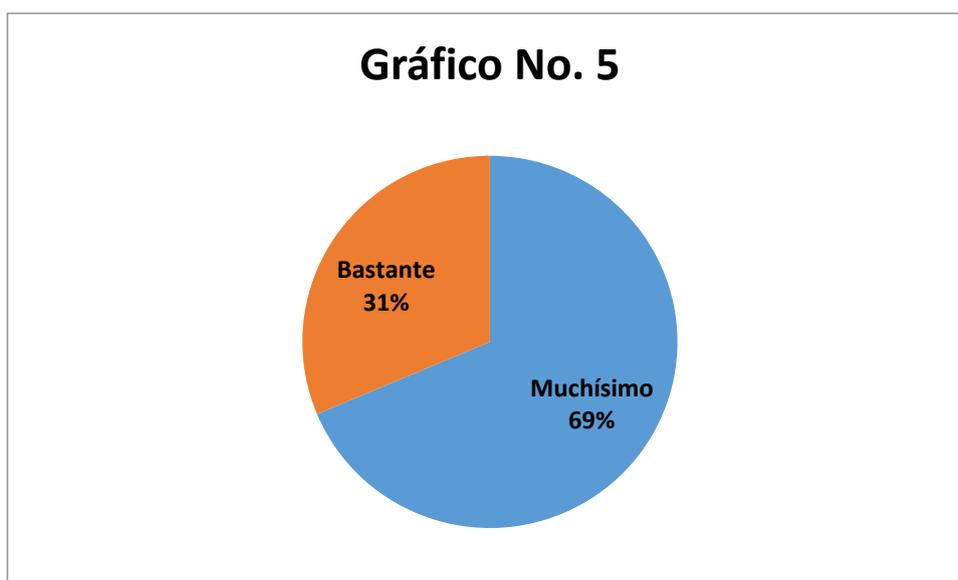
Pregunta N°5

¿Opina que la creación de un centro de buceo en la zona impulsaría al gasto turístico en servicios turísticos de alimentación, transporte y hospedaje?

Cuadro N°5

¿Opina que la creación de un centro de buceo en la zona impulsaría al gasto turístico en servicios turísticos de alimentación, transporte y hospedaje?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
5	Muchísimo	92	68,66%
	Bastante	42	31,34%
	Ni mucho, ni poco	-	-
	Poco	-	-
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.5

El 69% de los encuestados piensa que la implementación de un centro de buceo impulsaría muchísimo al gasto turístico en el sector de Playas y un 31% cree que la implementación de un centro de buceo estimularía bastante al gasto turístico en este balneario.

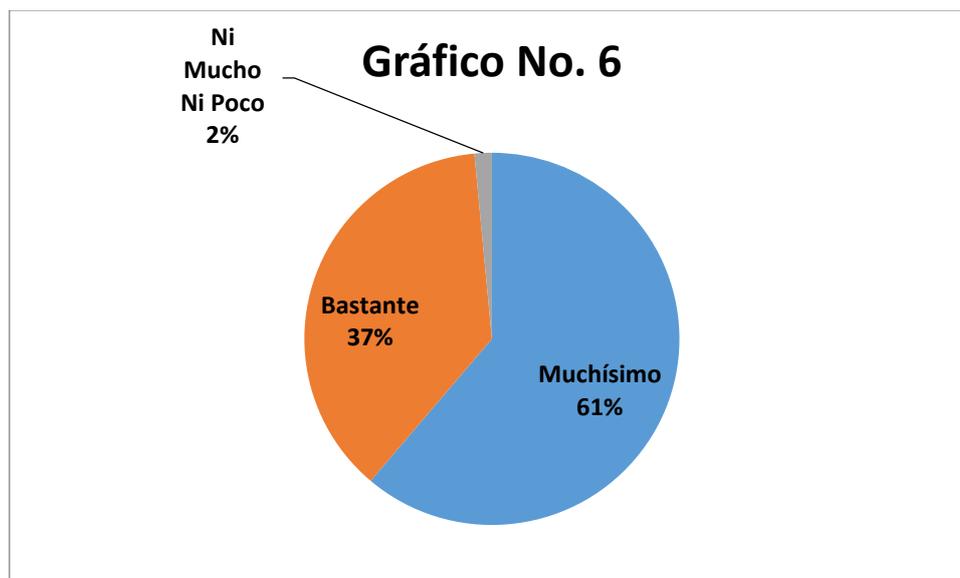
Pregunta N°6

¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aportará a elevar el gasto turístico en prestadores de servicios informales e indirectos al turismo?

Cuadro N°6

¿Cree usted que la implementación de un centro de buceo aportará a elevar el gasto turístico en prestadores de servicios informales e indirectos al turismo?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
6	Muchísimo	82	61,19%
	Bastante	50	37,31%
	Ni mucho, ni poco	2	1,49%
	Poco	-	-
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.6

El 61% de los encuestados considera que la implementación de un centro de buceo aportará muchísimo a elevar el gasto turístico en prestadores de servicios del sector, mientras que el 37% piensa que ayudará bastante a elevar el gasto turístico, y el 2% cree que aportará ni mucho ni poco.

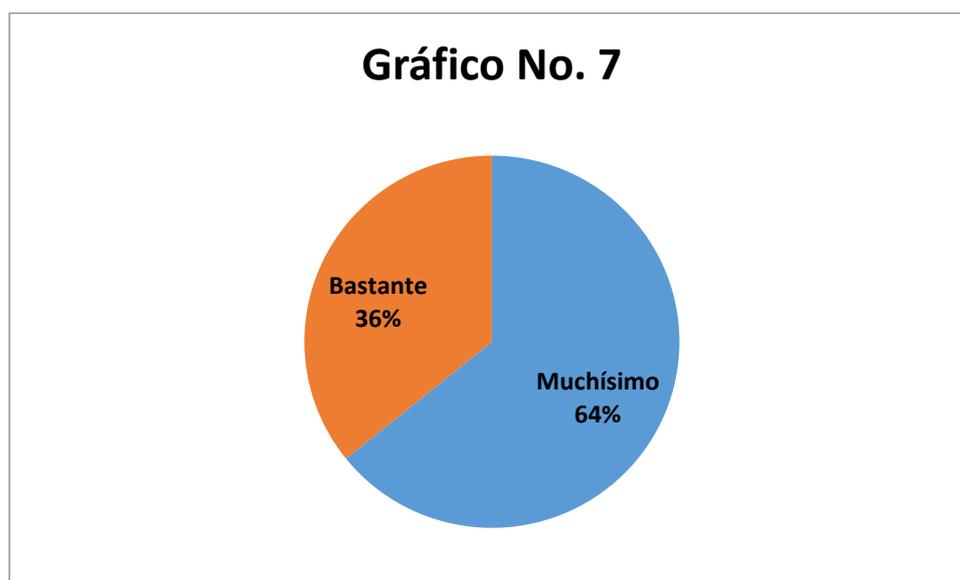
Pregunta N°7

¿Opina que la creación de un centro de buceo en el cantón aportaría a diversificar la oferta turística de Playas?

Cuadro N°7

¿Opina que la creación de un centro de buceo en el cantón aportaría a diversificar la oferta turística de Playas?			
	Opciones	Cantidad	Porcentajes
7	Muchísimo	86	64,18%
	Bastante	48	35,82%
	Ni mucho, ni poco	-	-
	Poco	-	-
	Absolutamente Nada	-	-
	Total de encuestados		134

Fuente: Encuesta aplicada a 134 prestadores de servicios turísticos de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.7

El 64% de los encuestados opina que la creación de un centro de buceo colaboraría muchísimo a diversificar la oferta turística del sector mientras que un 36% cree que participaría bastante.

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS VISITANTES Y PRESTADORES DE SERVICIOS DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

En base al análisis de los resultados, arrojados por las encuestas realizadas a los visitantes de este balneario se logró evidenciar que, un buen porcentaje de encuestados (53,44%) concluyó en que existen pocas opciones de actividades de entretenimiento acuáticos en este sector, por lo que, se hace imperante la creación de nuevas actividades que busquen satisfacer las necesidades del turista.

Un porcentaje importante reveló la gran acogida que tendría por parte de los turistas para realizar el deporte acuático de buceo recreativo, dejando entrever que esta actividad se puede iniciar en este sector con grandes expectativas.

Se puede decir que los visitantes entre 25 a 45 años de edad y de ingresos entre los \$380 a \$1.000,00 dólares asisten un mayor número de veces a este balneario, indicadores apropiados para poder llevar a cabo esta actividad.

Por otro lado, un elevado porcentaje de encuestados puso en evidencia que la creación de un centro de buceo aportaría a diversificar la oferta turística de playas, por su parte, los prestadores de servicios manifestaron en sus respuestas que la implementación de un centro de buceo en esta localidad aportaría a crear plazas de ocupación laboral beneficiando de manera directa a los residentes del sector y al público en general.

Así mismo una respuesta afirmativa obtuvo el interrogante acerca de la creación de una agencia de buceo y su aporte a la economía de este cantón, dejando demostrada su valiosa contribución al desarrollo socioeconómico de General Villamil Playas y el indudable incremento de visitas tanto de turistas nacionales como internacionales.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS DE ENTREVISTAS A LOS DIRECTIVOS DE LA CÁMARA DE TURISMO Y A LAS ASOCIACIONES DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS

Pregunta N°1

Cuadro No. 1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Un 37,50% de los entrevistados aseveró que el incremento de visitas por parte de los turistas a este cantón se debe en gran parte a la provincialización de la península de Santa Elena, otro 37,50% indicó que se debe a su excelente clima y un 25% por otros motivos.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.1

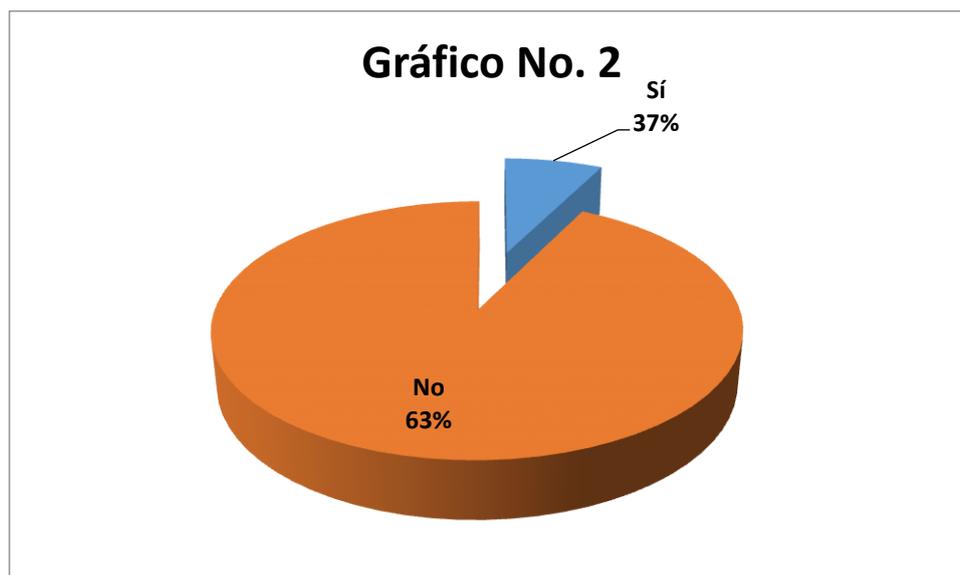
Pregunta N°2

Cuadro No. 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

A pesar de que un 62,50% de los entrevistados considera que este balneario no se encuentra en óptimas condiciones y un 37,50% indica que sí, la mayoría dejó entrever que se están haciendo esfuerzos por parte de los comerciantes y pobladores para que el visitante se sienta atraído cada vez más por estas playas.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.2

Pregunta N°3

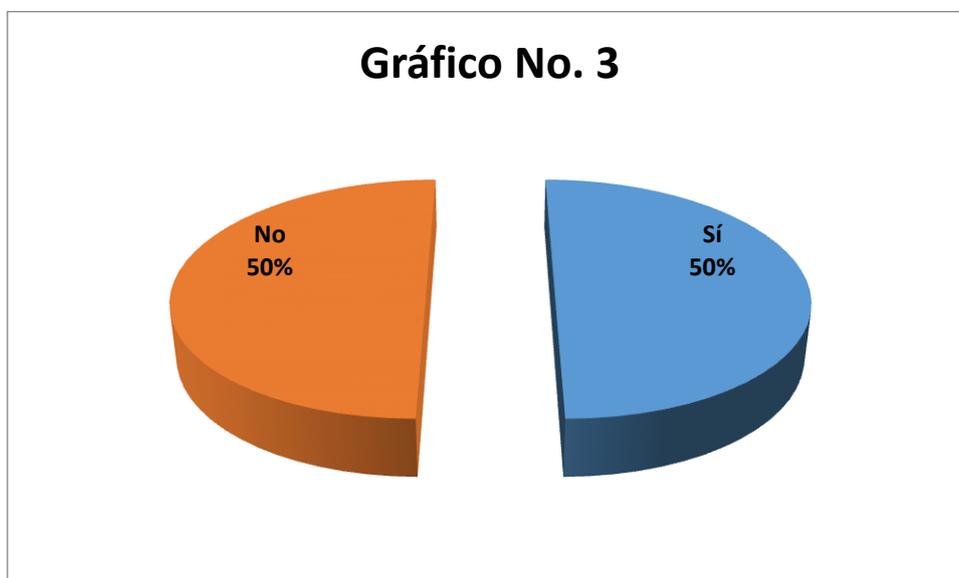
Cuadro No. 3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Un 50% de los entrevistados indicó que este balneario sí posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de ciertas actividades turísticas y un 50% respondió que no.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.3

Pregunta N°4

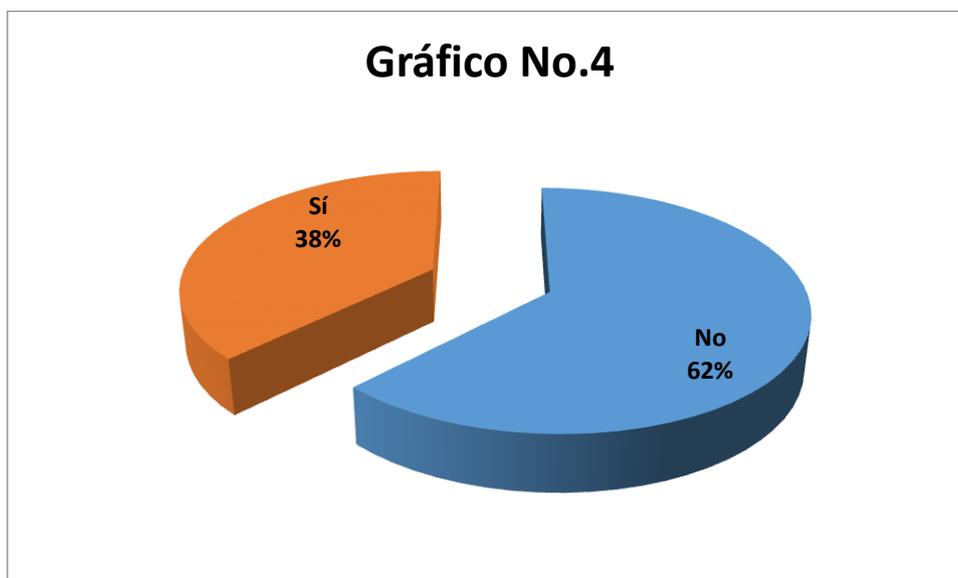
Cuadro No. 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Un 62,50% de los entrevistados indicó que este balneario no posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de ciertas actividades turísticas y un 37,50% respondió que sí, aun así; los entrevistados están de acuerdo en que siempre dependerá para que tipo de actividades sería la infraestructura, porque en muchos casos la actual infraestructura la consideran aceptable para las actividades a realizarse.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.4

Pregunta N°5

Cuadro No. 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se está dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Se pudo notar una aceptación en los entrevistados frente al hecho de que si no existe un excelente trato el turista no regresa, un porcentaje bastante alto indicó que hoy en día los comerciantes de este sector se encuentran más capacitados.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.

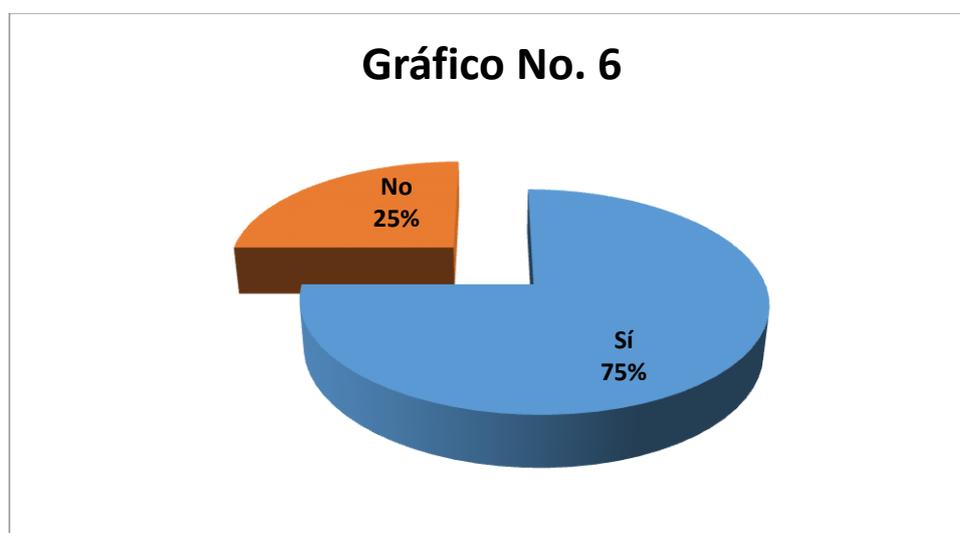
Pregunta N°6

Cuadro No. 6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

Un 75% de los entrevistados coincidieron en que este balneario si está preparado para cubrir la demanda, mientras que un 25% indicó que no estaba preparado.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas
Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.6

Pregunta N°7

Cuadro No. 7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

El 100% de los entrevistados manifestó que la implementación de un centro de buceo en Playas si traerá beneficios económicos importantes al sector.

Fuente: Entrevista realizada a ocho representantes de las Asociaciones de General Villamil Playas

Elaborado por: Autora de la tesis.



Fuente: Cuadro No.7

CAPÍTULO V

V. LA PROPUESTA

1. Introducción

Hoy en día es cada vez más latente la popularidad del turismo de aventura a nivel mundial, éste toma fuerza con cada visitante a los lugares más remotos e inusuales de nuestro país, por que en los altos nevados o en las preciosas playas que bordea nuestro perfil costanero, el turista de esta generación se ve particularmente atraído por ciertos deportes que exigen esfuerzo y mucho riesgo, y cuya meta será la de vivir instantes de elevada adrenalina.

En vista de esta marcada demanda por parte de los viajeros y, aprovechando las bondades de la madre naturaleza sobre nuestro territorio presento a continuación el proyecto **“Creación de Agencia de Buceo en pro de la diversificación turística del sector Playas General Villamil”** como una alternativa a las necesidades que presenta el sector en lo que a opciones de deportes de aventura se refiere y la connotación de la misma por parte de quienes la visitan y de sus pobladores como un relevante aporte a la economía local.

2. Justificación

Actualmente el sector del cantón Playas de belleza paisajista y dueño de un clima envidiable, vive una metamorfosis en cuanto a obras encaminadas a ofrecer un ambiente placentero y adecuado para su visitante, lo cual exige a su vez cambios que proporcionen ingresos representativos para su población comercial.

Así mismo, es incuestionable la falta de negocios que ofrezcan no solo los servicios que cubran las necesidades de los turistas en cuanto al goce de las diferentes actividades en lo que a deportes acuáticos se refiere, sino que estos sean ofrecidos con el nivel y compromiso de calidad que requieren los ocupantes, es así que el proyecto Creación de Agencia de Buceo plantea a todo su público ávido de vivir nuevas sensaciones la opción de disfrutar y divertirse explorando con todas las seguridades que este deporte conlleva, un mundo diferente y atractivo al ojo humano. Porque ningún otro medio se

aproxima a la abundancia, diversidad y vitalidad de un arrecife de coral virgen, donde se pueden observar especies más diferentes en diez minutos que en diez horas en los desiertos más vírgenes por encima del agua (Karl Shreeves).

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo Principal

Ofrecer servicios de deportes acuáticos en el sector del cantón Playas con las competencias generales en materia de aguas profundas y abiertas y sistemas de buceo.

3.2. Objetivos Específicos

3.2.1 En los visitantes:

- Ofrecer el servicio de buceo recreativo mediante el desarrollo de normas mínimas de formación, bajo el cumplimiento de los reglamentos de prevención y seguridad para la ejecución de un buceo seguro.
- Brindar al usuario todo lo que se necesita para convertirse en un buzo mediante la instrucción de un personal altamente calificado.

3.2.2 En los pobladores:

- Acrecentar el mercado mediante la colocación de un público meta.
- Incrementar y dinamizar la economía del sector a través de la creación de plazas de trabajo.

4. Resultados esperados

- Abrir un abanico de opciones al turista.
- Generar ingresos para la población de General Villamil Playas.
- Propiciar el buceo como un deporte indispensable a la hora de visitar este balneario.
- Fomentar el desarrollo de actividades turísticas del sector.

5. Contenido de la propuesta

5.1 Presentación

Playas Diving Center es una agencia de turismo que va a laborar en el cantón General Villamil Playas, contando con la capacitación de personas diestras en la actividad el buceo, con Equipo de SCUBA, ofertado como una actividad recreativa para quienes visitan el balneario, enriqueciendo la imagen de Playas como un nuevo centro turístico de este deporte recreativo.

5.2 Localización física

Entre los criterios seleccionados para evaluar la localización del centro de Buceo se detalla lo siguiente Ubicación

5.2.1. Estratégico

La ubicación de nuestra empresa es en el sector del centro del balneario de Playas a pocos metros del malecón, con esta ubicación permite un fácil desplazamiento de los turistas como también los siguientes:

- Gran movimiento económico
- Acercamiento con los posibles clientes
- Zona de un tránsito favorable

5.2.2. Económico

Es un sitio en el cual su estratificación sirve para mayor comodidad en sus servicios públicos (agua, teléfono, energía eléctrica).

5.2.3. Adaptable

Características del lugar:

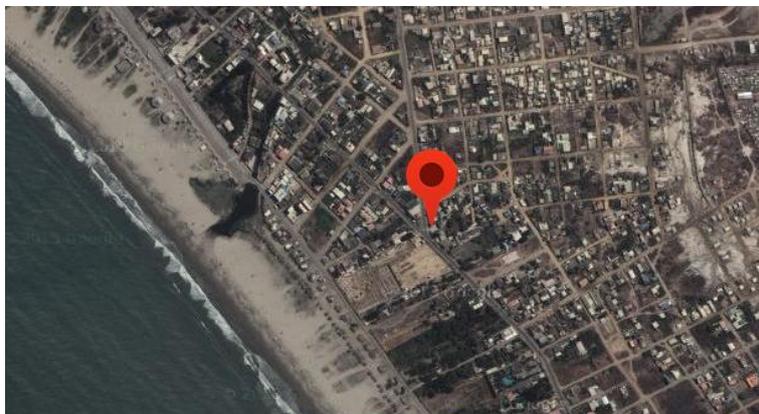
Espacioso en su desplazamiento para las diversas áreas administrativas, de ventas y atención al cliente. Nuestro local está distribuido de la siguiente manera:

- Nuestras oficinas administrativas.
- Espacio físico para capacitación y charlas a los turistas.
- El área de bodega donde va a estar ubicado nuestro equipo de buceo.

5.2.4. Disponibilidad de servicios básicos

Este factor representa de manera general la facilidad de acceso a los servicios básicos con lo que cuenta cada ciudad.

5.2.6. Croquis local Playas Diving Center

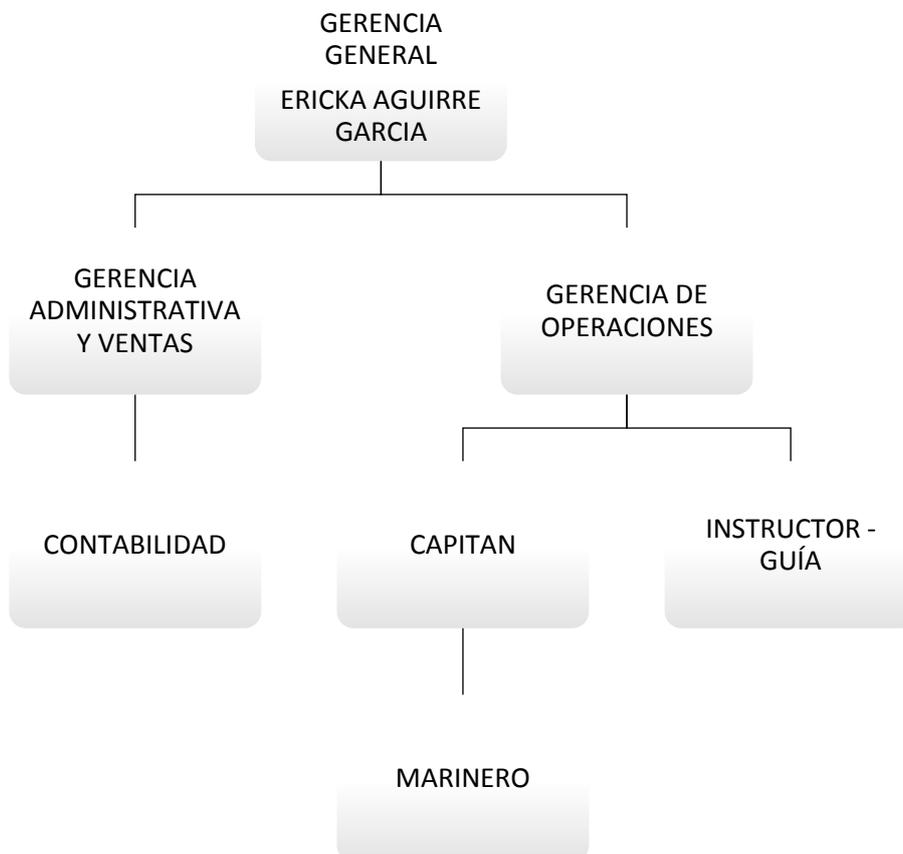


5.3 Estructura organizativa de la empresa



La estructura organizacional se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades del centro de buceo, en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, y en este caso con los subalternos de la logística hacia las rutas de recreación.

En nuestra empresa hemos elaborado un organigrama con una estructura de visión para el futuro, que se dividirá de la siguiente manera:



5.4. Funciones administrativas y responsabilidades

5.4.1. Gerencia General

Entre sus funciones están:

- Representar legalmente la empresa;
- Diseñar el plan de trabajo a mediano y corto plazo;
- Contratar al personal de la empresa;
- Buscar la promoción y vinculación de la empresa en nuevos mercados
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes operativos de operadoras de turismo y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

5.4.2. Gerencia Administrativa y Ventas

Entre sus funciones están:

- Conocimiento y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint;
- Análisis del volumen de ventas, costos y utilidades.
- Administrar los recursos financieros y humanos de la empresa;
- Verificar los procesos operacionales;
- Control de los reportes contables;
- Supervisar las ventas; administrar las relaciones con las instituciones financieras y tarjetas de crédito;
- Realizar los contratos y convenios de personal e institucional; presentar reportes mensuales de las ventas, manejo de caja chica;
- Realizar las encuestas y recopilación de la información necesaria de los clientes.
- Receptar las reservas realizadas por las agencias de viajes y operadoras.
- Atención a los clientes “walk in”;
- Facturación y cobro de los tours contratados;
- Comprobar documentos que verifiquen la instrucción y práctica de buceo de los clientes;

- Coordinar las ventas con las agencias que mantienen convenios con la empresa.

5.4.3. Gerencia de operaciones

Entre sus funciones están:

- Verificar competencias del personal de operaciones;
- Generar y promover cursos de capacitación para el personal;
- Control de la calidad y los inventarios de los equipos de operaciones y de seguridad;
- Diseñar y verificar la programación de los paquetes turísticos;
- Presentar planes de desarrollo de nueva infraestructura.

5.4.4. Contador

Entre sus funciones están:

- Manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint, Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o externos y todo aquello que sea requerido por su gestión.
- Habilidad y destrezas para el cálculo de costos de ventas, su análisis y presentación.
- Conocimiento teórico práctico en legislación tributaria
- Llevar la contabilidad general de la empresa;
- Presentar los reportes contables trimestralmente;
- Mostrar balances y estados de situación anuales.

5.4.5. Capitán

Entre sus funciones están:

- Responsable del mantenimiento de la embarcación;
- Control y mando de los marineros;
- Logística, cuidado y mantenimiento de los equipos de navegación;

- Provisiones y materiales para la navegación;

5.4.6. Instructor - Guía Divemaster

Entre sus funciones están:

- Guiar a los turistas durante todo el tiempo de duración del tour o paquete turístico;
- Verificar las normas de seguridad;
- Impartir las instrucciones a los turistas para minimizar los impactos en los sitios de visita;
- Cumplir y controlar las actividades según cronograma de los paquetes turísticos.
- Acompaña y dirige las inmersiones durante las travesías de los tours.

5.4.7. Marinero

Entre sus funciones están:

- Cumplir con las disposiciones del capitán;
- Verificar los horarios establecidos para las travesías;
- Ejecutar las operaciones logísticas de la embarcación;
- Operar la embarcación;
- Mantenimiento de los motores y la fibra.

5.5. Marco Legal

Nuestra empresa debe cumplir ciertos requisitos que nos permitan un correcto funcionamiento.

Se constituirá bajo la denominación de sociedad anónima,

El capital se dividirá en acciones ordinarias, nominativas, e indivisibles.

Debe estar integrado por lo menos con dos accionistas. El capital autorizado no debe excederse del doble del capital suscrito.

Para poder funcionar de forma legal y en el cumplimiento de la legislación ecuatoriana es necesario tener en cuenta los siguientes requisitos:

- 1 Nombre o Razón Social: Playas Diving Center
- 2 **Conformación Jurídica:** Sociedad Anónima
- 3 **Representante Legal:** Ericka Aguirre García
- 4 **RUC:** 0913591707001
- 5 **Actividad Económica:** Turismo
- 6 **Provincia:** Guayas
- 7 **Ciudad:** General Villamil Playas
- 8 **Dirección turística:** Av. Jaime Roldós y calle Paquisha

9 TIPOS DE COMPAÑÍA A CONSTITUIR:	Sociedad Anónima CAPITAL: Suscrito de 800.00 dólares de Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción.
NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	PLAYAS DIVING CENTER
NÚMERO DE ACCIONISTAS	Tres
LUGAR Y FECHA DE CONSTITUCIÓN	General Villamil Playas, 2014-07-30
NOMBRE, NACIONALIDAD Y OCUPACION DE LOS ACCIONISTAS:	Ericka Aguirre García (Gerente General) Cristina Velasco (Socia) Alba García (Socia) Ecuatorianas
OBJETO SOCIAL:	Comercialización de paquetes turísticos de deportes de aventura acuáticos.
DIRECCIÓN DE LA COMPAÑÍA:	Av. Jaime Roldós y calle Paquisha
ADMINISTRADORES DE LA CIA. Y SUS FACULTADES:	Ericka Aguirre García (Gerente General)
REPRESENTANTE LEGAL, JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL:	Ericka Aguirre García (Gerente General)
FACTORES CONTABLES:	Obligada a llevar Contabilidad
FACTORES TRIBUTARIO	Apertura del RUC: 0913591707001 Formulario RUC-01-A Y RUC-01-B

<p>AFILIACIÓN A LA CAMARA DE TURISMO</p>	<p>Requisitos: Copia del RUC Copia del Nombramiento del Representante Legal o mayor accionista de la empresa. Copia de la escritura de constitución de la Compañía. Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. Copia de la cédula de Identidad y certificado de votación del Representante Legal. 1 foto tamaño carnet, del representante legal o del mayor accionista.</p>
<p>PERMISOS MUNICIPALES PATENTES MUNICIPALES</p>	<p>Es el requisito a constituir una empresa en cuyo caso se necesita: Escritura de Constitución de la compañía original y copia. Original y Copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías. Copias de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal. Dirección donde funciona la misma.</p>
<p>PERMISO DEL BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS</p>	<p>Requisitos: Copia del RUC (Registro Único de Contribuyentes), donde conste el establecimiento con su respectiva actividad. Original y copia de la factura de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va con relación con la actividad y área de establecimiento.</p>
<p>ORGANISMOS REGULADORES</p>	<p>Superintendencia de Compañías. Servicio de Rentas Internas.</p>
<p>CÓDIGOS AMPARADOS</p>	<p>Código del Trabajo Ley De Turismo. Ley de Compañías. Ley de Régimen Tributario Interno Salud Ambiental</p>

5.6. Costos de Constitución pre-operativos

DOCUMENTO	COSTO	OBJETO DEL IMPUESTO	BASE LEGAL
RUC	0.00	Registrar e identificar a los clientes con fines impositivos	(RUC) ley de registro Único de Contribuyente y su reglamento
PERMISO DE FUNCIONAMIENTOS MUNICIPALES	45.00	Habilita el desarrollo de las Actividades Comerciales	1.- Ley orgánica de régimen municipal 2.- Ordenanza Municipal
PERMISO DEL BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL	45.00	Recaudar fondos a favor del Benemérito Cuerpo de Bomberos	Ley de defensa contra incendios
REGISTRO SANITARIO	62.00	Permiso obligatorio para desarrollar Actividades Comerciales	Reglamento de tasa de control Sanitario y Permiso de funcionamiento
AFILIACIÓN A LA CAMARA DE COMERCIO	25.00	Promover las actividades Económicas de las empresas	Resolución No 99.1.1.3.0012
AFILIACIÓN AL IESS	15.00	Para afiliar el personal de la empresa	Ley de Seguridad Social y Resolución del IESS
GASTOS NOTARIALES	6.00	Sustentar autenticidad	Legalización a través de Notarios para sustentar. Elaboración de Minuta
IMPUESTO DE 1.5 POR MIL	2.00	Sustituye al impuesto de 1,5 por mil al capital en giro por el impuesto del 1,5 por mil anual sobre los activos totales	Ley 006 de Control Tributario y Financiero
NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	150.00	Legalidad Jurídica	Superintendencia de Compañías
CUENTA BANCARIA CTA. CTE.

6. MERCADO OBJETIVO

6.1. Segmentación de mercado

De acuerdo al perfil del turista nuestra segmentación es la siguiente:

UBICACIÓN GEOGRÁFICA	Balneario de Playas Sector: Norte- Este
EDAD	Jóvenes y adultos mayores
SEXO	Masculino y Femenino
INGRESOS	Precio competitivo
RAZA	Para todo tipo de raza sin excepción
NACIONALIDAD	Ecuatoriana y Extranjera
EDUCACIÓN	Segundo y Tercer Nivel de Estudios Académicos.
TRABAJO	Rendir en un 100%
CLASE SOCIAL	Inferior, media y alta
ESTILO DE VIDA	Activa y Pasiva

6.2. Análisis de la demanda

El cantón General Villamil Playas se ha convertido en un nuevo atractivo turístico de primera línea para la provincia del Guayas, actualmente dentro del Ecuador se considera una oferta turística por su clima y belleza paisajista y playas virtuosas que la convierten en un centro turístico de gran crecimiento, garantizando la conservación del medio ambiente, la calidad de los servicios básicos y la sustentabilidad económica de los mismos.

Tales condiciones, ideales para las actividades y operaciones de turismo submarino o con base en tierra, aseguran que con un mínimo esfuerzo publicitario se obtenga una demanda sustancial en el mercado nacional y aún de mayor preponderancia a nivel internacional.

6.3 Caracterización del potencial del grupo objetivo (operadoras y/o agencias mayoristas)

Realizar actividades turísticas en el mar siempre ha sido un atractivo para cualquier visitante. La oportunidad de descubrir lo que se encuentra bajo el agua resulta fascinante para muchas personas que se animan a realizar buceo recreativo. Estas actividades generan valor para quienes participan en ellas y para los operadores locales, quienes las organizan y hacen posible.

La demanda considera a esta actividad como fundamental en el mercado turístico, considerando que el número de personas que acceden a una recreación de buceo se incrementa anualmente por su deseo de visitar diferentes sitios y vivir nuevas experiencias relacionadas al buceo.

Este visible interés en la actividad abre la posibilidad para la agencia de buceo en el balneario de Playas que va a funcionar, para desarrollar la actividad a través de alianzas estratégicas con operadoras y/o agencias mayoristas nacionales y/o extranjeras, quienes son las encargadas de cumplir el rol de intermediación entre la oferta y la demanda. En la actualidad no existe agencia de viajes de buceo registrada en esta localidad.

Es importante señalar que las agencias mayoristas no venden directamente al consumidor, sino que comercializan sus productos por medio de agencias de viajes. Las otras dos modalidades de agencias, sean estas de tipo internacional y las de actividad dual, tienen como objetivo vender servicios de viajes emisor y también interno, por esto la disminución en el porcentaje de comisiones con las que disponen de las aerolíneas.

En definitiva, exceptuando a las mayoristas, el 95% de las agencias están en disposición de atender al turismo interno, es decir, su infraestructura está disponible para vender a turistas nacionales o extranjeros los servicios que ofrecen los operadores de turismo marino.

Las agencias operadoras y las de dualidad, que también funcionan como operadoras, están dentro de los principales canales de comercialización. A este tipo de agencias son las que acude un perfil de turista extranjero que tiene requerimientos de servicios turísticos; de igual manera el turismo interno o

doméstico tiene como herramienta de acceso a los tour diarios de buceo a este tipo de agencias.

6.4. Definición del grupo potencial de clientes

El perfil del turista al cual va dirigido el producto del proyecto “Creación de Agencia de Buceo en pro de la diversificación turística del sector Playas General Villamil” se puede ver reflejado en la propuesta del estudio realizado por las encuestas donde se identificó a diferentes categorías con respecto al perfil del visitante. En este contexto el perfil del turista se encuentra en las categorías uno y dos de turistas provinciales e internacionales.

El mercado objetivo se extiende al contar con la participación de la Categoría Uno de los visitantes provinciales y nacionales, cuya edad está entre los 25 y 45 años de edad, sus ingresos no son tan significativos provienen de la región costa y sierra y quienes son los de mayor consumo en los comercios locales con base en tierra.

6.5. Situación actual de la demanda

Entre enero y abril del año 2013 y el mismo período en este año 2014, se aumentó en un 16% el número de visitantes al Ecuador, con un ingreso sobre los quinientos millones anuales, es decir, el Ecuador es ya una realidad turística.

El Grupo Pronobis (empresa ecuatoriana) tiene un proyecto interesante para General Villamil Playas: Karibao que es una ciudad totalmente turística que se construirá en Playas.

Actualmente el número de turistas se ha incrementado en el cantón Playas en un 2%, el tipo de alojamiento dio como resultado un nivel más alto de turistas de la costa y de la sierra, siendo la real magnitud del mercado objetivo el cual puede acceder al proyecto de implementación del centro de buceo, en donde no tenemos competencia y es la oferta que se realiza.

“PLANDETUR 2020” Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador. Presenta cifras y tendencias proyectadas sobre el flujo de visitantes.

De acuerdo al PLANDETUR 2020, se considera tres fases de crecimiento durante los próximos 13 años, cada fase con distinto incremento interanual. El primer período fue del 2006 al 2010 con tasas superiores al 8 y 10 por ciento para turismo internacional y nacional respectivamente. El quinquenio siguiente (2011 - 2016) presenta un crecimiento del 9,22% en visitas de extranjeros y en turismo nacional disminuye el ritmo a 4% de incremento anual. Finalmente la tercera y última fase preestablecida en el Plan, del 2017 al 2020, se plantea un período de estabilización tanto en el flujo de visitantes extranjeros al Ecuador como del turismo interno, así se proyecta un crecimiento que no supera el 1% en turismo internacional y del 2,53% en turismo doméstico.

Podemos asegurar que no existe competencia en General Villamil Playas, siendo este el primer centro de buceo que se crea con la aceptación realizada en las encuestas de un 58,47%.

7. PRODUCTO TURÍSTICO



BALNEARIO DE GENERAL VILLAMIL PLAYAS

El producto turístico ofrecido por **Playas Diving Center** se caracteriza por estar dirigido a quienes se interesan en la observación de la vida submarina, ecoturistas que buscan el contacto con la naturaleza mediante la visita de los diferentes sitios y mediante la práctica del snorkeling, natación, buceo, paseos,

y actividades en tierra complementarias y/o alternativas a su visita, siempre en lugares permitidos por Cámara de Turismo Local.

7.1. Descripción del producto.

Playas Diving Center ofrece tours de buceo a bordo de su embarcación en los diferentes puertos del Balneario de Playas en los lugares de aguas profundas y aguas abiertas, el número de salidas es variable de acuerdo a las épocas del año y a la afluencia de los turistas, generalmente son quince como mínimo y veintiocho salidas máximas por mes. Nuestra planta docente incluye expertos de experiencia en buceo profesional.

Contamos con todo el equipo necesario para brindar las clases, desde botellas de aire comprimido hasta embarcaciones.

Es importante dar a conocer a los turistas tanto nacionales como extranjeros los requisitos que debe cumplirse en esta clase de deporte de aventura:

1. Edad mínima de 15 años
2. Certificado médico de buena salud
3. Traje de buceo
4. Saber nadar

Además se ha considerado incluir en el paquete turístico lo siguiente:

1. Equipo SCUBA
2. Embarcación para los buceos en el mar
3. Recarga de botellas
4. Uso de piscina
5. Traslados mar – tierra
6. Kit de instrucción
7. Material de estudio y audiovisual
8. Lunch

Nuestra planta docente incluye profesionales de experiencia en buceo técnico. Contamos con todo el equipo necesario para brindar las inmersiones. Hemos considerado para iniciarnos en este emprendimiento con dos actividades que son:

1. **Tour diarios de buceo (Actividad No. 1)**
2. **Tour de tres días (Actividad No.2)**



MAPA TURÍSTICO DE GENERAL VILLAMIL PLAYAS

7.2. Actividades

7.2.1. Actividad No.1

Tour diario de buceo

Costo: \$ 45.00 SNORKEL

Costo: \$140.00 por día

Diferentes sitios elegidos: Puerto Engabao, Puerto El Pelado, y Puerto El Faro

Dos inmersiones para visitar el suelo submarino en aguas confinadas

Chequeo de equipo SCUBA

Dirigido a turistas que desean tener una experiencia de buceo y tienen su tiempo limitado.

Día 1 Tour diario de buceo Sitio elegido: Puerto Engabao	De 8H00 A 09h45	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saludo inicial-presentación 2. Actividad de integración del grupo 3. Charla de capacitación para la inmersión en aguas confinadas. 4. Donde los aprendices tomarán una lección durante 40 minutos en una piscina donde aprenderán a respirar de manera correcta y las reglas necesarias para bucear con toda seguridad confinadas.
	09H45 A 10h00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Abordo en embarcación para dirigirse al Puerto Engabao.
	10h00 A 12H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los turistas se colocan el equipo de buceo con SCUBA. ➤ El guía verifica que todos se hayan equipado correctamente y que los equipos estén plenamente operativos. ➤ El guía explica las condiciones de la inmersión (Profundidad, visibilidad) y los cuidados que deben tenerse en cuenta (no tocar a los animales, no recoger piedras o conchas.) ➤ Se sumergen 10 ms. De profundidad en el sitio de buceo y realizan un recorrido de aproximadamente 45 minutos. Descubre un mundo sin igual, siente el agua cubriéndote por totalidad la frescura del mar pacífico y maravíllate con una increíble vista atrévete a conocer. ➤ Durante la inmersión el guía está atento del comportamiento de los pasajeros para cerciorar que se cumplen las normas de seguridad y comportamiento. ➤ Luego de 45 minutos de submarinismo el grupo se dirige a la superficie y sube a la embarcación para el lunch.
	13H00 A 14H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El guía verifica que todos sigan equipados correctamente y que los equipos estén enteramente operativos. ➤ Dependiendo de la calidad de la visita y/o el acuerdo previo con los turistas se realizará una segunda inmersión en el mismo sitio o se navegará hasta un segundo sitio de visita. ➤ En el día se realizan generalmente hasta dos inmersiones por grupo de ocho personas.
	15H00 A 16H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En la tarde, la embarcación regresa a General Villamil Playas. Los pasajeros la desocupan y continúan con sus actividades. ➤ La tripulación descarga los equipos, residuos sólidos y realiza el mantenimiento preventivo necesario y otras actividades complementarias (limpieza de la embarcación, abastecimiento de combustible).

7.2.2. Actividad No.2

Tour de tres días

Costo: \$ 350.00 el paquete turístico

Diferentes sitios elegidos: Puerto Engabao, Puerto El Pelado, y Puerto El Faro

Itinerario de tres días (incluido un día de actividad en tierra)

Tres inmersiones para visitar el suelo submarino en aguas confinadas y aguas abiertas.

Chequeo de equipo SCUBA

Dirigido a turistas que desean tener una experiencia de buceo.

Día 1 Elección del destino: Puerto Engabao	09H00 A 09h45	1.Saludo inicial-presentación 2.Actividad de integración del grupo 3.Charla de capacitación 4.Donde los aprendices tomarán una lección durante 40 minutos en una piscina donde aprenderán a respirar de manera correcta y las reglas necesarias para bucear con toda seguridad.
	10H00 A 12h40	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Embarcación para los turistas para dirigirse en los buceos en el mar. ➤ Los turistas se colocan el equipo de buceo con SCUBA. ➤ El guía verifica que todos se hayan equipado correctamente y que los equipos estén plenamente operativos. ➤ El guía explica las condiciones de la inmersión (Profundidad, visibilidad) y los cuidados que deben tenerse en cuenta (no tocar a los animales, no recoger piedras o conchas.) ➤ Se sumergen 10 ms. De profundidad en el sitio de buceo y realizan un recorrido de aproximadamente 45 minutos. ➤ Durante la inmersión el guía está atento del comportamiento de los pasajeros para cerciorar que se cumplen las normas de seguridad y comportamiento. ➤ Luego de 45 minutos de submarinismo el grupo se dirige a la superficie y sube a la embarcación para el lunch.
	14h00 A 15H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El guía verifica que todos sigan equipados correctamente y que los equipos estén enteramente operativos. ➤ Dependiendo de la calidad de la visita y/o el acuerdo previo con los turistas se realizará una segunda inmersión en el mismo sitio o se navegará hasta un segundo sitio de visita. ➤ En el día se realizan generalmente hasta dos inmersiones por grupo de ocho personas.
	15H00 A 16h00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En la tarde, la embarcación regresa a General Villamil Playas. Los pasajeros la desocupan y continúan con sus actividades. ➤ La tripulación descarga los equipos, residuos sólidos y realiza el mantenimiento preventivo necesario y otras actividades complementarias (limpieza de la embarcación, abastecimiento de combustible).

Día 2 Elección del destino: Puerto El Pelado	08h00 A 09H40	1. Saludo inicial-integración 2. Actividad de integración del grupo 3. Charla de capacitación para aguas profundas 4. Embarcación para para dirigirse en los buceos en el mar.
	10h00 A 12H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los turistas se colocan el equipo de buceo con SCUBA. ➤ El guía verifica que todos se hayan equipado correctamente y que los equipos estén plenamente operativos. ➤ El guía explica las condiciones de la inmersión (Profundidad, visibilidad) y los cuidados que deben tenerse en cuenta (no tocar a los animales, no recoger piedras o conchas.) ➤ Se sumergen en el sitio de buceo y realizan un recorrido de aproximadamente 45 minutos. ➤ Admiran uno de los más bellos arrecifes y aprecian el mundo subacuático ubicado entre Engabao y El Pelado.
	12H00 A 13H45	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Luego de 45 minutos de submarinismo el grupo se dirige a la superficie y sube a la embarcación para el lunch.
	13H45 A 15H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El guía comprueba que todos sigan equipados correctamente y que los equipos estén íntegramente operativos. ➤ Dependiendo de la calidad de la visita y/o el acuerdo previo con los turistas se realizará una segunda inmersión en el mismo sitio o se navegará hasta un segundo sitio de visita.
	15H00 A 16:00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Retorno a puerto y desembarque. ➤ Los pasajeros desocupan la embarcación y continúan con sus actividades. ➤ La tripulación descarga los equipos, residuos sólidos y realiza el mantenimiento preventivo necesario y otras actividades complementarias (limpieza de la embarcación, abastecimiento de combustible).

Día 3 Elección del destino: Islas los Pájaros Playa Rosada	09H00 A 09h45	1. Saludo inicial-presentación 2. Actividad de integración del grupo 3. Charla acerca de la historia del cantón
	10H00 A 12h00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Embarcación para los turistas para dirigirse a la isla de los Pájaros conocida como la pequeña Galápagos queda a 45 minutos de los manglares. ➤ Observar el refugio permanente para varias especies de aves como pelícanos, garzas, gaviotas, piqueros de patas azules, patillos, fragatas y numerosas aves. Isla de los Pájaros se ha convertido en un atractivo especial para el turismo ecológico, científico, recreativo y de aventura.
	12h00 A 12H40	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El principal atractivo de la Isla de los Pájaros son aves, pero aquí también se puede disfrutar de las aguas tranquilas, claras y calientes hacen sentir al turista la confianza para disfrutar de ellos sin ningún tipo de riesgo
	13H00 A 15h00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lunch (jugos individuales, agua y sánduches) ➤ Playa Rosada, situada cerca del faro es considerado como un sitio apacible para los bañistas y especial para excursiones. ➤ Visita al hermoso Santuario de la Virgen de la Roca caracterizada por sus poderes milagrosos. ➤ Caminata en Punta el Pelado en la vía a Puerto Engabao es otra agradable y tranquila playa ideal en este tipo de excursiones también se puede acampar y posee una gastronomía deliciosa.
	15H00 A 16H00	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tarde actividad complementaria ➤ Visita y compra de artesanías

Sitios de destinos:



Puerto Engabao



Puerto El Pelado



Puerto El Faro

Fotografías de las Actividades No.1 y 2



7.3. Comercialización del producto

La información general de Playas Diving Center acerca de los paquetes turísticos con sus respectivos precios, así como los enlaces necesarios para realizar las reservas y pagos anticipados vía internet, se encuentra en el sitio web en permanente actualización: www.playasdivingcenter.com

Esta confiabilidad va a permitir posicionar a la empresa en el mercado local, nacional e internacional. Estos elementos abren las posibilidades en distintos canales de mercadeo que se describen a continuación:

- La primera fuente de difusión de los servicios son los propios clientes. Después de haber disfrutado de la calidad de los servicios, ellos se encargan de recomendar la empresa con sus amistades, contactos y familiares.
- A través de los convenios con Agencias y Operadoras turísticas, ofreciendo los diferentes paquetes turísticos con precios exclusivos para ellos de manera tal que se beneficien los turistas y las agencias.

7.4. Promoción del producto

Partiendo del mercado objetivo, de acuerdo al perfil del turista que demandará los servicios de **Playas Diving Center**, nos vemos abocados a priorizar una estrategia de promoción enfocada en los clientes nacionales y extranjeros.

Desarrollo y actualización permanente de nuestro sitio en internet: www.playasdivingcenter.com, con opciones en idiomas inglés, español y hebreo. Un espacio que permita informar todos los atractivos del Balneario de Playas, así como los programas y paquetes turísticos de la empresa, y que posibilite la realización de ventas y reservas por medio de tarjetas de crédito de acuerdo a una programación anual de operaciones.

1. Posicionamiento de la marca a través de presencia en redes sociales como Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Tripadvisor, YouTube, Google. Gracias a la disponibilidad de internet, las estadísticas muestran que alrededor de un 52% de viajeros utilizan las redes sociales para buscar un destino turístico para sus próximas vacaciones. De los cuales un 29% de personas busca ideas de viajes a través de Facebook, y un 14% a través de Tripadvisor. Siendo estas dos redes las más utilizadas al momento de planificar sus vacaciones.

2. “Playas Diving Center” cuenta con perfiles creados en Facebook (página de seguidores) Tripadvisor y LinkedIn. Estas tres redes sociales van a ser monitoreadas y actualizadas de manera diaria. En ellas se debe de contar con los datos de información; con la dirección de la página web para que los visitantes se direccionen a este sitio y se pueda generar contacto con nuestra empresa.

3. Presencia en ferias turísticas con el propósito de forjar alianzas estratégicas con potenciales agencias nacionales e internacionales. En base al perfil de visitantes se deberá priorizar las ferias de buceo a las que se asistirá.

4. Elaboración de catálogos informativos para ser distribuidos en las diferentes agencias de viajes, hoteles, servicios turísticos y otras oficinas con las cuales se mantenga convenios de venta a comisión.

5. Vallas publicitarias:
 - Ubicada en el redondel de entrada a la ciudad de Playas.
 - En el Malecón de Playas en un lugar estratégico que se encuentre a la vista de los visitantes y que llame la atención.

6. Anuncios contratados y publlirreportajes en guías turísticas y revistas especializadas.

8. PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

El monto total de la inversión entre capital propio y financiado de Playas Diving Center es de USD\$ 107.172,00 La mayor cantidad de equipos, maquinarias y materiales para el normal funcionamiento del proyecto, catalogadas como capital propio, son parte de los inventarios, todos estos se encuentran en perfecto estado y las condiciones de seguridad son garantizadas.

Estos rubros tienen un valor de USD 88.953,00 (83% de la inversión). Valor aportado por los tres socias de la empresa, cada una con el 25% de aportaciones propias, y una con el 33% de acciones mayoritarias, el saldo de USD\$18.219,00 (17% de la inversión) se financiará con un préstamo bancario a efectuarse en el Banco de Guayaquil a cuatro años plazo.

INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER			
Infraestructura			
Compra / Existencia de Lancha	1	4.000	4.000
Adecuación de la lancha	1	9.000	9.000
Maquinaria y equipos			
Motor fuera de borda 4t 200hp	1	25.000	25.000
Motor fuera de borda 4t 100hp	1	18.000	18.000
Compresor Bauer 2tan/por hora	1	1.500	1.500
Equipos de navegación			
GPS mapa	2	800	1.600
Radio VHF estacionario con DSC	1	280	280
Compas magnético	1	75	75
Cartas navegación y citos de fondeo IOA21	1	5	5
Compas Punta Seca	1	25	25
Epirb	1	1.000	1.000
Paralelas	1	25	25

Radio VHF Portátil	1	250	250
Oxígeno a bordo	1	500	500
Equipos de Seguridad			
Chalecos salvavidas	18	50	900
Aros salvavidas	2	60	120
Extintor CO2	1	80	80
Extintor Foam	1	70	70
Bomba de achique	1	120	120
Equipo primeros auxilios	1	40	40
Bomba de agua dulce	1	250	250
Pitos para Chalecos	18	6	108
Luces para Chalecos	18	25	450
Bengalas	4	30	120
Equipo básico de tratamiento de enfermedades	1	650	650
Equipos de Operación			
Trajes de Neopreno para buceo 7mm	20	250	5.000
Máscaras	20	45	900
Tubos	20	10	200
Tanques	35	210	7.350
Bcd	15	400	6.000
Octopus	14	400	5.600
Cinturones con Plomos	16	40	640
Botas	10	30	300
Guantes	10	25	250
Aletas para Snorkel	15	45	675
Aletas para Buceo	15	85	1.275
Rótulos	4	10	40
Compas	1	50	50
Escuba Tuva	10	5	50
Dive Alert	4	45	180
Trajes de Neopreno para Snorkel	10	60	600
Toallas	20	15	300
Basureros	3	25	75
Linternas	4	180	720
Cámaras	2	300	600
Computadoras de Buceo	4	1.500	6.000
Planta de tratamiento	1	1.500	1.500
Equipo básico derrame de hidrocarburos	1	1.300	1.300
Escalera retráctil	1	350	350
Otros			

Baterías	3	100	300
Caja de herramientas para máquina	1	40	40
Hieleras	1	180	180
Baño	1	300	300
Mica para ventana	1	250	250
Alfombras para lancha	2	150	300
Muebles y equipos de oficina			
Escritorios	2	250	500
Sillas	4	21	84
Mesas	2	60	120
Pizarra	2	45	90
Archivador	1	50	50
Computador	1	700	700
Telefax	1	100	100
Dispensador de Agua	1	35	35
Total inversión del proyecto			107.172

8.1. Tabla de amortización

El monto adeudado se encuentra extendido en la tabla de amortización donde se extinguirá la deuda mediante pagos periódicos de igual o diferente valor.

# Pago	Pago Interés	Pago Capital	Saldo
1	\$182,19	\$297,59	\$17.921,41
2	\$179,21	\$300,56	\$17.620,85
3	\$176,21	\$303,57	\$17.317,28
4	\$173,17	\$306,60	\$17.010,68
5	\$170,11	\$309,67	\$16.701,01
6	\$167,01	\$312,77	\$16.388,25
7	\$163,88	\$315,89	\$16.072,35
8	\$160,72	\$319,05	\$15.753,30
9	\$157,53	\$322,24	\$15.431,06
10	\$154,31	\$325,47	\$15.105,59
11	\$151,06	\$328,72	\$14.776,87
12	\$147,77	\$332,01	\$14.444,86
13	\$144,45	\$335,33	\$14.109,54
14	\$141,10	\$338,68	\$13.770,85
15	\$137,71	\$342,07	\$13.428,79
16	\$134,29	\$345,49	\$13.083,30
17	\$130,83	\$348,94	\$12.734,36

18	\$127,34	\$352,43	\$12.381,92
19	\$123,82	\$355,96	\$12.025,97
20	\$120,26	\$359,52	\$11.666,45
21	\$116,66	\$363,11	\$11.303,34
22	\$113,03	\$366,74	\$10.936,60
23	\$109,37	\$370,41	\$10.566,18
24	\$105,66	\$374,11	\$10.192,07
25	\$101,92	\$377,86	\$9.814,22
26	\$98,14	\$381,63	\$9.432,58
27	\$94,33	\$385,45	\$9.047,13
28	\$90,47	\$389,30	\$8.657,83
29	\$86,58	\$393,20	\$8.264,63
30	\$82,65	\$397,13	\$7.867,50
31	\$78,67	\$401,10	\$7.466,40
32	\$74,66	\$405,11	\$7.061,28
33	\$70,61	\$409,16	\$6.652,12
34	\$66,52	\$413,25	\$6.238,87
35	\$62,39	\$417,39	\$5.821,48
36	\$58,21	\$421,56	\$5.399,92
37	\$54,00	\$425,78	\$4.974,14
38	\$49,74	\$430,03	\$4.544,11
39	\$45,44	\$434,34	\$4.109,77
40	\$41,10	\$438,68	\$3.671,09
41	\$36,71	\$443,07	\$3.228,03
42	\$32,28	\$447,50	\$2.780,53
43	\$27,81	\$451,97	\$2.328,56
44	\$23,29	\$456,49	\$1.872,07
45	\$18,72	\$461,06	\$1.411,01
46	\$14,11	\$465,67	\$945,35
47	\$9,45	\$470,32	\$475,03
48	\$4,75	\$475,03	\$0,00

8.2. Costo de operación

Los costos de operación se clasifican de acuerdo a las funciones departamentales dentro de la empresa. La función de administración y ventas con su personal, servicios, materiales e insumos y la depreciación anual de equipos, maquinaria y embarcación cuentan en los costos fijos mensuales con un monto de USD\$ 7.882.00.

8.2.1. Costo Fijo

Son permanentes e indispensables, cualquiera sea el volumen de las ventas (paquetes turísticos).

CONCEPTO	Cantidad	Unidad	Valor/Unidad	Costo Total
1 COSTO FIJO				
1.1 Personal				
Gerente General	1	mes	2.000	2.000
Gerente de Operaciones	1	mes	1.700	1.700
Contador	1	mes	600	600
1.2 Servicios				
Alquiler oficina	1	mes	380	380
Luz, agua, teléfono	1	mes	60	60
Internet	1	mes	45	45
Seguros	1	mes	345	345
Mantenimiento oficina	1	mes	20	20
WEB	1	mes	29	29
Mantenimiento de equipos	1	mes	150	150
Movilización	1	mes	80	80
Matrícula, impuestos	1	mes	130	130
1.3. Materiales e insumos				
Materiales de oficina	1	mes	16	16
Publicidad Digital	1	mes	300	300
Folletos publicitarios	1	mes	100	100
1.4 Depreciación				
Costo de operación	1	mes	1.927	1.927
SUB TOTAL COSTO FIJO MENSUAL				7.882

8.2.2. Costo Variable

Son los que están directamente involucrados con las ventas, varían cuando es mayor o menor el número de ventas (paquetes turísticos).

CONCEPTO	Cantidad	Unidad	Valor/Unidad	Costo Total
2 COSTO VARIABLE				
2.1 Personal				
Capitán	23	mes	50	1.150
Marinero	23	mes	25	575
Guía	18	mes	80	1.440
Impuestos y beneficios	1	mes	300	300

2.2 Servicios				
Lunch	18	mes	255	450
Zarpe	46	mes	10	460
Fumigación	1	mes	43	43
Mantenimiento embarcación	1	mes	600	600
2.3 Materiales e insumos				
Aceites y lubricantes	1	mes	50	50
Gasolina	320	mes	1.45	464
SUB TOTAL COSTO VARIABLE MENSUAL				5.532

PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER

COSTOS DE OPERACIÓN	TOTAL
COSTOS FIJOS:	
Personal	\$4.300.00
Servicios	1.239.00
Materiales e Insumos	416.00
Depreciación	1.927.00
TOTAL COSTOS FIJOS	7.882.00
COSTOS VARIABLES:	
Personal	3.465.00
Servicios	1.553.00
Materiales e Insumos	514.00
TOTAL COSTOS VARIABLES	5.532.00
TOTALES	13.414.00
Costo Unitario Paquete *	124.00
Costo Operativo Mensual	13.414.00
Costo Operativo Anual	\$160.965.00

CUADRO DE VENTAS Y EGRESOS PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER

VENTAS	187.214.00
EGRESOS	160.965.00
UTILIDAD NETA ANUAL	\$125.415.00
RENTABILIDAD	42%

**INGRESOS POR VENTAS
PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER**

CONCEPTO	Cantidad	Unidad	Precio/Unidad	Venta Total
1.1 Ventas				
Tour de Buceo	129	tours	140	18.060
Tour de Buceo y actividades en tierra	14	tours	350	4900
Tour de Snorkel	21	tours	43	903
INGRESOS MENSUALES TOTALES				23.863
INGRESOS ANUALES TOTALES				286.356

8.2.5. Punto de equilibrio

El cálculo para la obtención del punto de equilibrio (PE), así como el costo unitario de operación, se establece en base al tour por persona en la actividad principal, que es el tour diario de buceo.

**PUNTO DE EQUILIBRIO
PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER**

Costos Fijos	7.882	
Costos Variables	5.532	
Ventas totales	23.865	
Punto de equilibrio:	10.260	dólares / mes
Punto de equilibrio:	103	tours / mes (clientes)

8.2.6. Flujo de Caja

Entre las consideraciones para el cálculo del flujo de caja se establecieron con una tasa de descuento del 7%, de inflación anual del 5% y, de acuerdo al estudio de la proyección de la demanda se prevé un aumento en la participación del mercado del 7%.

FLUJO DE CAJA PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER

CONSIDERACIONES:

Tasa de descuento: 7%
Inflación: 5%
Aumento participación mercado: 7%

mercado inflación 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07 1,07
inflación 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05 1,05

CONCEPTO	Años											
	0	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Aportación de socios	88.953	0										
Préstamo bancario	18.210	0										
suman	107.172	0										
1.1 Ventas												
Tour de Buceo		216.720	231890,40	248122,73	265491,32	284075,71	303961,01	325238,28	348004,96	372365,31	398430,88	426321,04
Tour de Buceo y actividades en tierra		58.800	62916,00	67320,12	72032,53	77074,81	82470,04	88242,94	94419,95	101029,35	108101,40	115668,50
Tour de Snorkel		10.836	11594,52	12406,14	13274,57	14203,79	15198,05	16261,91	17400,25	18618,27	19921,54	21316,05
1.2 Inversión												
Inversión activos	107.172	0	-18.359	-2.284	-18.359	-32.863	-46.893	0	-18.359	-2.284	-56.258	
1.3 Capital de trabajo												
Costo operación durante 1 mes	-13.414	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.4 Otros ingresos												
Venta activos		0										
Otro		0										
TOTAL INGRESOS	-13.414	286.356	288041,92	325564,98	332439,41	342491,30	354736,10	429743,14	441466,16	489728,92	470195,83	563305,59
2 EGRESOS												
2.1 COSTO FIJO												
Personal		51.600	54.180	56.889	59.733	62.720	65.856	69.149	72.606	76.237	80.049	84.051
Servicios		14.870	15.614	16.394	17.214	18.075	18.978	19.927	20.924	21.970	23.068	21.222
Materiales e insumos		4.982	5.242	5.564	5.779	6.068	6.371	6.690	7.024	7.375	7.744	8.131
Financieros		5.757,32	5.757,31	5.757,31	5.757,32	0	0	0	0	0	0	0
2.2 COSTO VARIABLE												
Personal		41.580	43.659	45.842	48.134	50.541	56.721	56.721	58.507	61.433	64.504	67.729
Servicios		18.636	19.568	20.546	21.573	22.652	23.785	24.974	26.223	27.534	28.911	30.366
Materiales e insumos		6.168	6.476	6.800	7.140	7.497	8.266	8.266	8.679	9.113	9.569	10.047
TOTAL EGRESOS		143.593	144.739	157.792	159.573	167.553	179.977	185.727	193.963	203.662	213.845	221.546
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-13.414	14.276.30	143.302.92	167.772.98	172.866.41	174.938.30	174.759.10	244.016.14	247.503.16	286.066.92	256.350.83	341.759.59
FLUJO ACUMULADO DE EFECTIVO	-13.414	862.30	144.165.22	311.938.20	484.804.61	659.742.91	834.502.01	1.078.518.10	1.326.021.20	1.612.088.10	1.355.737.30	1.014.027.80

8.2.5. Estado de Pérdidas y Ganancias

Es un estado económico que informa el resumen de ingresos y gastos que refleja la utilidad obtenida en un tiempo determinado.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTO PLAYAS DIVING CENTER

CONCEPTO	Total
1 INGRESOS	
Tour de Buceo	216.720
Tour de Buceo y actividades en tierra	58.800
Tour de Snorkel	10.836
INGRESOS TOTALES	286.356
2 EGRESOS	
Personal	93.180
Servicios	33.506
Materiales e insumos	11.160
Financiamientos	5757,32
Depreciación	23.119
EGRESOS TOTALES	166.722,32
UTILIDAD ANUAL	119.633,68
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	42%

CAPÍTULO VI

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

El marco teórico empleado en la presente tesis se apoya en los planteamientos de los diferentes autores y filósofos, que defienden teorías y corrientes en beneficio del deporte físico. Así mismo en la fundamentación histórica, relacionan la trayectoria evolutiva de un pueblo en vías de desarrollo y el involucramiento de todo un cantón en un proceso de planificación turística que conlleve a días mejores para sus pobladores.

En la fundamentación sociológica corresponde al estudio del ser humano en la sociedad capaz de someterse a cambios socio-culturales a través de objetivos de orden social como es el deporte importante para el desarrollo físico y social y su desenvolvimiento como tal en la vida cotidiana.

El planteamiento de la fundamentación tecnológica tiene como base la técnica que ha sido empleada en el buceo recreativo y sus avances para el fortalecimiento y desarrollo de este deporte a nivel global y que deseamos implementar en el cantón Playas.

Así como la historia del equipo autónomo SCUBA, recomendaciones y especificaciones de los equipos para la practica del buceo recreativo en sus modalidades de buceo libre o apnea.

La base legal sustentada en esta tesis incide en los principales artículos y reglamentos de las Leyes de Turismo y del Deporte, y su aplicación en cada una de las etapas para la planificación y desenvolvimiento normal de los procesos lícitos y administrativos.

Este trabajo de investigación surgió a raíz de la problemática en la insatisfacción por parte de los turistas que visitan asiduamente el balneario de General Villamil Playas, en el desarrollo de nuevas actividades de deportes acuáticos acorde a otros balnearios de la costa. Los resultados obtenidos nos dejan claro la implementación de un centro de buceo.

Además de emplear las diferentes herramientas metodológicas y aplicación de métodos en el proceso de evaluación y monitoreo del público objetivo que

incidirá en mejorar y aumentar los servicios hoteleros y demás sitios de atracción que posee el cantón.

Los objetivos, tanto generales como específicos se encuentran vinculados entre sí para ofrecer un servicio de calidad y calidez inexistente en este sector, siendo el eje primordial y fundamental del trabajo de investigación de la tesis para alcanzar las metas propuestas.

6.2. RECOMENDACIONES

- ❖ Realizar un estudio de mercado para conocer a fondo los clientes actuales y potenciales, y de esta manera poder ofrecer los productos turísticos con los precios apropiados.
- ❖ Continuar con el monitoreo a los turistas para medir los niveles de satisfacción al efectuar la adquisición de un producto o servicio.
- ❖ Se recomienda hacer monitoreos permanentes de los perfiles de los visitantes, esto para segmentar el mercado de consumo final considerando las características.
- ❖ Aprovechar el interés por parte de los turistas al visitar estas playas para las diferentes implementaciones de negocios como parte del abanico de servicios en este sector.
- ❖ Desarrollar una planificación turística en el cantón en dónde se vean involucrados sus pobladores.
- ❖ Impulsar la creación de propuestas alternativas para fortalecer y aprovechar las oportunidades del negocio turístico en el sector.

6.3. BIBLIOGRAFÍA

Acerenza, Miguel A. (2003): *Gestión de Marketing de Destinos Turísticos en el ambiente competitivo actual*. Revista Aportes y Transferencias. Universidad Nacional Mar del Plata. Año 7, Vol II, pp 43-56. Argentina.

Acerenza, Miguel A. (2000). *Promoción Turística, su enfoque metodológico*, sexta edición. México. Editorial Trillas.

Adenat (2004). *El impacto de las actividades deportivas y de ocio/recreo en la naturaleza*. (Por Hilario Villaba). España.

BALAM,(2005). *Sociología del turismo*. México. Editorial. Acribia.

Camelo, José y Ceballos Chávez, Luz. (2012). *Desarrollo, Sustentabilidad y Turismo: una visión multidisciplinaria*. México. Universidad Autónoma de Nayarit.

Castillo Ortega, Manuel y Lazo Vento, Carlos. (2008). *Gestión integral de proyectos locales: ejemplos en el municipio Viñales*. Revista: Avances. Centro de Estudios de Gerencia, Desarrollo Local y Turismo (GEDELTUR). Universidad Hermanos Saíz Motes de Oca. Pinar del Río.

Cazar, Salvador. (2008). *Ecoturismo Tendencias y Actores Conservación Internacional*. Ecuador.

Mite, Eladio, Yagual Alex, y Quiroga Carlos. *Historia de Playas*. Guayaquil-Ecuador: Gráficas Enaja.

Ezequiel Ander-Egg. (2001). *Método y Técnicas de Investigación Social I. Acerca del conocimiento y pensar científico*. Buenos Aires - México: Grupo Editorial Lumen Hvmanitas.

F.E.D.A.S., Federación Española de Actividades Subacuáticas. (2002). *Manual del Buceador 1 estrella*. Barcelona: Gaiban Grafic .

FUNDACION ECUADOR. (1999). *Las Costas Ecuatorianas y sus perspectivas*. 1ra Edición. Guayaquil, Ecuador. p. 205.

Granero Gallegos, A. (2007). *Las actividades físico-deportivas en la naturaleza y la industria turística*. Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte vol. 7 (26) pp. 111-127 disponible en <http://cdeporte.rediris.es/revista/revista26/artactnatural52.htm>.

Guzmán Ramos, A; y Fernández, G. (2005). *Desarrollo Regional, Turismo y Rutas Culturales*. Revista del Foro CEIDIR, No.6.

Sintes, Javier. (2007). *El desafío del Mundo Submarino*. España: Real del Catorce.

Malamas, Jean Pierre. (1999). *Aprender a Bucear*. Barcelona: Hispano Europea.

Buades, Joan, Cañada Ernest, y Gascón Jordi. (2012). *El Turismo en el Inicio del Milenio: Una lectura crítica a tres voces*. Madrid: Foro de Turismo Responsable, Red de Consumo Solidario, Picu Rabicu y Espacio por un Comercio Justo.

José María Asensi. (1994). *ABC del Buceo*. Barcelona: NORAY.

Kotler, Phillip.(2003). *Fundamentos del Marketing*. México D.F., Editorial Pearson Educación.

Lanquar, R. (2001). *Marketing turístico: de lo global a lo particular*. España. Editorial Ariel.

M. en C. Ana Laura Domínguez Orozco. (1980). *Lecturas de Apoyo para Buceo I*. La Paz, Baja California Sur: Centro Interdisciplinario de investigación para el Desarrollo Integral Regional.

Manual del Emprendedor Turístico (2006): *Turismo para todos*, Ministerio de Turismo del Ecuador.

Mata Verdejo, David. (2002). *Deporte: cultura y contracultura. Un estudio a través del modelo de los horizontes deportivos culturales*. Revista Apuntes Educación Física y Deporte pp. 6-16, Primer trimestre.

Mini Guía de Rutas Turísticas Guayaquil & Playas. (2008). *La Ruta de las 5 Posibilidades turísticas*. Ecuador. Markdigital.

Organización Mundial del Turismo <http://world-tourism.org>

PICASSO, Carlos. (2006). *Asistencia y Guía a Grupos Turísticos*. Madrid Editorial Síntesis S. A.

Jiménez, Rosa. (2000). *Metodología de la Investigación Elementos Básicos Para La Investigación Clínica*. La Habana: Ciencias Médicas.

Serra, A. (2002). *Marketing Turístico*. Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S.A.).

Glosario

Aletas: Diseñado para adquirir una mayor velocidad y poder de desplazamiento en el agua con un pequeño esfuerzo por parte del buzo. Hay dos variedades de aletas, con tirantes o trabilla o las de tipo que cubre y se adapta al tobillo. Este último protege al nadador contra la excoiación de las rocas y corales.

Arnés: Mantiene el tanque en la posición adecuada y cómoda. Debe de tener hebillas de soltado rápido.

Buceo libre: consiste en realizar inmersiones manteniendo la respiración después de una profunda inspiración en superficie. la configuración recreativa actual consta de una máscara apropiada, aletas, tubo de respiración o *esnórquel*, lastre, y si es necesario, un traje de neopreno.

Buceo SCUBA: Siglas en ingles de Self Contained Underwater Breathing Apparatus, (Equipo Autosuficiente para Respirar Bajo el Agua).

Centro de Buceo: Centro que cuenta con equipo y personal especializado en ofrecer servicios y actividades submarinas con equipo autónomo SCUBA, tales como capacitación y tours a sitios de buceo, cuenta con instructores certificados, así como equipo e implementos correspondientes.

Cinturón con pesas: Para compensar la flotabilidad se utiliza un cinturón de soltado rápido, en el cual van colocados plomos de diferente peso. El cinturón es lo último que se pone y quita antes que las otras piezas del equipo.

Chaleco para controlar la flotabilidad: Le sirve al buzo para mantenerse a flote en la superficie del agua sin gastar energía, aparte de nivelar su flotabilidad durante la inmersión. Se puede inflar por medio de tres maneras: a) una manguera conectada al tanque, b) una pequeña botella contenida en el propio chaleco, y c) un tubo para el inflado oral.

Diversificación turística: Desarrollo de nuevos productos, implementación de nuevas actividades o integración más íntima de servicios existentes de la oferta turística de un sector.

Esnorquel: Consiste en un tubo con una boquilla en su parte inferior, el cual permite al nadador mantener la cara bajo el agua y poder respirar (Springer 1983).

Línea de Producto: Segmento del producto turístico determinado por la motivación principal del visitante (Chias, 2006).

Manometro: Se encuentra unido al regulador y muestra la presión exacta que hay en el tanque (cantidad de aire).

Mercado objetivo: Destinatario ideal de un producto o servicio turístico.

Parrilla Turística: Gama de Productos Turísticos de un Destino Turístico.

P.A.D.I.: Es la Asociación Profesional de Instructores de Buceo (Professional Association of Diving Instructors), tiene su oficina central en California, EEE.UU.

Perfil de visitante: Determinación de características extrínsecas e intrínsecas de los visitantes, sus motivaciones y necesidades que determinan su viaje.

Planta Turística: es el conjunto de instalaciones y los equipos de producción de bienes y servicios que satisfacen los requerimientos del turista en su desplazamiento estancia en un destino determinado.

Producto Turístico: Es el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen al mercado en forma individualmente o en una amplia gama de combinaciones, para satisfacer las necesidades, requerimientos y deseos de los consumidores (Cárdenas, 1991).

Profundimetro: Indica la profundidad a la que se encuentra, este puede ir al lado del manómetro (consola) o en el reloj de pulso.

Reguladores: Fue el invento y desarrollo del regulador de circuito abierto lo que hizo accesible el mundo submarino al buzo deportivo. El regulador más común se lo conoce como regulador manotraquea de dos etapas. La primera etapa está sujeta a la válvula del tanque, mientras que en la segunda está situada la boquilla por la cual respira el buzo. Después de cada inmersión se debe hacer lo siguiente:

1.- Antes de quitar el regulador del tanque, se debe cerrar la válvula y purgar el regulador.

2.- El regulador debe ser lavado con agua dulce.

3.- Se debe tener cuidado con las mangueras del regulador para evitar torceduras.

Reloj: Determina con exactitud el tiempo de buceo

Snorkel: Tubo en forma de "J" cuyo extremo más corto se adapta a la boca, mientras que la parte más larga se queda en la superficie del agua.

Squeeze: Presión.

Tanque de aire: Hay tanques de duroaluminio con capacidad de 80 pies cúbicos de aire comprimido con 3000 Lbs./Pulg² de presión, y los tanques estándar de acero contienen 71.2 pies cúbicos de aire comprimido, lo cual equivale a cerca de 2,000 Lbs./Pulg² de presión por pulgada cuadrada. Se debe evitar golpear los tanques sobre todo en la válvula. Deben ser revisados una vez al año (prueba visual) y cada cinco años (prueba hidrostática).

Válvula: Controla el flujo o suministro de aire del tanque, si se acciona las válvulas en el sentido de las manecillas del reloj hasta su tope la válvula queda cerrada. Existen varios tipos de válvulas:

("K")= Tipo estándar no incluye aire de reserva y solamente abre el orificio de alta presión.

("J")= También llamada válvula de resorte, permite al buzo una reserva constante de aire. Cuando la presión del aire baja a menos de 300 libras por pulgada cuadrada, el resorte cierra el orificio, por lo tanto el buzo tiene que jalar de la palanca para utilizar el aire de reserva.

("R")= Incluye un orificio que dificulta la respiración cuando la presión en el tanque disminuye en forma apreciable.

Visor: provee al buzo una clara visión bajo el agua, cubre y protege los ojos e inclusive la nariz más no la boca. La posibilidad de experimentar un squeeze

de ojos usando el visor es prácticamente nulo (Springer 1983). Cabe destacar que el esnorkel empotrado en el visor son estorbosos e inadecuados en un equipo autónomo de buceo.

.

ANEXO No. 1

Entrevista No. 1

Entrevistada: Sra. Esperanza López -Presidenta de Cámara de Turismo de Playas.

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

A raíz que fue creada el día 7 de noviembre del año 2007, la provincia de Santa Elena más joven de las 24 actuales, con territorios que anterior a esa fecha formaba parte de la provincia del Guayas, al oeste de ésta. Su capital es la ciudad de Santa Elena, Playas quedó como único balneario de la provincia del Guayas, y actualmente existe la inversión de empresas privadas, esto sumado al maravilloso clima que nos caracteriza está haciendo que Playas en la actualidad tenga más visitantes.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

Es notoria la falta de infraestructura por la que está pasando en la actualidad nuestro balneario pero así mismo, Playas está creciendo a un nivel moderado, esperamos que la nueva administración municipal empiece a trabajar y de la mano de la empresa privada poder surgir en pro del desarrollo del buen turismo.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Aún falta mucha infraestructura, en este sentido nos hemos quedado un poco paralizados pero, queremos que Playas se convierta en una playa satélite de la

provincia del Guayas, y la única manera es que las autoridades vayan de la mano con la comunidad para trabajar unidos, además de que el Municipio del Guayas debería también apoyar al cantón para traer más inversión y por ende más turistas.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Como Cámara de Turismo estamos preocupados porque los diferentes grupos y asociaciones mejoren en la calidad del servicio, es así que disponemos de capacitaciones gratuitas que eventualmente dictamos con ayuda de profesionales en la rama en lo que va de atención al cliente, manejo de alimentos, entre otros.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se está dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

El trato que se debe impartir lógicamente debe ser de manera cordial y amena y es como se ha ido mejorando en este ámbito para la mejora de las visitas, como le indiqué renovamos constantemente y nos preocupamos de que los ciudadanos que se encuentren interesados porque no es obligación, puedan recibir ayuda para mejorar en sus negocios.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

No aún, existe actualmente un poco de desorganización y de ambas partes, comunidad y gobierno no se ponen de acuerdo para hacer mejoras, pero consideramos que a diario recibimos visitas especialmente en temporada alta, de personas que practican deportes extremos, eso se ve notablemente sobre

todo en el sector de Engabao, donde la comunidad está en cierta forma preparada para asistir este tipo de turistas.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

El turista sobre todo internacional que nos pueda llegar a visitar merece un excelente trato y servicio, existen servicios básicos en playas que aún deben ser cubiertos como el alcantarillado, si bien a los llamados mochileros muchas veces no se preocupan mucho donde pernoctar, si estamos preocupados por los turistas que buscan además de sol y arena, comodidad y sobre todo seguridad, podemos decir que playas se verá beneficiado el momento en que estos servicios sean cubiertos totalmente y puedan ser brindados a sus visitantes de una manera normal y sin contratiempos.

Entrevista No. 2

Entrevistado: Sr. Zacarías Ponce (Presidente de la Asociación de Artesanos “Sol y Mar”)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Muchas personas nos visitan aún en temporada baja y esto se inició desde que Playas es el único balneario de la provincia del Guayas, la mayoría de visitas al cantón son de Guayaquil.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

Como usted puede ver tenemos ahora una excelente carretera y aunque falta mejorar la infraestructura y varios servicios a nuestro cantón yo si pienso que está en condiciones aceptables.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Como indiqué anteriormente nuestras hermosas playas no se han visto favorecidas aun de una infraestructura adecuada por parte de las autoridades pertinentes, pero para ciertas actividades la infraestructura actual es aceptable.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Nosotros como asociación cuidamos de que el orden y la atención a los visitantes sea la mejor y que el turista se vaya contento tanto con el servicio ofrecido como en el trato.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se esta dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Se ha mejorado el nivel de atención por parte de las diferentes asociaciones, contamos con capacitación y esto nos ha ayudado a entender al cliente y brindar un mejor servicio.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

Pienso que sí, también dependiendo que actividad se va a desarrollar, existen muchos turistas que hacen actividades en las playas principalmente en el Pelado y por el sector de Engabao, y estamos preparándonos para recibir más visitantes que no solo sean bañistas y que tengan gustos especiales sobre todo en la artesanía.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Toda nueva actividad que sea acogida en nuestro cantón será para beneficio de cada uno de sus habitantes, yo pienso que sería de mucho beneficio para nuestro sector comercial.

Entrevista No. 3

Entrevistado: Sr. Miguel Castro (Comerciante de la Asociación de Artesanos “Sol y Mar”)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Pienso que el principal motivo son sus hermosas playas, y el clima que posee.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

Hace falta la inversión de empresas privadas pero aún así cada asociación pone su granito de arena, hasta que las autoridades encaren su responsabilidad no nos podemos quedar con los brazos cruzados.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Le hace falta muchos arreglos y mejorar la infraestructura que ya posee, esto atraerá más al turista.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Si porque un local mal presentado ahuyenta a los clientes.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se está dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Hay que mejorar el trato para que así el turista regrese una y otra vez.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

No, el municipio debe actuar en arreglar y mejorar el aspecto de playas, porque las visitas van a aumentar cada vez más y no creo que este del todo preparado le faltan mejoras.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Claro que sí, como artesano me veré beneficiado con las visitas que estos centros puedan atraer.

Entrevista No. 4

Entrevistado: Sra. Cecilia Sierra (Presidenta de la Asociación de Artesanos “9 de Enero”)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Las visitas aumentan porque más gente se ve atraída a visitar nuestras hermosas playas, y como ahora tenemos una buena carretera esto hace que el visitante venga varias veces sin necesidad de ser temporada.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

No porque al cantón le falta mucho en lo que a servicios básicos se refiere, nosotros como comerciantes no tenemos el apoyo de las autoridades pero de igual forma trabajamos y nos esforzamos para sacar adelante nuestros negocios y que el visitante se vaya contento.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

La infraestructura si ha mejorado, pero aún tenemos muchas calles dañadas por ejemplo yo pienso que el visitante igual regresa porque viene más por sus playas y la naturaleza.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Si porque si el turista no recibe un buen trato o un local y ha sido mal atendido, no regresa.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se está dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Debe ser el mejor, a nosotros nos capacitan, y esto ha ayudado a mejorar el servicio que ofrecemos.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

Pienso que sí porque como le digo, como comerciantes nos capacitamos para recibir a más turistas y brindar un mejor servicio.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Pienso que sí, toda actividad nueva en nuestro cantón que atraiga el turismo beneficiará a nuestro sector.

Entrevista No. 5

Entrevistado: Sra. Carlota León (Comerciante de la Asociación Artesanos “José de Villamil”)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Una vez que se creó la provincia Santa Elena hemos tenido más visitas por parte de la gente de Guayaquil sobre todo y de otras provincias también.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

A nuestro cantón le hace falta los servicios básicos indispensable para que los turistas se sientan cómodos, entonces no se encuentra en las mejores condiciones pero, nosotros las asociaciones hacemos lo posible para que con cada visita los turistas se sientan bien atendidos.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Puede ser para cierto tipo de actividades pero en si, el balneario no cuenta actualmente con una buena infraestructura, falta el apoyo de las diferentes autoridades que han tenido en cierta forma abandonada a Playas.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

En las asociaciones existe escases de los servicios, muchos de nosotros trae incluso su propia agua, pero ponemos nuestro granito de arena aunque es difícil, para de esta manera brindar a los turistas un buen servicio.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se esta dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Cada vez se mejora el trato al cliente, se van adaptando nuevas modalidades aprendidas en los diferentes cursos, y esto el cliente lo empieza a notar y obviamente regresa.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

Por parte de quienes formamos esta asociación si, se podría decir que pese a los contratiempos que hemos tenido estamos preparándonos para una mayor acogida de este balneario, aunque estamos a la espera de que el municipio y otras autoridades se hagan presentes y nos ayuden para que así surja playas como cantón.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Pienso que sí, porque el cantón necesita este tipo de negocios para recibir más visitas, pero así mismo debe prepararse con mejor calidad de los servicios e infraestructura para que el turista regrese.

Entrevista No. 6

Entrevistado: Sra. Francisca Cruz (Presidente de la Asociación de Comedores “El Edén”)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Como usted sabe una vez que Santa Elena se hizo provincia, esto dio pie a que muchos guayaquileños sobre todo visiten y porque no decirlo sientan más suya estas playas y todo lo que la rodea, a partir de esto se ve la afluencia de turistas.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

No en óptimas condiciones pero nos estamos preparando para hacer de la visita de los turistas más placentera que antes.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Actualmente no contamos con una infraestructura adecuada, pero el visitante conoce nuestras limitaciones y problemas como cantón, necesitamos obras es verdad, pero hemos contado con una fidelidad por parte de muchos turistas que, pese a estos inconvenientes regresan para disfrutar de la playa sobre todo.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Si colaboran porque hoy en día estamos más capacitados para dar una buena acogida al cliente, así mismo nos imparten capacitaciones de manejo de alimentos y etiqueta.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se esta dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Aunque ha mejorado el servicio que se le da al cliente, aún nos falta, pero en la actualidad el turista puede dar fé del buen trato en cada una de las actividades, ya sea en los restaurantes, a la hora de alquilar carpas, etc.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

No lo está completamente, pero esperamos que las autoridades tomen cartas en el asunto porque para la temporada que se viene seguro el incremento de visitantes se dará y necesitamos estar listos.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Claro que traerá beneficios, y estamos esperando que las empresas privadas inviertan ya que ello atraerá más visitas y más ingresos a la gente de playas.

Entrevista No. 7

Entrevistado: Sra. Lucila Merchán (Comerciante de la Asociación de Comedores “El Edén”)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

Bueno contamos con unas hermosas playas y una carretera en buenas condiciones pienso que eso atrae más visitas.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

Yo creo que le falta, aunque hemos recibido muchas visitas en la última temporada nos quedamos cortos, necesitamos ya el apoyo del municipio para que se realicen obras en beneficio de todos los habitantes ya que gran parte vivimos del turismo.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

Ha mejorado su carretera y muchos locales han mejorado sus fachadas pero aun le falta mejorar la infraestructura, a nosotros por ejemplo nos faltan los servicios básicos y aunque el visitante aún así utiliza nuestros servicios siempre nos pide mejorarlos.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Como le indique muchos locales han mejorado tanto su apariencia como el trato, ya que nos imparten de manera gratuita capacitaciones y el que quiere mejorar su negocio la toma.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se esta dando y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

El turista debe recibir el mejor de los tratos ya que dependemos de él, por eso tratamos de mejorar el servicio que se le ha dado siempre.

Pregunta N°6

El turismo de aventura encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

Hay sin número de negocios, playas esta colmado de ellos, hablando de comida, pero le falta mejorar su infraestructura, pero si hacemos lo posible por servir bien al cliente, yo considero que si está preparada.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Pienso que si, cualquier colocación de negocios de deportes y cosas así traerá más turistas y playas se ve beneficiado gracias a eso.

Entrevista No. 8

Entrevistado: Sr. Juan Gutiérrez (Comerciante y Ex presidente de la Asociación de Ostreros)

Pregunta N°1

Actualmente es evidente el incremento de visitas a este balneario por parte de turistas de todas las provincias principalmente del Guayas. ¿Cuál cree usted que sea el motivo?

El movimiento en playas ha mejorado enormemente, la gente se ve atraída por nuestras playas y la distancia es motivo principal de que existan más visitas, la nueva carretera ha acortado el tiempo de viaje.

Pregunta N° 2

¿Considera usted que el balneario se encuentra en óptimas condiciones para asumir este incremento de visitas?

Aunque no tenemos la infraestructura necesaria, los comerciantes sobre todo de locales de comida damos todo por acoger de la mejor manera al turista y actualmente nos estamos preparando, toca hacerlo con nuestras manos en vista del poco o nada apoyo por parte de las autoridades gubernamentales, pero estamos seguros que si existiera un incremento lo aprovecharíamos al máximo.

Pregunta N°3

¿Opina usted que el balneario posee la infraestructura adecuada para el desarrollo de diversas actividades turísticas?

No, pero el turista gusta de nuestras costas y regresa, actualmente en la comuna de Engabao se están llevando a cabo Torneos de Surf, yo como comunero y habitante colaboro en la organización y es algo que a pesar de la pobre infraestructura del sector está teniendo cada vez más acogida por parte de visitantes locales, nacionales y porque no decirlo internacionales.

Pregunta N° 4

¿Cree usted que la presentación de los locales en: aseo, orden y atención colaboran a un grado de desarrollo que acapara más atracción turística?

Si actualmente los habitantes y comerciantes de playas están apostando por dar un mejor servicio, tener sus locales adecuadamente presentados a pesar de no contar con los servicios básicos necesarios, estamos haciendo fuerza para que el visitante regrese cada vez más.

Pregunta N° 5

¿Cuál es su opinión respecto al trato que se da y que deben recibir los visitantes en las diferentes actividades turísticas?

Como le indique el turista es nuestro principal objetivo hoy, muchos comerciantes están abriendo sus ojos y están invirtiendo para que el visitante reciba calidad de trato y servicio.

Pregunta N°6

El turismo de aventura se encuentra en auge y cada vez más consigue adeptos en busca de emociones. ¿Considera usted que el balneario está preparado para cubrir esta demanda?

Si, yo pienso que la demanda ya se está dando, tenemos ahora más visitas incluso de gringos, a mí me ha tocado atenderlos y puedo dar fe de que se van contentos, el balneario se está preparando y yo pienso que si tiene un empujoncito de las autoridades lo lograremos, saldremos adelante.

Pregunta N°7

¿Considera usted que la implementación de un centro de buceo en el cantón Playas traerá beneficios económicos al sector?

Todo lo que es deporte atrae gente, en Engabao las visitas son cada vez más asiduas, ahora; si en playas se creara algún centro como el que indica pues, en buena hora porque todos nos favoreceremos.

ANEXO No. 2

EQUIPO PARA BUCEO



ALETAS



BOTELLAS PARA BUCEO



BRÚJULA PARA BUCEO



CINTURÓN DE LASTRE PARA BUCEO



CHALECOS PARA BUCEO



GUANTES PARA BUCEO



LINTERNA PARA BUCEO



MANÓMETRO PARA BUCEO



MÁSCARA PARA BUCEO



ORDENADOR DE BUCEO



PROFUNDÍMETRO PARA BUCEO



REGULADOR PARA BUCEO



RELOJ PARA BUCEO

TABLAS DE DESCOMPRESION ACUC PARA BUCEADORES RECREATIVOS BASADAS EN LAS TABLAS D.C.I.E.M.

PROFUNDIDAD EN METROS	MINUTOS DE INMERSION											
	30	60	90	120	150	180	240	300	360	420	480	600
6	30	60	90	120	150	180	240	300	360	420	480	600
9	30	45	60	90	100	120	150	180	190	210	240	270
12	22	30	40	60	70	80	90	120	130	150	160	170
15	18	25	30	40	50	60	75	85	95	105	115	124
18	14	20	25	30	40	50	60	70	80	85	92	P3-15
21	12	15	20	25	35	40	50	60	65	70	75	P3-20
24	10	13	15	20	25	29	35	40	45	50	55	P3-10
27	9	12	15	20	23	27	35	40	45	50	55	P3-10
30	7	10	12	15	18	21	25	29	36	40	45	P3-10
33	6	10	12	15	18	21	25	29	36	40	45	P3-10
36	6	8	10	12	15	18	21	25	30	35	40	P3-10
39	5	8	10	12	15	18	21	25	30	35	40	P3-10
42	5	7	9	11	13	15	18	21	25	30	35	P3-10

Tabla A
DESCOMPRESION CON AIRE

TABLAS DE DESCOMPRESIÓN PARA BUCEO



TRAJE ISOTÉRMICO PARA BUCEO



TUBO RESPIRADOR PARA BUCEO