



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR
EL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN
FINANZAS

TEMA:
PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA COMPAÑÍA DE SERVICIOS TURÍSTICOS
ECUA_PLAYAS

AUTORES:
➤ **GILCES GARCÍA MAYRA ALEJANDRA**
➤ **OCHOA GUZMÁN HOLGER NELSON**
➤ **PLUA MARCILLO AZUCENA TRINIDAD**

DIRECTOR DE TESIS:
MSc. MIGUEL RUIZ

FEBRERO 2013

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SERVICIOS TURÍSTICOS ECUA_PLAYAS.		
AUTORES: GILCES GARCIA MAYRA OCHOA GUZMAN NELSON PLUA MARCILLO AZUCENA	REVISORES:	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	
CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACIÓN: FEBRERO 2013	N° DE PÁGS.: 121	
ÁREA TEMÁTICA: FINANZAS		
PALABRAS CLAVES: Análisis del mercado, interpretación de los resultados, análisis del turismo interno, evaluación, diseño de paquetes turísticos, factibilidad.		
RESUMEN: El objetivo de la presente tesis es elaborar un estudio de factibilidad para la creación de la compañía ECUA_PLAYAS partiendo de la iniciativa por desarrollar la actividad turística dentro del país para que los playasenses visiten los atractivos que posee el Ecuador tales como Quito, Baños, Cuenca, Manta y El Puyo que son los paquetes turísticos a ofrecer en este trabajo de investigación.		
N° DE REGISTRO(en base de datos):	N° DE CLASIFICACIÓN: N°	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	☒ SÍ	☐ NO
CONTACTO CON AUTORES: GILCES GARCIA MAYRA OCHOA GUZMAN NELSON PLUA MARCILLO AZUCENA	Teléfono: 0992002013 0991856794 0990857630	E-mail: mayra_laurita@hotmail.com nelson_ochoag@hotmail.com azu_plua_m@live.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre: Abg. Carmen Lanchang	
	Teléfono: 042-282187 - 042-394259	

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA.....	I
REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA.....	II
ÍNDICE GENERAL.....	III
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	IV
CERTIFICACIÓN DE GRAMATOLOGÍA.....	V
RENUNCIA A DERECHO DE AUTORÍA.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
DEDICATORIA.....	X
RESUMEN.....	XIII
ABSTRACT.....	XIV
INTRODUCCIÓN.....	XV
ANTECEDENTES.....	XVI
SUMARIO ANALÍTICO.....	XX
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XXIII
ÍNDICE DE CUADROS.....	XXIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XXV
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XXV

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

HABIENDO SIDO NOMBRADO **MsC. MIGUEL RUIZ** COMO TUTOR DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE **INGENIERO COMERCIAL** PRESENTADO POR **GILCES GARCÍA MAYRA ALEJANDRA C.I # 0925160244**, **OCHOA GUZMÁN HOLGER NELSON C.I # 0923720338**, **PLUA MARCILLO AZUCENA TRINIDAD C.I # 0922239215**.

TEMA: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SERVICIOS TURÍSTICOS ECUA_PLAYAS".

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES, ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.



MsC. MIGUEL RUIZ

TUTOR DE TESIS

CERTIFICACIÓN DE GRAMATÓLOGA

MsC. Pilar Huayamave Navarrete de Encalada, Lcda., en Idioma Español y Literatura, con el registro del SENESCYT No. 1006-08-811657, por medio del presente tengo a bien CERTIFICAR: Que he revisado la redacción, estilo y ortografía de la tesis de grado elaborada por los Sres.

GILCES GARCÍA MAYRA ALEJANDRA

OCHOA GUZMÁN HOLER NELSON

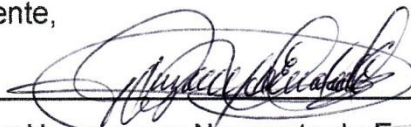
PLÚA MARCILLO AZUCENA TRINIDAD

Previo a la obtención del grado de Ingeniero Comercial con mención en Finanzas cuyo tema es:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SERVICIOS TURÍSTICOS ECUA_PLAYAS.

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

Atentamente,



MsC. Pilar Huayamave Navarrete de Encalada
C.I. 0906354808

Nombre: Pilar Elena Huayamave Navarrete

C.I. # 0906354808

NÚMERO DE REGISTRO: 1006-08-811657

NÚMERO DE TELÉFONO FIJO Y CELULAR: 0990929543 - 2372784

CORREO: pilarelena@hotmail.es

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTORÍA

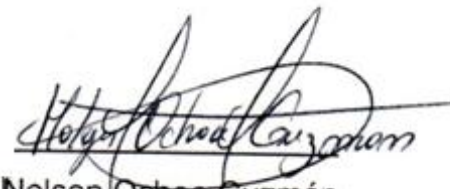
POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICO QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE **GILCES GARCÍA MAYRA ALEJANDRA C.I # 0925160244, OCHOA GUZMÁN HOLGER NELSON C.I # 0923720338, PLÚA MARCILLO AZUCENA TRINIDAD C.I # 0922239215**, CUYO TEMA ES:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SERVICIOS TURÍSTICOS ECUA_PLAYAS.

DERECHOS QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO COMO A BIEN TENGA.



Mayra Gilces García
C.I. 092516024-4



Nelson Ochoa Guzmán
C.I. 092372033-8



Azucena Plua Marcillo
C.I. 092223921-5

AGRADECIMIENTO

A Dios, por la salud, por la fortaleza y los conocimientos que me ha dado para que esto sea posible.

A mi madre por la educación que me ha regalado, porque gracias a su esfuerzo hoy puedo luchar para cumplir mis metas.

A la Universidad de Guayaquil, Facultad Ciencias Administrativas por proporcionarme los conocimientos necesarios para poder obtener un título.

A mis compañeros, por sus conocimientos aportados en este proyecto y por el esfuerzo que han hecho día a día para poder hacer esto realidad.

Mayra Gilces García.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mi familia y amigos, ya que sin ellos no habría logrado la meta que me propuse desde que salí de la Secundaria, con el esfuerzo de ellos y mi entrega al estudio he sabido salir adelante, la universidad es una etapa que quedará grabado en nuestras mentes por el resto de nuestras vidas.

Nelson Ochoa Guzmán.

AGRADECIMIENTO

A Dios nuestro Padre Celestial por permitirme estar con vida.

A mis padres por su amor y apoyo incondicional por ser más que mis padres, mis amigos.

A mis compañeros de tesis Mayra y Nelson, por su esfuerzo y porque sin ellos esto no hubiera sido posible.

Nelson amigo gracias por tu apoyo y por estar siempre a mi lado te quiero mucho.

Azucena Plua Marcillo.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de tener salud, por ser mi guía en cada paso que doy, por ser quien me da las fuerzas para vencer cualquier adversidad y por sembrar confianza y optimismo en mi persona para poder alcanzar mis objetivos.

A mi madre, por ser la persona incondicional que siempre estuvo a mi lado y se esmeró en todo momento por darme lo mejor, tanto en educación como en valores, por el amor que demuestra día a día a sus hijos y porque la quiero con mi vida.

A mi hijo, por ser la persona que hoy me impulsa a superarme para poder brindarle un buen futuro, por ser el niño de mis ojos y lo más preciado que tengo en mi vida.

A mis familiares, las personas con las que siempre cuento en momentos buenos o malos.

Mayra Gilces García.

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a Dios, mi familia, y al Cantón General Villamil Playas, para que en un futuro lo ejecuten o mejor aún, la amplíen tanto para el desarrollo turístico como para la economía de él cantón.

Nelson Ochoa Guzmán.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, por permitirme ver la luz del día y porque sin él nada sería posible.

A mis padres, los seres que más amo en este mundo, por ser unas personas ejemplares, por darme siempre su apoyo incondicional, consejos, dedicación, cariño, esfuerzo, por hacer de mí una persona de bien, porque gracias a ellos soy quien soy hoy en día, por ser el pilar fundamental en mi vida.

A mi hermana por estar siempre a mi lado, por su motivación constante y por su apoyo.

A mi sobrina, por ser mi motivación para superarme.

A mi tío que en paz descanse, porque siempre creyó en mí y porque sé que deseaba esto tanto como yo.

A mi novio, por estar a mi lado en todo momento y por haberme dado el ánimo y las fuerzas para continuar con este proyecto.

Azucena Plua Marcillo.

RESUMEN

El objetivo de la presente tesis es elaborar un estudio de factibilidad para la creación de la compañía ECUA_PLAYAS partiendo de la iniciativa por desarrollar la actividad turística dentro del país para que los playasenses visiten los atractivos que posee el Ecuador tales como Quito, Baños, Cuenca, Manta y El Puyo que son los paquetes turísticos a ofrecer en este trabajo de investigación.

El turismo es un gran negocio y se ha convertido en uno de los sectores económicos más importantes del país, por lo que resultaría rentable la implementación de la compañía de servicios turísticos ECUA_PLAYAS buscando así promover e incentivar la cultura turística a los habitantes del cantón por conocer las diversas zonas atractivas del país. Mediante encuestas realizadas, los resultados mostraron que los habitantes están de acuerdo con la creación de dicha compañía, ya que por el momento no existe ninguna compañía que ofrezca servicios turísticos fuera del cantón.

Este presente proyecto consta de tres capítulos, los mismos que contribuirán a la ejecución de una correcta toma de decisiones acertadas a futuro.

En el Capítulo I se expone el Marco Teórico, Marco Legal y Marco Contextual.

En el Capítulo II se expone el Diseño de Investigación, el Tipo de Muestra, los Métodos Teóricos, la Propuesta, el Plan de Marketing.

En el Capítulo III se expone el Plan Financiero que nos mostrará la rentabilidad del proyecto.

ABSTRACT

The lens of the present thesis is to elaborate a study of feasibility for the creation of the company ECUA_PLAYAS departing from the initiative for developing the tourist activity inside the country in order that the tourist visit the attractions that the Ecuador possesses such as Quito, Baños, Cuenca, manta and Puyo that are the tourist packages to offering in this work of research.

The tourism is a great business and has turned into some of the most important economic sectors of the country, for what there would turn out to be profitable the implementation of the company of tourist services ECUA_PLAYAS seeking to promote and to stimulate this way the tourist culture to the inhabitants of the corner for knowing the diverse attractive zones of the country. By means of realized surveys, the results showed that the inhabitants agree with the creation of the above mentioned company, since for the present time there does not exist any company that offers tourist services out of the corner.

This present project consists of three chapters, the same ones who will contribute to the execution of a correct capture of decisions succeeded in future.

In the Chapter I there is exposed an theoretical frame, legal frame and contextual frame.

In the Chapter II there is exposed the design of research, the type of sample, the theoretical methods, the offer, the marketing plan.

In the Chapter III there is exposed the financial plan that will show us the profitability of the project.

INTRODUCCIÓN

La necesidad y la importancia de realizar este trabajo de investigación surge por la baja cultura turística que existe en nuestro país, en especial en el cantón General Villamil Playas, por lo que se pretende con este proyecto, promover y fomentar el turismo nacional, ofreciendo una variedad de viajes o denominado tours, por medio de los cuales se otorgarán a los clientes la oportunidad de visitar, conocer y disfrutar los lugares más concurridos a nivel nacional y las demás maravillas que posee el Ecuador en cada una de sus regiones aprendiendo así de su historia, cultura y costumbres. A la vez que se generarán más ingresos y fuentes de trabajo para los habitantes del cantón.

Con este proyecto se busca ofrecer a los clientes la manera más adecuada de planificar y organizar su viaje y así optimizar su tiempo y dinero de la forma correcta, mediante el buen servicio de asesoramiento turístico, que brindará: recreación, diversión y culturización.

Se ha realizado una investigación con una muestra de 396 personas con lo que se pretende realizar una correcta interpretación, descripción y valoración de la información proporcionada, mediante la búsqueda de datos para tomar medidas apropiadas para desarrollar la propuesta, utilizando estrategias de posicionamiento para instaurarla, enfocado a lo más importante, que es la satisfacción de las necesidades de los clientes.

El propósito de este trabajo de investigación es llevar a cabo estudios de factibilidad en dicho sector y así poder conocer cuan rentable puede ser el hecho de colocar una compañía que ofrezca servicios turísticos en un mercado nuevo.

ANTECEDENTES

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La falta de una compañía o empresa que promueva e incentive el turismo nacional en el cantón General Villamil Playas ha ocasionado un aprovechamiento limitado de los recursos naturales turísticos y económicos de nuestro país.

La inexistencia de una compañía que ofrezca servicios turísticos en el cantón General Villamil Playas no ha permitido desarrollar de manera activa la práctica turística, la demanda de estos servicios que no han sido atendidos, ha generado un desinterés de la población al no encontrar un lugar donde se oferten variedad de paquetes turísticos con diversidad de destinos a los cuales podrían desplazarse para su recreación.

La población del cantón General Villamil Playas desconoce de los atractivos turísticos que posee el país, por ello no han tenido la oportunidad de recorrer el Ecuador, donde podrían viajar y visitar cada una de las provincias donde existen lugares de esparcimiento y que brindan la acogida a sus turistas de la manera más cordial.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La siguiente pregunta fue la que se planteó al momento de iniciar el estudio de factibilidad para la realización del proyecto.

¿Cuál es la importancia de realizar un estudio de factibilidad económico para la creación de la compañía ECUA_PLAYAS?

OBJETO DE ESTUDIO

La falta de cultura turística en el cantón General Villamil Playas ha ocasionado que sus habitantes desconozcan de los atractivos turísticos que posee el Ecuador por lo cual el objetivo de este proyecto es promover e incentivar mediante las diversas ofertas de paquetes turísticos, el interés de los Playasense por viajar.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Este trabajo de investigación está basado en un análisis de la práctica turística dentro del contexto socio-cultural y económico como factores incidentes para la realización de los viajes o tours a los diferentes destinos turísticos del Ecuador.

Con esta investigación se dará un resultado y se generará una iniciativa para la elaboración de una propuesta que tiene como finalidad principal ofrecer al público en general una diversidad de destinos los cuales pueda visitar y recorrer teniendo así la oportunidad de conocer un poco más la belleza de nuestro país. Para así de esta manera, otorgarle al turista, la iniciativa de planear un viaje organizado con los parámetros adecuados y todos los servicios complementarios como lo son el transporte, coordinación de estadías en hoteles, bares, restaurantes y recorridos en los lugares más relevantes de cada destino que se visite.

La exploración del presente contenido está centrada en mostrar las conclusiones teóricas que justifican el ¿por qué? de este trabajo de investigación y ha sido considerado como un medio muy importante para impulsar el desarrollo socio-cultural del cantón General Villamil Playas.

En este segmento es conveniente incluir los indicadores que demuestran la necesidad de ejecutar esta propuesta y da una explicación de las razones por las cuales el mismo debe realizarse y el grado de prioridad

que posee, así como también de los vínculos directos que mantiene la actividad turística en la economía ecuatoriana en la actualidad.

Esta investigación muestra un claro compromiso con el desarrollo sostenible del turismo que generará más ingresos al país y por ende se fomentará la práctica turística. Los beneficiados en esta nueva propuesta serán no sólo los habitantes del cantón Playas, que con ello conocerán un poco más los maravillosos destinos con los que cuenta el Ecuador, sino también las personas de todo el país; por un lado creará fuentes de trabajo directo a los Playasense, al igual que en el sector turístico, el mismo que generará un efecto multiplicador e involucrará a un gran número de personas.

Centrándose en los aspectos que compete al presente trabajo de investigación, se puede decir que éstos son usados por mayor cantidad, para transporte, para los denominados tours, que son organizados de una manera no adecuada es por ello que surge la necesidad de analizar este problema y las diferentes causas que inciden en el mismo, y poder preparar una propuesta para cubrir esta insuficiencia, de manera apropiada y ajustada a los requerimientos de los usuarios regulares.

La necesidad de esparcimiento, es aún cada vez mayor para las personas, por lo que es necesario investigar cuáles son las condiciones actuales con las que cuenta este sector, y así poder desarrollar una solución inmediata, que permita crear o mejorar la calidad de los servicios prestados hasta la actualidad.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Elaborar el estudio de factibilidad para la creación de la compañía ECUA_PLAYAS para incentivar la cultura turística del cantón.

Objetivos Específicos

- Identificar la incidencia para el sector turístico, la implantación de una compañía promotora de turismo ecuatoriano ubicada en el cantón General Villamil Playas.
- Determinar las expectativas en los ciudadanos playasense para realizar turismo por los diferentes destinos de Ecuador.
- Determinar la factibilidad del proyecto mediante el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN).

SUMARIO ANALÍTICO

CAPÍTULO I	1
1. MARCO TEÓRICO	1
1.1 TEORÍA MACROECONÓMICA MODERNA EN EL TURISMO	3
1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	4
1.2.1 Introducción al turismo.....	4
1.2.2 El Turismo Sostenible	5
1.3 LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN EL ECUADOR	6
1.4 (PLANDETUR) (Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador).....	9
1.5 BREVE RESEÑA HISTÓRICA Y TURÍSTICA DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS.....	11
1.5.1 El Arenal.....	12
1.5.2 Punta El Pelado	12
1.5.3 Puerto El Morro	13
1.5.4 Ubicación Geográfica del Cantón General Villamil Playas	13
1.5.5 Límites del Cantón Playas.....	14
1.5.6 Clima.....	14
1.5.7 Actividad Económica del Cantón	14
1.5.8 Efectos del Turismo en el Cantón General Villamil Playas	14
1.6 MARCO LEGAL.....	15
1.7 MARCO CONTEXTUAL	16
1.8 HIPÓTESIS DE TRABAJO.....	16
CAPÍTULO II.....	17
2.1 ESTUDIO DE MERCADO	17
2.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	17
2.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	18
2.4 METODOLOGÍA	18
2.4.1 MÉTODOS TEÓRICOS	18
2.4.1.1 Método Analítico - Descriptivo:.....	19
2.4.1.2 Método Analítico - Sintético:	19
2.4.1.3 Método Histórico-Lógico	19
2.4.2 MÉTODOS EMPÍRICOS	19
2.4.3 TÉCNICAS	20
2.4.4 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA.....	20
2.4.4.1 Nomenclatura.....	20
2.4.4.2 Fórmula del Tamaño de la Muestra	21
2.4.4.3 Aplicación de fórmula:	21
2.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS	22

2.5.1	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	33
2.5.1.1	Definición de la Demanda.....	33
2.5.1.2	Demanda Actual	33
2.5.1.3	Demanda Potencial.....	34
2.5.2	ANÁLISIS DE LA OFERTA	34
2.5.2.1	Definición de la Oferta	34
2.5.2.2	Oferta Actual	34
2.5.2.3	Oferta Futura	34
2.6	ANÁLISIS DEL ENTORNO (FODA)	35
2.6.1	DIAGNÓSTICO F.O.D.A.	36
2.6.1.1	ANÁLISIS INTERNO	36
2.6.1.2	ANÁLISIS EXTERNO.....	37
2.7	PROPUESTA	38
2.7.1	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	38
2.7.2	MARKETING MIX	39
2.7.2.1	Producto	39
2.7.2.2	Precio.....	40
2.7.2.3	Plaza	40
2.7.2.4	Condiciones	40
2.7.2.5	Publicidad.....	41
2.7.2.5.1	Marca	41
2.7.2.5.2	Logotipo.....	42
2.7.2.5.4	Volante de la Compañía.....	43
2.7.2.5.5	TRÍPTICO DE LA COMPAÑÍA ECUA_PLAYAS.....	44
2.7.3	PAQUETES TURÍSTICOS A OFRECER POR LA COMPAÑÍA ECUA_PLAYAS	46
2.8	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	57
2.8.1	OBJETIVO DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	57
2.8.2	MISIÓN DE LA COMPAÑÍA	57
2.8.3	VISIÓN DE LA COMPAÑÍA	57
2.8.4	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	57
2.8.5	VALORES CORPORATIVOS.....	58
2.8.6	ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA	58
2.8.6.1	ORGANIGRAMA POSICIONAL	58
2.8.6.2	FUNCIONES DEL PERSONAL	59
2.8.6.2.1	ADMINISTRADOR	59
2.8.6.2.2	ASISTENTE ADMINISTRATIVA.....	60
2.8.6.2.3	OPERADOR DE TURISMO.....	60
2.8.6.2.4	MENSAJERO.....	61
CAPÍTULO III.....		62
ESTUDIO FINANCIERO		62
3.1	INVERSIÓN.-.....	62
3.2	VARIACIONES.....	62
3.2.1	VARIACIONES DE LOS GASTOS	62

3.2.2	VARIACIONES DE LOS INGRESOS	63
3.2.3	VARIACIONES PARA EL ESTUDIO FINANCIERO	64
3.3	INVERSIÓN DEL PROYECTO	64
3.4	DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS	65
3.5	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	66
3.6	DATOS DEL FINANCIAMIENTO	66
3.7	DETALLE DE LOS INGRESOS Y COSTO DE VENTA	67
3.8	DETALLE DE LOS GASTOS	68
3.9	FLUJOS DE FONDOS NETOS	69
3.10	CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO	70
3.11	CÁLCULO DEL VAN (VALOR ACTUAL NETO)	70
3.12	CÁLCULO DE LA TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	71
3.13	CÁLCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACIÓN	71
3.14	GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	72
CONCLUSIONES		74
RECOMENDACIONES		76
BIBLIOGRAFÍA		78
ANEXOS		81

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA # 1	Ubicación Geográfica del Cantón Villamil Playas...	13
FIGURA # 2	Fórmula del Tamaño de la Muestra.....	21
FIGURA # 3	Marketing Mix.....	39
FIGURA # 4	Ubicación de la Oficina ECUA_PLAYAS.....	40
FIGURA # 5	Marca de la Compañía.....	42
FIGURA # 6	Logotipo de la Compañía.....	42
FIGURA # 7	Eslogan de la Compañía.....	43
FIGURA # 8	Volante de la Compañía.....	43
FIGURA # 9	Tríptico de la Compañía (Parte 1).....	44
FIGURA # 10	Tríptico de la Compañía (Parte 2).....	45
FIGURA # 11	Hostería Barbasquillo.....	46
FIGURA # 12	Playa El Murciélago.....	47
FIGURA # 13	Hotel Los Quipus.....	48
FIGURA # 14	Plaza de la Independencia.....	49
FIGURA # 15	Iglesia San Francisco.....	49
FIGURA # 16	Hotel Milán.....	50
FIGURA # 17	Catedral de la Inmaculada Concepción.....	51
FIGURA # 18	Ruinas de Ingapirca.....	51
FIGURA # 19	Hotel Canela y Miel.....	52
FIGURA # 20	Cruce en Tarabita.....	53
FIGURA # 21	Cabaña Los Copales.....	54

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO # 1	Importancia por viajar.....	22
CUADRO # 2	Aceptación de la Creación de ECUA_PLAYAS.....	23
CUADRO # 3	Factor importante al viajar.....	24
CUADRO # 4	Cuando viajas buscas.....	25
CUADRO # 5	Cuando viajas te gusta ir con.....	26
CUADRO # 6	Qué fuentes de información consulta al viajar.....	27
CUADRO # 7	Qué regiones del Ecuador prefieres visitar al viajar...	28
CUADRO # 8	Cuántas veces al año viaja.....	29
CUADRO # 9	En qué meses del año usualmente viaja.....	30
CUADRO # 10	Cuántos días te gustaría viajar.....	31
CUADRO # 11	Cuál es el gasto promedio en sus viajes de turismo.....	32
CUADRO # 12	Demanda Proyectada.....	33
CUADRO # 13	Matriz F.O.D.A.....	35
CUADRO # 14	Organigrama de la Compañía.....	58
CUADRO # 15	Variaciones de Gastos.....	62
CUADRO # 16	Variaciones de Ingresos.....	63
CUADRO # 17	Variaciones de Ingresos y Gastos.....	64
CUADRO # 18	Inversión del Proyecto.....	64
CUADRO # 19	Depreciación de Activos Fijos.....	65
CUADRO # 20	Financiamiento para el Proyecto.....	66
CUADRO # 21	Datos del Financiamiento.....	66
CUADRO # 22	Detalle de Ingresos y Costo de Venta.....	67
CUADRO # 23	Detalle de Gastos.....	68
CUADRO # 24	Flujos de Fondos Netos.....	69
CUADRO # 25	Cálculo del Punto de Equilibrio.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO # 1	Importancia por viajar.....	22
GRÁFICO # 2	Aceptación de la Creación de ECUA_PLAYAS....	23
GRÁFICO # 3	Factor importante al viajar.....	24
GRÁFICO # 4	Cuando viajas buscas.....	25
GRÁFICO # 5	Cuando viajas te gusta ir con.....	26
GRÁFICO # 6	Qué fuentes de información consulta al viajar....	27
GRÁFICO # 7	Qué regiones del Ecuador prefieres visitar al viajar.....	28
GRÁFICO # 8	Cuántas veces al año viaja.....	29
GRÁFICO # 9	En qué meses del año usualmente viaja.....	30
GRÁFICO # 10	Cuántos días te gustaría viajar.....	31
GRÁFICO # 11	Cuál es el gasto promedio en sus viajes de turismo.....	32
GRÁFICO # 12	Punto de Equilibrio.....	73

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO # 1	Marco Conceptual.....	81
ANEXO # 2	Encuesta.....	83
ANEXO # 3	Constitución de la Compañía.....	86
ANEXO # 4	Plan de Inversión.....	90
ANEXO # 5	Tabla de Amortización.....	91
ANEXO # 6	Ingresos mensuales de Enero a Junio.....	93
ANEXO # 6	Ingresos mensuales de Julio a Diciembre.....	94
ANEXO # 7	Costo de ventas mensuales de Enero a Junio.....	95
ANEXO # 7	Costo de Ventas mensuales de Julio a Diciembre...	96

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

El propósito de este trabajo de investigación es la creación de la compañía ECUA_PLAYAS que mediante estudios realizados se demostró que en el cantón General Villamil Playas existe baja cultura turística, porque los habitantes playasense no conocen las diversidades del Ecuador, por ello resultaría factible la creación de esta compañía en el cantón.

Factibilidad: Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas, generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto que se desea emprender.

El Marco Teórico de esta investigación ha tomado como referencia la Teoría de la factibilidad del Profesor(Dino, Pablo Navarro) donde señala que un proyecto en mente se puede llevar a cabo siempre y cuando se disponga de los recursos operativos, técnicos y económicos.

La Factibilidad Operativa: Permitirá identificar quienes serían los proveedores de los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto.

La Factibilidad Técnica: Ayudará a encontrar las herramientas, los conocimientos y las habilidades que se requieren para que el proyecto sea exitosamente realizado. El estudio técnico comprende

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.

- Que recursos utilizar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

La Factibilidad Económica: permitirá encontrar los recursos económicos y financieros necesarios para poder desarrollar la creación de la compañía por medio de financiamiento de Terceros (Entidades Financieras) mediante estudios realizados y encuestas aleatorias que muestran que sería factible económicamente la creación de dicha compañía, lo que significa que al realizar la inversión generará ganancias al final de cada período. Para saberlo se tienen tres presupuestos:

- Ventas
- Inversión
- Gastos

El estudio de factibilidad realizado en el cantón General Villamil Playas mostró que no existe empresa de servicios turísticos, no existe competencia ya que el habitante de Playas sólo visita los lugares aledaños de su cantón, por tanto al implementar esta compañía se busca satisfacer al habitante Playasense a conocer las maravillas que posee su país Ecuador a través de la oferta de paquetes turísticos, ya que mediante el turismo se busca un crecimiento económico para la compañía y el cantón consiguiendo de esta manera despertar el interés de los habitantes por viajar por las situaciones de bienestar humano que produce.

Según(Cantavella y Balaguer, 2011) mencionan que el turismo es percibido como una industria que tiene un impacto positivo sobre el crecimiento y desarrollo económico, para muchos países el turismo es uno de los mayores empleadores y exportadores de servicios porque es actualmente la segunda industria más grande del mundo teniendo una

contribución del 10% del PIB (Producto Interno Bruto) mundial, el turismo es la opción más elegida por empresarios e inversionistas como oportunidad de negocio.

Véase algunas contribuciones significativas para conocer mejor el mercado turístico según (Tomás, Méndez Reyes) Teoría Microeconómica Moderna.

- ✓ Por el lado de la Demanda Turística. Permitirá precisar que variables afectan al número de turistas que nos visitan y a su gasto, de esta manera se puede identificar anticipadamente por cada temporada cuál va a ser el número de turistas que tendremos, como incrementará el gasto y como se va a distribuir.
- ✓ Por el lado de la Oferta Turística: Depende de la intensidad de la demanda turística, la oferta es mayor que la demanda casi de forma permanente. De acuerdo a los paquetes que la compañía ECUA_PLAYAS ofrezca a sus turistas se podrá evaluar la DEMANDA TURÍSTICA.

1.1 TEORÍA MACROECONÓMICA MODERNA EN EL TURISMO

De acuerdo a la Teoría de (Tomás, Méndez Reyes) indica que el turismo es importante para la economía de los países, y estadísticas muestran que en este país el sector turístico contribuye en gran medida al desarrollo económico.

Actualmente el turismo se ha convertido en el cuarto rubro más importante del Ecuador. En el 2011 movió \$ 5.000 millones, esto ha permitido que el turismo se vaya posesionando dentro del aporte al Producto Interno Bruto (PIB).¹ (Luis, Padilla, 2012)

¹ Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica.

El turismo ha crecido en 13.52% este año, en relación al 9% del año 2011. Este se da porque el país se convirtió en receptor de turistas extranjeros y ha desarrollado un plan para incrementar los desplazamientos internos de los ciudadanos locales, ya que en el año 2011, se desplazaron por las cuatro regiones del Ecuador 10.4 millones de personas que recorrieron indistintamente Los Andes, La Costa, La Amazonía y Las Islas Galápagos.

1.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1.2.1 Introducción al turismo

El Turismo según, El (Plan Maestro, 2008). Es uno de los sectores económicos más importantes y dinámicos en el mundo actual; tanto por su nivel de inversión, participación en el empleo, aportación de divisas, como por la contribución directa al desarrollo regional y nacional de las economías. Según el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (CMVT), el turismo mundial representa más del 10% de todo el empleo y el 12% del Producto Interno Bruto Mundial, y a su vez genera 1 de cada 11 empleos a nivel mundial. En este contexto, tanto la OMT y el CMVT proyectan crecimientos continuos del turismo a nivel global para alcanzar una suma en el 2020 de alrededor de 1600 millones de llegadas de turistas alrededor del mundo y de dos trillones de dólares de ingresos por concepto de turismo.

El Turismo y su Historia

El trabajo actual se sitúa en aquellos viajes circulares anteriores a la aparición de los viajes turísticos mencionados, es decir, se centra en los viajes pre turísticos, de acuerdo a la (Historia del Turismo) no sólo considerándolos como migraciones temporales que ponen en juego relaciones sociales, ideológicas, ambientales y económicas, sino también enfocándose también en las transformaciones de las relaciones humanas

y la problemática del cambio cultural –aculturación, resignificación y resistencia- inherente a los desplazamientos humanos.

Como se ha dicho, es durante la segunda mitad del siglo XIX cuando puede comenzar a hablarse del turismo como fenómeno social. El origen de los cambios sociales que se produjeron en ciertas sociedades de Europa occidental en el siglo XIX, se debieron fundamentalmente a dos procesos históricos: la Revolución Industrial y la Revolución Francesa. Por ende, puede decirse que el turismo es hijo directo de esta doble revolución burguesa.²

1.2.2 El Turismo Sostenible

El turismo sostenible ha sido definido por la Organización Mundial del Turismo como aquel que "satisface las necesidades presentes de los turistas y de las regiones hospederas, a la vez que protege y mejora las oportunidades para el futuro. Se prevé como guía en la gestión de todos los recursos, de modo que lo económico, social y las necesidades estéticas puedan ser satisfechas, a la vez que se mantiene la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas de apoyo de la vida".

Según la (Organizacion Mundial de Turismo, 2001) los principios que definen el turismo sostenible son:

- Los recursos naturales y culturales se conservan para su uso continuado en el futuro.
- El desarrollo turístico se planifica y gestiona de forma que no cause serios problemas ambientales o socioculturales.
- Se procura mantener un elevado nivel de satisfacción de los visitantes y el destino retiene su prestigio y potencial comercial.
- La calidad ambiental se mantiene y se mejora.

² Turismo en su historia , Eumed.net

- Los beneficios del turismo se reparten ampliamente entre toda la sociedad.

Si se cumplieran todos estos principios se estaría dando forma a los tres ejes claves que configuran el verdadero sentido del turismo sostenible o sustentable que son alcanzar un turismo ambientalmente aceptable, socialmente equitativo y económicamente rentable.³

1.3 LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN EL ECUADOR

Según La(Revista de la Universidad del Azuay, 2008) Ecuador, en los años 40 del siglo pasado, era conocido fundamentalmente por la línea ecuatorial, como un interesante y remoto lugar en el centro de la tierra, donde al parecer no se podía vivir por el asfixiante calor; pero debido a algunos extraños fenómenos este calor disminuía. La cordillera de los Andes, las corrientes marinas de Humboldt y el Niño, hacían del centro del mundo “un país lleno de otros países pequeños”, así lo describe Jane Dolinger, quien es periodista y se aventura por Sudamérica, recorriendo, observando y relatando sobre los diferentes lugares. Cada pueblo tiene sus particularidades: el tono de voz y algunas palabras en español varían de un sitio a otro. De la vestimenta nos dice: “los colores son del campo y el oscuro de la ciudad”. La escritora dedica varios capítulos del libro para contar el Ecuador diverso, sus maravillosos paisajes, la variedad de creencias, bebidas interesantes, costumbres ancestrales, gente amable y sincera, un lugar donde todo y nada puede pasar, la variante geográfica, un pueblo lleno de historia y leyendas, la periodista va recorriendo las palabras por el Ecuador multicolor y mega diverso.

Este testimonio de un viaje fantástico, publicado en varias revistas y periódicos estadounidenses y europeos, movió a muchos agentes de viajes a tratar de armar una excursión para conocer estos lugares alucinantes, pero no fáciles de llegar. Las muchas cartas recibidas, tocaron a la escritora para retornar, y bajo esta visión, la empresa

³ Según OMT (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO).

Panagra promociona un paquete turístico 94“Circuito Interamericano de Panagra”, tres semanas por Sudamérica.

A la par de este circuito, en el año de 1945, se crearon vuelos de la misma compañía entre Quito, Cuenca, Guayaquil, Loja, Manta y Esmeraldas, permitiendo así el desarrollo de un turismo interno, elitista, entre las regiones y las ciudades más importantes del Ecuador.

En la presidencia de Galo Plaza Lasso, se creó la primera oficina de turismo adscrita a la Presidencia de la República, y se dio la primera caravana turística para visitar los Estados Unidos. Con este propósito, se desarrolló folletería de Quito y las Galápagos, se recolectó artesanías de todo el país. Este viaje fue trascendental para el desarrollo de los mercados indígenas que las comercializan, como el famoso mercado de los sábados de Otavalo. Las artesanías más elaboradas y diseñadas son de Olga Fish. Las populares alfombras de Guano, los tapices de Cotacachi, la pintura de Tigua, el sombrero de paja toquilla, se hacen famosos. Se escriben célebres libros sobre las principales artesanías, uno de ellos es, “The Panamá hat trail” del estadounidense Tom Miller, que sirvió de libro texto en las Universidades del país del Norte para quienes cursaban Estudios Latinoamericanos, describiendo la ruta del sombrero de paja toquilla, que es hecho en Ecuador pero por su comercialización y punto de venta a inicios del siglo XX fue Panamá, la partida de nacimiento desde donde se expidió al mundo como “Panamá Hat”. A raíz de esta publicación muchos universitarios se interesaron por el Ecuador, desde un punto de vista sociológico.

En 1964, el Gobierno creó la Corporación Ecuatoriana de Turismo CETURIS. La promoción de Ecuador estaba en manos del sector privado, especialmente Metropolitan Touring que lo hizo de puerta a puerta, visitando a los agentes de viajes e iniciando los Fam Trips para promocionar al Ecuador en el exterior, así periodistas de diversas nacionalidades nos visitaban y luego contaban sus experiencias.

En esta misma década, la región amazónica comienza a tener fama de espectacular, pasa de ser el infierno narrado por Lemus Rayo, donde para ingresar los ecuatorianos responsables dejaban hecho su testamento. A partir del ingreso a la selva, su retorno era incierto, las enfermedades y los peligros acechaban en el pulmón del mundo. Se cambia de forma de pensar, cuando los estadounidenses protestantes se instalan en Limoncocha y ponen el Centro Lingüístico de verano para catequizar a los feroces amazónicos. Su misión era apaciguar los ánimos para que las compañías petroleras norteamericanas entraran sin problema. Con estos hechos se inicia un reconocimiento mundial del Ecuador salvaje. Súmese a ello las muertes de varios misioneros católicos y evangélicos, que entran a competir en la insaciable carrera de la catequización. El mundo nos conoce por el famoso libro *Savages o Salvajes*, del escritor Joe Kane sobre los Huaoranies, en el que se plasma el espíritu colaborador del colonizador.

En la década de los setenta, el Ecuador formaba parte de un circuito turístico llamado “círculo mágico”, de 14 días por Sudamérica, que visitaba únicamente Quito y el Mercado de Otavalo. Era un turismo de grupo organizado y planificado. En forma aislada recorrían el resto del país aventureros estudiosos en busca de historias propias; estos segundos sobrepasaban en número a los primeros.

En la década de los 80, el desarrollo de medios de transporte buenos y consecuentemente el abaratamiento de los precios en las actividades turísticas, las conquistas sindicales para vacaciones remuneradas, van a hacer que el turismo crezca de una forma excepcional, siguiendo la lógica de la expansión del capitalismo industrial, transformándose paulatinamente en el fenómeno de masas que conocemos hoy; el Ecuador no es la excepción.⁴

⁴Revista de la Universidad del Azuay (Agosto 2008) No. 46

1.4 (PLANDETUR) (Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador)

El PLANDETUR 2020 propone un modelo de desarrollo del turismo sostenible basado en sus territorios y productos turísticos que permitan satisfacer las necesidades cambiantes de los segmentos de turistas actuales y potenciales aprovechando sus ventajas comparativas y elementos de unicidad. Uno de estos elementos es el liderazgo del Ecuador en el turismo gestionado por sus comunidades que ofrecen experiencias memorables a través de la convivencia e intercambio con culturas ancestrales.⁵

Según el PLANDETUR 2020,

- El Turismo es una de las actividades económicas más importantes de nuestro país y en general del mundo.
- El Turismo influye fuertemente en un aumento de la calidad de vida de nuestros habitantes, en una mejor manutención de nuestros atractivos naturales y su conservación como medio ambiente.
- El turismo traza oportunidades para mejorar las condiciones de vida de los seres humanos, a través de la creación de pequeñas empresas, generando empleo directo e indirecto.
- El turismo receptor en el Ecuador durante el año 2005, fue el tercer producto de exportación del país después del petróleo crudo y el banano. Sin embargo indica que según cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador correspondientes al año 2006, el turismo con un ingreso de US\$ 492.2 millones se ubica en el séptimo lugar, después del petróleo cuyos ingresos por exportación están en el orden de US\$ 6.934,01 millones, del banano con US\$

⁵ El PLANDETUR 2020 es un plan de desarrollo del turismo con una visión de largo plazo hacia el año 2020 con una gestión que apunta a convertirse en una herramienta efectiva para la inclusión y equidad social que apunta al alivio de la pobreza, contribuyendo al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

1.213,48 millones, de los elaborados del petróleo con US\$ 610,5 millones, de la manufactura de metales con US\$ 592,72 millones, del camarón con US\$ 588,16 millones, y de otros productos elaborados del mar con US\$ 575,06 millones; sin considerar otras fuentes de ingresos, tales como las remesas y la inversión extranjera directa. Esto evidencia un estancamiento del sector con respecto a otras actividades, del banano con US\$ 1.213,48 millones, de los elaborados del petróleo con US\$ 610,5 millones, de la manufactura de metales con US\$ 592,72 millones, del camarón con US\$ 588,16 millones, y de otros productos elaborados del mar con US\$ 575,06 millones; sin considerar otras fuentes de ingresos, tales como las remesas y la inversión extranjera directa. Esto evidencia un estancamiento del sector con respecto a otras actividades.

El Ecuador al gozar de una amplia biodiversidad dentro de sus cuatro regiones Costa, Sierra, Oriente e Insular, posee una gran riqueza natural inviolable, la misma que podría apuntalar al Ecuador en el turismo, así lo plantea el informe final del trabajo de consultoría “Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible de Ecuador al 2020 (Plandetur 2020)”, propuesta que ha sido liderada por el Ministerio de Turismo (MINTUR) y ejecutada por la empresa consultora TOURISM & LEISURE ADVISORY SERVICES (T&L).

1.5 BREVE RESEÑA HISTÓRICA Y TURÍSTICA DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS.

Según (Criollo Eladio, Yagual Alex, Quiroga Carlos, 2011), en su libro Titulado “Historia de Playas” menciona que Playas se cantonizó mediante Decreto Ejecutivo, Registro Oficial 253, el 15 de agosto de 1989, con las poblaciones de: Engabao, Data de Villamil, San Antonio y El Arenal que forman parte del área rural.

Gral. José de Villamil es la cabecera cantonal, y está considerada como área urbana del cantón. El cantón debe su nombre al Gral. José de Villamil, quien fue uno de los padres de la Independencia del Ecuador y primer gobernador de las Islas Galápagos, pero este balneario popularmente es más conocido simplemente como Playas⁶. (UNESCO, 1982).

Playas se encuentra a 97 km de Guayaquil. Los turistas, en gran número visitan este cantón para gozar de sus acogedoras playas. Sus principales festividades son:

- 15 de Agosto: Cantonización de Gral. Villamil Playas
- 24 de Septiembre: patronal en honor a la Virgen de la Merced.

Sin lugar a dudas los mejores atractivos lo constituyen sus extensas playas, que cuentan con una excelente infraestructura hotelera y de servicios que hacen de lo más agradable la visita y estadía de miles de turistas ecuatorianos y extranjeros, que semana a semana visitan este Cantón como:

⁶General Villamil Playas, fue declarada por la UNESCO en 1982 como el “segundo mejor clima del mundo”.

1.5.1 El Arenal

La playa El Arenal es un sitio ideal para aquellos turistas que aprecian eventos turísticos, en temporada alta, garantizando su estadía con construcciones de tipo residencial, existen cabañas típicas donde se pueden comer, descansar y se realizan eventos artísticos y cabalgatas, se encuentra situada a 17 kilómetros de General Villamil Playas su clima es regularmente, bastante soleado durante los meses de diciembre a abril.

Entre sus atractivos tenemos:

Artesanías: como las figuras hechas a mano, estas son elaboradas a base de conchas, caracoles, muyuyo y también artesanías en balsa como barcos, botes entre otras.

- En el Arenal vía a Data usted puede visitar a los hábiles artesanos que trabajan toda clase de muebles y accesorios para la decoración a base del muyuyo.

1.5.2 Punta El Pelado

Es una agradable y tranquila playa ideal para caminatas y campamentos con deliciosa comida típica, sitio natural, ubicado a 7 Km. del cantón Playas, posee vegetación de bosque tropical seco, ideal para la práctica de surf en la temporada de enero a abril. A este lugar también se puede llegar caminando por la orilla desde el rompeolas.

Entre sus atractivos tenemos:

Surf: Para avanzados y expertos no deben renunciar a buenas olas y encontrarán lugares para tener una experiencia agradable de surf. En general, se puede hacer surf durante todo el año, pero sin embargo, los meses de noviembre hasta enero se encuentran las mejores condiciones.

- Cabalgata: La cabalgata a caballo por sus hermosas playas es uno de sus principales atractivos.

1.5.3 Puerto El Morro

Esta pequeña localidad ha guardado en estos años el secreto de poseer extensos atractivos naturales que muchas personas desconocen como es, su extenso manglar, sus aves y por supuesto: delfines nariz de botella (bufeos).

Entre sus atractivos tenemos:

Observación: Puede recorrer en embarcaciones turísticas escoltadas por delfines que se encuentran en estado natural y silvestre único en el mundo que no pueden perderselo para observar.

1.5.4 Ubicación Geográfica del Cantón General Villamil Playas

FIGURA # 1. Ubicación Geográfica



Fuente: Investigación directa

1.5.5 Límites del Cantón Playas

- Al Norte: Con el Cantón Guayaquil.
- Al Este: Con el Cantón Guayaquil.
- Al Sur: Con el Océano Pacífico.
- Al Oeste: Con el Océano Pacífico.

1.5.6 Clima

El clima se mueve entre frío y cálido, la temperatura promedio es de 26 °C.

1.5.7 Actividad Económica del Cantón

Las principales actividades económicas del cantón son el turismo, pesca artesanal, el comercio y la elaboración de artesanías.

1.5.8 Efectos del Turismo en el Cantón General Villamil Playas

Aspectos Económicos: El progreso que ha tenido el cantón, lo ha llevado a ser considerado como el segundo cantón de mayor desarrollo dentro de la provincia del Guayas, con una población económicamente activa del 42.9% y con una tasa de analfabetismo mínimo.

Entre las principales actividades que tienen la población económicamente activa del cantón están: pesca y el comercio. En cuanto al comercio su actividad se centra en la cabecera cantonal donde una gran parte de la población se dedica a la venta de productos primarios y ya elaborados.

La demanda turística depende sobre todo de la fuerte situación económica, cuando la economía crece también normalmente crece el dinero disponible de la población. Y una parte importante de este dinero disponible por la población se gasta en el turismo, particularmente en las economías en desarrollo. Una retracción económica normalmente reduce el gasto turístico.

En general el crecimiento de los desplazamientos turísticos sigue claramente las tendencias de crecimiento económico.

1.6 MARCO LEGAL.

El presente trabajo de investigación tendrá como marco legal la **LEY DE TURISMO DEL ECUADOR.**

El reglamento general de la aplicación de la (Ley de Turismo del Ecuador) en su título segundo, Capítulo IDE LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS Y SU CATEGORIZACIÓN, Art. 43 en su literal d) nos indica que 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 así mismo el Art. 45 del mismo reglamento, menciona que las actividades turísticas podrán ser realizadas 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 el Art. 5 de la Ley de Turismo⁷.

De acuerdo a la actividad de la compañía en el Capítulo II, artículo 4 de la ley de turismo define que Turista.- Es la persona que realiza su viaje de manera temporal fuera de su lugar de residencia habitual, por un período superior a 24 horas, y paquetes turísticos son el conjunto de servicios turísticos, ajustados o proyectados a solicitud del cliente, a un precio preestablecido, con estos artículos la compañía ECUA_PLAYAS se encuentra dentro del marco legal para poder ejercer sus funciones de

⁷ Ley de Turismo del Ecuador

acuerdo a la Ley de Turismo y su ente regulador como es el Ministerio de Turismo.

Por otro lado en el título I de la Asamblea Nacional del Ecuador en su artículo 8 nos habla que los servicios turísticos son aquellos dirigidos a satisfacer las necesidades de los turistas a cambio de una contraprestación⁸, con motivo de sus viajes y estancias en lugares distintos al de su residencia.

También para el ejercicio de la compañía se requiere obtener el Registro de Turismo y la Licencia Anual de Funcionamiento.

1.7 MARCO CONTEXTUAL

El cantón General Villamil Playas tiene 41.935 habitantes de los cuales 21.242 son hombres y 20.693 son mujeres.(INEC. 2010)

La situación geográfica donde se investigará la situación problemática está situada bajo la siguiente orientación.

1.8 HIPÓTESIS DE TRABAJO

Hipótesis General

Será Rentable la creación de una compañía de Servicios Turísticos en el Cantón General Villamil Playas.

Declaración de las variables

- Variable Independiente: Creación de la Compañía
- Variable Dependiente: Rentabilidad

⁸Contraprestación.- Servicio o pago que una persona, institución o empresa hace a otra en correspondencia a lo que ha recibido o recibirá.

CAPÍTULO II

2.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.⁹(Estudio de Mercado) De esta manera el estudio de mercado permitirá y facilitará la obtención de datos necesarios para la correcta ejecución del proyecto.

2.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Conocer cual región prefiere visitar más el turista.
- Medir el volumen de la demanda.
- Investigar la oferta de servicios turísticos que existe en el lugar que se va a desarrollar el proyecto.
- Establecer los canales de distribución más convenientes para la ejecución del proyecto.

⁹ Emprendedores – Estudio de Mercado

2.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación desglosa las estrategias básicas que se adoptarán para obtener respuestas al problema planteado y poder comprobar la hipótesis del proyecto y así generar información precisa, verdadera e interpretable para medir y describir los factores que incurren en el contexto del trabajo.

El tipo de investigación que se aplica es la científica porque este proyecto se basa en teorías de conocimientos establecidas por científicos para poder así comprobar las hipótesis del problema.

Según la profundidad u objetivo de la investigación se ha utilizado la **investigación exploratoria** porque se documentarán ciertas experiencias, y se examinará el tema que no ha sido abordado antes en el Cantón General Villamil Playas.

También se ha utilizado la **investigación descriptiva** porque se detallan las características del fenómeno que se estudia y los componentes que lo generaron.

El diseño de la investigación según el tratamiento de datos es **cuantitativa**, ya que se ha utilizado recolección de datos numéricos como la población que es objeto de estudio, también verifica objetivos en base a una medición y un análisis estadístico que permite examinar los datos con mayor exactitud y poder determinar patrones de comportamiento de la falta de cultura turísticas de los habitantes del cantón Playas.

2.4 METODOLOGÍA

2.4.1 MÉTODOS TEÓRICOS

Para desarrollar el estudio del proyecto se utilizarán los siguientes métodos:

2.4.1.1 Método Analítico - Descriptivo:

Con el objeto de comprender y profundizar más en los conocimientos con respecto al tema de investigación; es necesario recurrir al material bibliográfico existente tanto en las diferentes bibliotecas, municipios, páginas Web, como también en las oficinas de información turística; para posteriormente realizar una interpretación racional y análisis objetivo de datos.

2.4.1.2 Método Analítico - Sintético:

El análisis permite la descomposición de la información obtenida, de un todo en sus partes componentes y relaciones, de esta manera ir profundizando y detallando; esto se complementa con la síntesis que logra integrar a nivel mental las partes constitutivas y generar información basada en un análisis profundo de varias fuentes informativas para posteriormente con la síntesis ir obteniendo un criterio personal y fundamentado que enriquezca la investigación.

2.4.1.3 Método Histórico-Lógico

Por medio del método histórico-lógico se deduce que los diversos problemas en una sociedad no se presentan de manera casual sino que es el resultado de un largo proceso que los origina.

2.4.2 MÉTODOS EMPÍRICOS

Mediante el estudio observacional se conocerá la realidad por medio de percepción directa y se recopilará información de cada uno de los conceptos o variables definidas en la hipótesis del trabajo planteado. También se usará el método Hipotético-deductivo, porque se aplica la observación, planteamiento de hipótesis, deducciones de conclusiones a partir de conocimientos previos y la verificación.

2.4.3 TÉCNICAS

Observación Científica: Se emplea en cualquier etapa de la actividad investigativa, que permitirá la percepción y registro planificado del comportamiento tanto del ingreso de visitantes al cantón General Villamil Playas debido a la falta de un registro estadístico, para determinar una futura demanda.

Esta técnica ayudará a tener una visión de la capacidad que probablemente poseería el proyecto para ingresar en el mercado.

La técnica que se utilizará será la Encuesta, donde se plantean un conjunto de preguntas (encuesta) dirigidas a la muestra de la población estadística en estudio, con el fin de conocer estados de opinión y hechos.

2.4.4 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA

Para definir el muestreo de investigación se utilizó el **Muestreo Probabilístico Aleatorio Simple**, ya que al poseer información estadística anteriormente mencionada, cada elemento tiene igual oportunidad de ser seleccionado y encuestado, en forma casual.

2.4.4.1 Nomenclatura

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

PQ = Constante de varianza población

E = Error máximo admisible

K = Coeficiente de correccion del error

2.4.4.2 Fórmula del Tamaño de la Muestra

Dónde: **FIGURA # 2. Fórmula del Tamaño de la Muestra**

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

Elaborado Por: Autores

Mediante fuente secundaria se concluyó que el cantón General Villamil Playas tiene una población de 41.935 habitantes (Hombres 21.242 y Mujeres 20.693) según el censo realizado por el INEC en el año 2010.

Tamaño de la muestra= ?

Universo o población= 41.935

Nivel de Confianza= 2.00

Porbabilidad a favor= 0.50

Porbabilidad en contra= 0.50

Error maximo admisible = 5% - 0.05

2.4.4.3 Aplicación de fórmula:

$$\begin{aligned} n &= \frac{(0.25)(41935)}{(41935 - 1) \frac{(0.05)^2}{(2)^2} + 0,25} \\ n &= \frac{10483,75}{26,45875} \\ n &= 396,2299806 \\ n &= 396 \text{ Habitantes} \end{aligned}$$

Para sacar el tamaño de la muestra se tomó de referencia la población del cantón General Villamil Playas donde habitan 41.935 Playasense aproximadamente.

2.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Playas

En el Cantón General Villamil Playas se realizaron las encuestas para la creación de una compañía de turismo, con el fin de recolectar información acerca de las opiniones y necesidades de los habitantes.

1.- ¿En una escala del 1 al 5 que tan importante es para usted viajar?

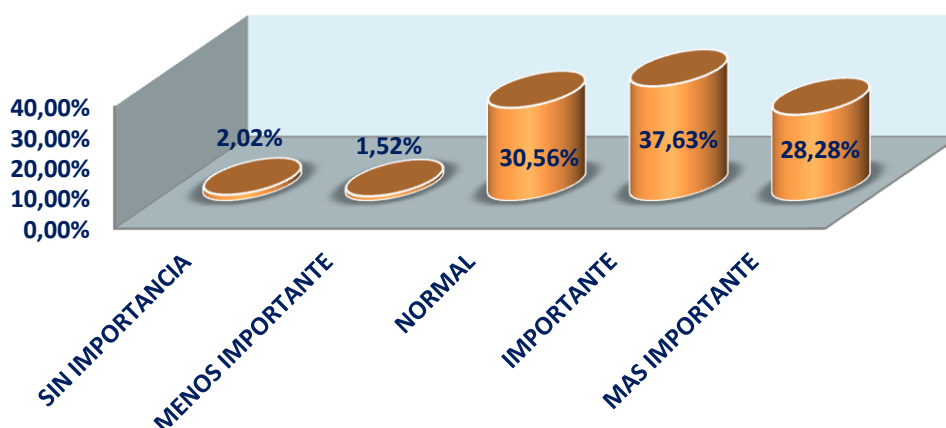
Siendo el No. 1 Sin Importancia y el No. 5 El Más Importante.

CUADRADO # 1. Importancia por viajar

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	SIN IMPORTANCIA	8	2,02%
2	MENOS IMPORTANTE	6	1,52%
3	NORMAL	121	30,56%
4	IMPORTANTE	149	37,63%
5	MAS IMPORTANTE	112	28,28%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 1. Importancia por viajar



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

En la pregunta número 1 se pudo constatar que para el 65,91% de los playasenses es importante viajar, mientras el 3.54% respondieron que considera menos importante hacerlo.

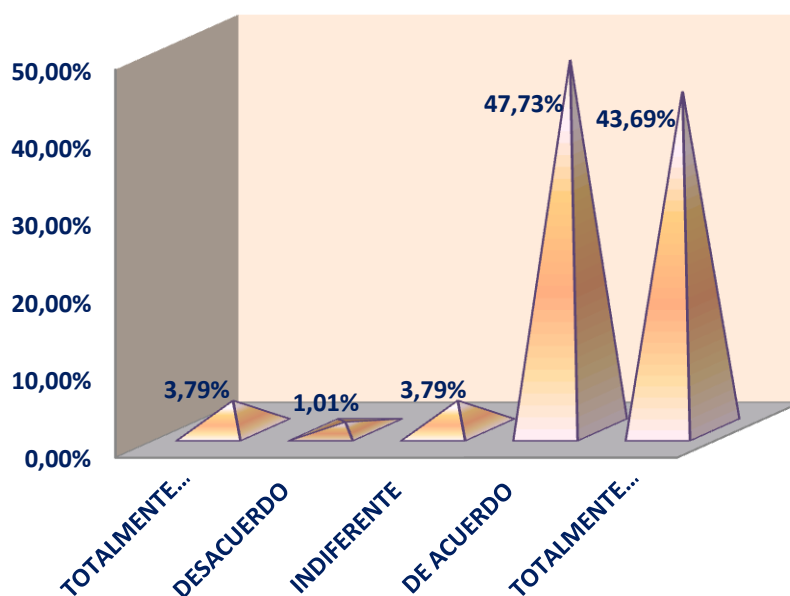
2.- ¿Está usted de acuerdo que se implemente una compañía de servicios turísticos en el Cantón?

CUADRO # 2. Aceptación de la Creación de ECUA_PLAYAS

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	TOTALMENTE EN DESACUERDO	15	3,79%
2	DESACUERDO	4	1,01%
3	INDIFERENTE	15	3,79%
4	DE ACUERDO	189	47,73%
5	TOTALMENTE DE ACUERDO	173	43,69%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO #2. Aceptación de la Creación de ECUA_PLAYAS



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

El 91,42% de los habitantes del Cantón están totalmente de acuerdo en que se implemente una compañía de servicios turístico ECUA_PLAYAS, mientras el 8.58% respondió que le es indiferente que se cree esta compañía.

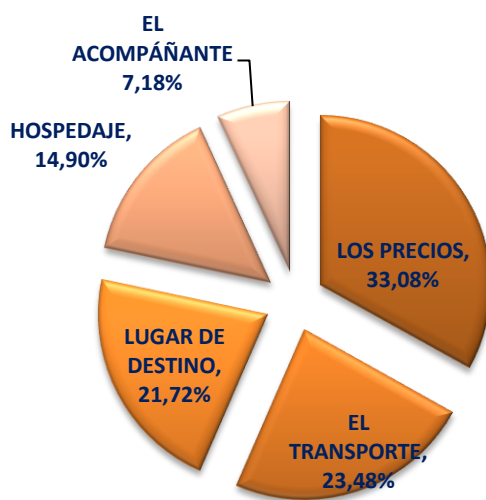
3.- ¿Al momento de planificar un viaje cuál es el factor más importante?

CUADRO # 3. Factor importante al viajar

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	LOS PRECIOS	131	33,08%
2	EL TRANSPORTE	93	23,48%
3	LUGAR DE DESTINO	86	21,72%
4	HOSPEDAJE	59	14,90%
5	EL ACOMPAÑANTE	27	6,82%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 3. Factor importante al viajar



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

En la pregunta número 3 el 33,08% de los encuestados supieron manifestar que los precios son un factor muy importante al momento de planificar su viaje, por lo cual ECUA_PLAYAS tiene que ofrecer cómodos paquetes y realizar promociones, seguido por el transporte con un 23,48%; lugar de destino con un 21,72%; hospedaje con el 14,90%, y el acompañante con un 6,82%.

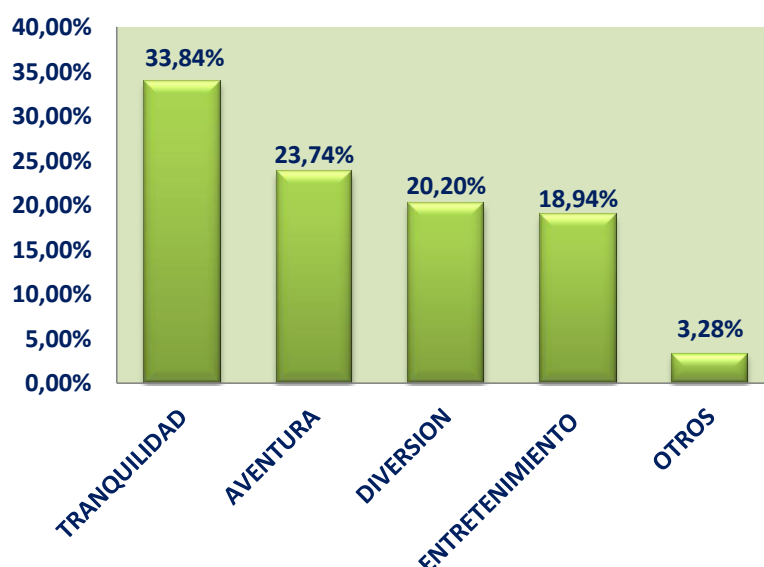
4.- ¿Cuando viajas buscas?

CUADRO # 4. Cuando viajas buscas

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	TRANQUILIDAD	134	33,84%
2	AVENTURA	94	23,74%
3	DIVERSION	80	20,20%
4	ENTRETENIMIENTO	75	18,94%
5	OTROS	13	3,28%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 4. Cuando viajas buscas



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

Un 33,84% manifestaron que al momento de viajar buscan tranquilidad; mientras que el 23,74% prefieren aventura, y el 39.14% buscan entretenimiento y diversión al momento de viajar.

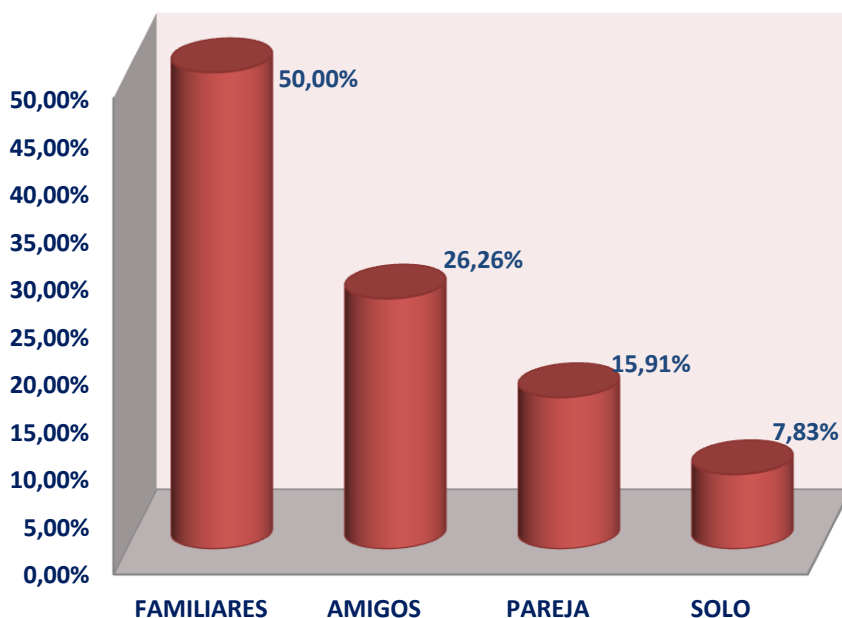
5.- ¿Cuándo viajas te gusta ir con?

CUADRO # 5. Cuando viajas te gusta ir con

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	FAMILIARES	198	50,00%
2	AMIGOS	104	26,26%
3	PAREJA	63	15,91%
4	SOLO	31	7,83%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 5. Cuando viajas te gusta ir con



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

A un 50% de los encuestados les gusta viajar en compañía de sus familiares; mientras 42.17% respondió que viajan con la pareja o amigos, quedando el 7.83% que prefieren viajar solos.

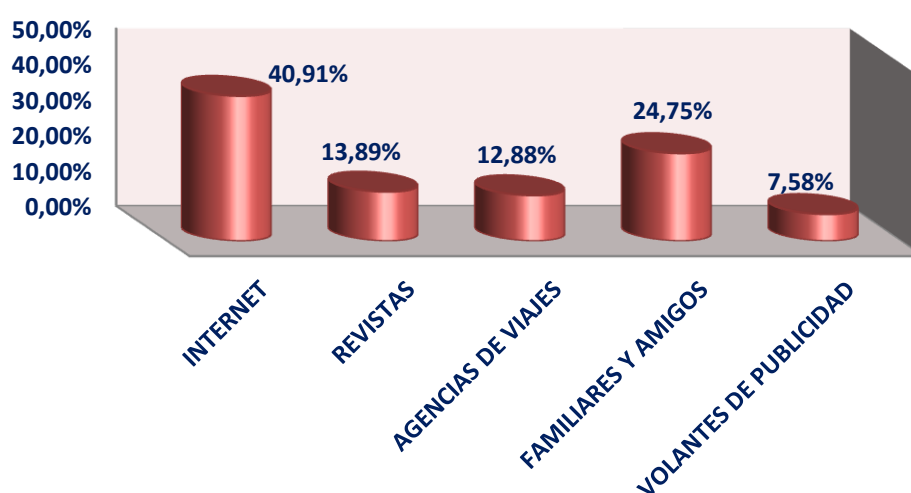
6.- ¿Qué fuentes de información consulta al viajar?

CUADRO # 6. Qué fuentes de información consulta al viajar

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	INTERNET	162	40,91%
2	REVISTAS	55	13,89%
3	AGENCIAS DE VIAJES	51	12,88%
4	FAMILIARES Y AMIGOS	98	24,75%
5	VOLANTES DE PUBLICIDAD	30	7,58%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 6. Qué fuentes de información consulta al viajar



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

En esta pregunta el 40,91% de las personas encuestadas consultan al viajar las páginas de internet, en la actualidad es la herramienta más rápida y económica de consultar para realizar sus viajes; el 13,89% prefieren las revistas; mientras que las agencias de viajes están en un 12,88%, familiares y amigos con un 24,75% y sólo con un 7,58%, con volantes de publicidad.

7.- ¿Qué regiones del Ecuador prefieres visitar al viajar?

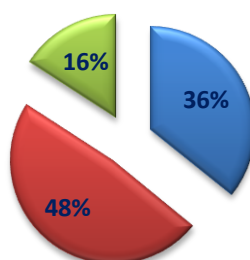
CUADRO # 7. Qué regiones del Ecuador prefieres visitar al viajar

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	COSTA	142	35,86%
2	SIERRA	191	48,23%
3	ORIENTE	63	15,91%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 7. Qué regiones del Ecuador prefieres visitar al viajar

■ COSTA ■ SIERRA ■ ORIENTE



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

Un 48.23% de los encuestados indicaron que le gustaría conocer la Región Sierra; el 35.86% tiene preferencia por conocer la Región Costa y el 15.91% respondió que les llama la atención conocer la Región Oriente.

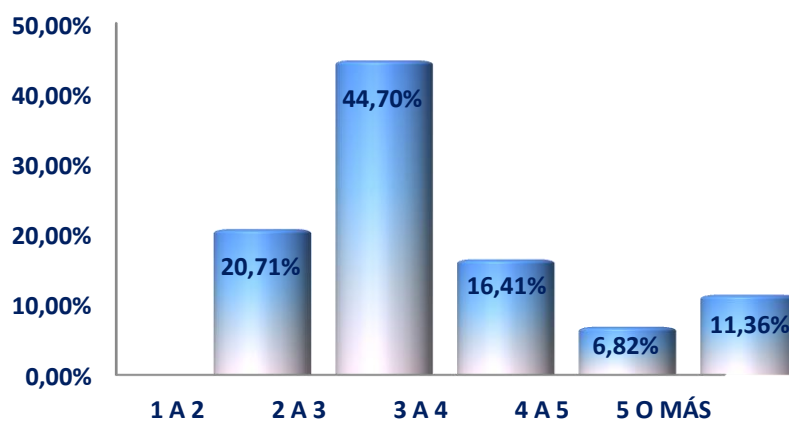
8.- ¿Cuántas veces al año viaja?

CUADRO # 8. Cuántas veces al año viaja

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	1 A 2	82	20,71%
2	2 A 3	177	44,70%
3	3 A 4	65	16,41%
4	4 A 5	27	6,82%
5	5 O MÁS	45	11,36%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 8. Cuántas veces al año viaja



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

El 65.41% de los Playasense mencionaron que viajan de 1 a 3 veces al año, mientras que el 34.59% manifestaron que viajan de 4 ó más veces al año.

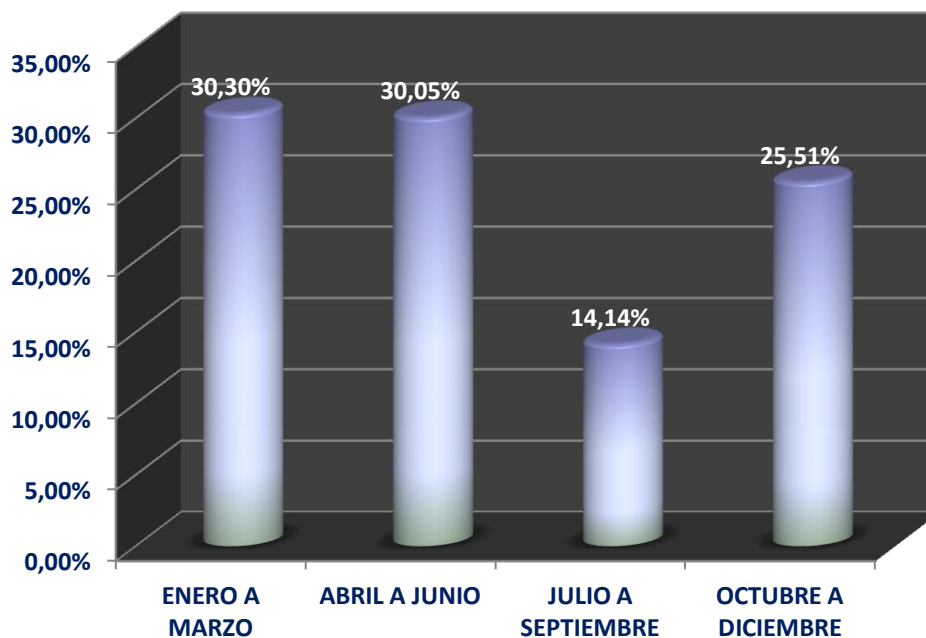
9.- ¿En qué meses del año usualmente viaja?

CUADRO # 9. En qué meses del año usualmente viaja

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	ENERO A MARZO	120	30,30%
2	ABRIL A JUNIO	119	30,05%
3	JULIO A SEPTIEMBRE	56	14,14%
4	OCTUBRE A DICIEMBRE	101	25,51%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 9. En qué meses del año usualmente viaja



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

El 60,35% de los habitantes del cantón Playas al momento de viajar prefieren hacerlo en el primer semestre del año y sólo el 39.65% viajan en el segundo semestre del año.

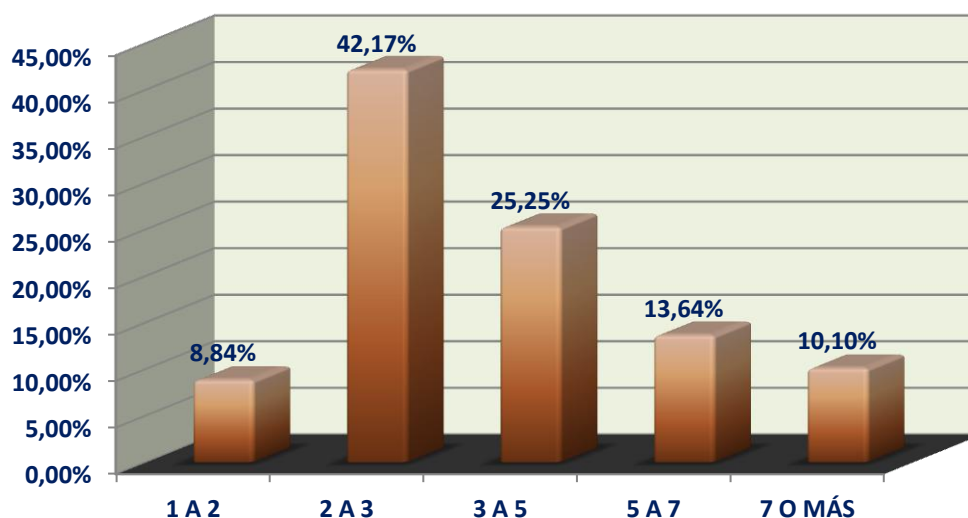
10.- ¿Cuántos días te gustaría viajar?

CUADRO # 10. Cuántos días te gustaría viajar

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	1 A 2	35	8,84%
2	2 A 3	167	42,17%
3	3 A 5	100	25,25%
4	5 A 7	54	13,64%
5	7 O MÁS	40	10,10%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 10. Cuantos días te gustaría viajar



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

Un 67,42% contestaron que al viajar lo hacen por un período de 2 A 5 días, y el 23,74% de 5 a 7, ó más días.

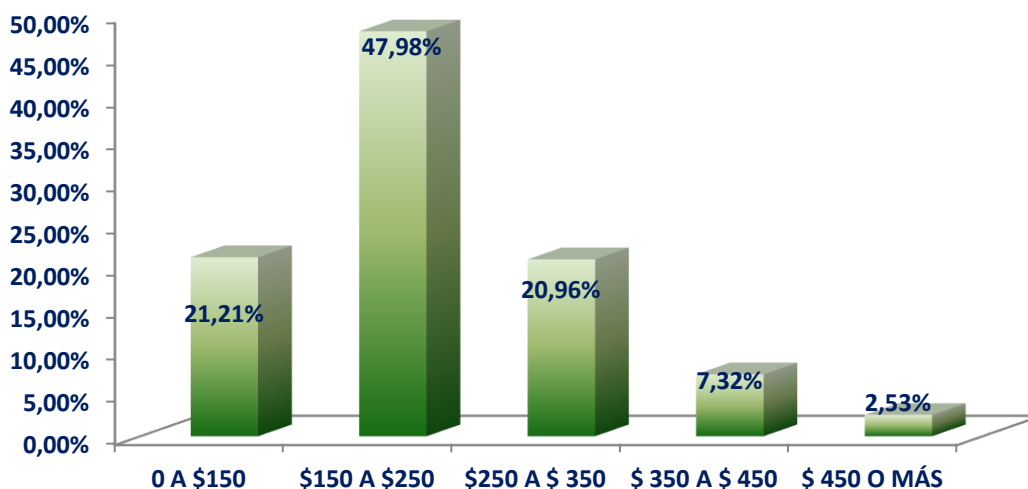
11.- ¿Cuál es el gasto promedio en sus viajes de turismo?

CUADRO # 11. Cuál es el gasto promedio en sus viajes de turismo

Nº	ALTERNATIVAS	Nº DE ENCUESTAS	%
1	0 A \$150	84	21,21%
2	\$150 A \$250	190	47,98%
3	\$250 A \$ 350	83	20,96%
4	\$ 350 A \$ 450	29	7,32%
5	\$ 450 O MÁS	10	2,53%
	TOTALES	396	100,00%

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

GRÁFICO # 11. Cuál es el gasto promedio en sus viajes de turismo



Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

En la pregunta número 11 nos dio como resultado que el 47,98% de las personas encuestadas gastan de \$ 150 a \$ 250; el 21,21% gasta de \$ 0 a \$ 150; mientras el 20,96% gasta \$ 250 a \$ 350; el 7,32% como promedio destinan para sus viajes de \$ 350 a \$ 450, y el 2,53% tienen para gastar más de \$ 450.

2.5.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.5.1.1 Definición de la Demanda

Según (Baca Urbina Gabriel, 2001) Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

2.5.1.2 Demanda Actual

Al no existir una empresa que ofrezca servicios turísticos en el Cantón no se ha podido determinar o medir la demanda de este tipo de servicio, por lo cual se prevé en el 2013 una demanda de 1.525 personas, como se podrá apreciar en el cuadro No. 12

CUADRO # 12. Demanda Proyectada

NUMERO DE PERSONAS	
MESES	2013
ENERO	160
FEBRERO	160
MARZO	160
ABRIL	160
MAYO	120
JUNIO	120
JULIO	105
AGOSTO	105
SEPTIEMBRE	105
OCTUBRE	105
NOVIEMBRE	120
DICIEMBRE	105
TOTAL	1525

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación Directa

2.5.1.3 Demanda Potencial

Para el cálculo de la demanda potencial fue necesario recurrir a los resultados que se obtuvieron en la encuesta realizada a los habitantes del Cantón General Villamil Playas, para poder verificar el nivel de aceptación que tendrá la Compañía de servicios turísticos ECUA_PLAYAS al momento de constituirse. Donde del 100% de los encuestados el 91.42% respondieron estar de acuerdo; mientras que el 8.58% manifestaron su desacuerdo con la implementación de la misma. (Ver cuadro # 12).

2.5.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.5.2.1 Definición de la Oferta

La "oferta" es una fuerza del mercado (la otra es la "demanda") que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado.¹⁰

2.5.2.2 Oferta Actual

De acuerdo al estudio realizado y como ya se ha mencionado anteriormente no existe en el cantón General Villamil Playas compañía alguna que ofrezca servicios turísticos, por lo tanto no se pudo medir la oferta actual de este mercado.

2.5.2.3 Oferta Futura

Debido a la información proporcionada por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Playas, no existen registros estadísticos de proyectos de inversión que se asemejen al servicio que la compañía ECUA_PLAYAS va a ofrecer.

¹⁰BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos (2001)

2.6 ANÁLISIS DEL ENTORNO (FODA)

El análisis FODA permite estudiar e identificar los factores externos e internos que rodean al proyecto de esta manera se pueden evaluar las amenazas, debilidades, fortalezas y oportunidades que tendría la compañía en el mercado.

En base al análisis FODA se tratará de aprovechar las oportunidades, de reducir el impacto de las amenazas para el proyecto, de mantener las fortalezas, aprovechar y valerse de las mismas y también tratar de contrarrestar las debilidades e ir buscando mecanismo para eliminarlas.

CUADRO # 13. Matriz F.O.D.A

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• Única Empresa con éste tipo de servicios turísticos en el cantón. ▪ Paquetes turísticos a cómodos precios para los clientes. ▪ Personal altamente capacitado para realizar cada una de las actividades. ▪ Ubicación de la compañía en el centro del cantón ya que de esta manera se podrá difundir más rápido dentro del mismo.	▪ Aprovechamiento de la infraestructura y de los recursos naturales para hacer turismo en todo el país. ▪ Expandir el servicio de la compañía a otras provincias donde sea deficiente la prestación de este servicio. ▪ El apoyo que el Gobierno está brindando al sector turístico para promover el turismo interno. ▪ Creación de Ordenanza Municipal de apoyo a los empresarios que deseen invertir en el cantón.
DEBILIDADES	AMENAZAS
▪ Falta de cultura turística del cantón. ▪ Poco conocimiento de la compañía ECUA_PLAYAS por ser nueva. ▪ No contar con vehículos propios para realizar los traslados de los turistas.	▪ Efectos climáticos impredecibles. ▪ Surgimiento de nuevos competidores. ▪ Inseguridad, delincuencia y accidentes en carreteras.

Elaborado Por: Autores
Fuente: Investigación directa

2.6.1 DIAGNÓSTICO F.O.D.A.

2.6.1.1 ANÁLISIS INTERNO

FORTALEZAS

La compañía ECUA_PLAYAS tiene como fortaleza principal ser única en el mercado Playasense en cuanto a la prestación de servicios turísticos ya que actualmente no existe una compañía que realice esta misma actividad, por ello con la creación de esta empresa se ofrecerán diversos paquetes turísticos a precios cómodos para los clientes brindándole así la facilidad y la oportunidad de hacer turismo nacional. También se ha considerado la ubicación de la compañía como un factor importante porque se encontrará en el centro del cantón Av. 15 de Agosto y Paquisha, de esta manera se busca difundir y promocionar los servicios que ofrece ECUA_PLAYAS y así poder captar en lo posible un gran número de clientes que serán atendidos por el personal calificado que estarán dispuestos a ayudarlos.

DEBILIDADES

La falta de cultura turística que tienen los habitantes del cantón crea un desinterés por viajar, por ello con la creación de la compañía se espera motivar e incentivar al cliente playasense a realizar turismo nacional.

Por otro lado al ser una compañía nueva en el mercado playasense que ofrece este tipo de servicios hace que los habitantes tengan poco conocimiento acerca de los paquetes que brinda dicha compañía.

No contar con vehículos propios para realizar los traslados de los turistas ocasionaría una debilidad para la compañía al no poder ofrecer viajes más seguidos ya que se mantendrá un contrato establecido con la persona natural que alquilará los buses.

2.6.1.2 ANÁLISIS EXTERNO

OPORTUNIDADES

En la actualidad el Gobierno se encuentra impulsando el turismo interno ya que en los últimos años ha crecido de manera acelerada la actividad turística en el país.

El mejoramiento y creación de las carreteras, la promoción de los gobiernos seccionales y la creación de centros de recreación están ayudando a que los ecuatorianos se motiven a recorrer los diversos lugares naturales y culturales que posee el Ecuador. Con este apoyo se prevé que la compañía ECUA_PLAYAS se pueda expandir hacia otros lugares donde sea deficiente la prestación de este servicio.

Una oportunidad importante es que la Municipalidad del Cantón General Villamil Playas, creó una ordenanza de apoyo a los nuevos empresarios que deseen invertir en el Cantón.

AMENAZAS

La inseguridad que existe a nivel nacional, es un factor peligroso para cualquier negocio en el sector turístico, ya que la delincuencia ha aumentado considerablemente en el país al igual que los accidentes en carreteras, aunque estos factores ya se están contrarrestando con la ayuda de las entidades competentes.

Por otra parte el surgimiento de nuevas compañías dedicadas a la misma actividad sería una amenaza para ECUA_PLAYAS, al igual que los cambios climáticos impredecibles al cambiar de una región a otra.

2.7 PROPUESTA

2.7.1 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Para llevar a cabo la creación de la compañía **ECUA_PLAYAS** se realizaron encuestas a los habitantes del cantón donde los resultados mostraron que los Playasense están de acuerdo con la creación de dicha compañía y que si les gustaría hacer turismo por todo el Ecuador.

La compañía ECUA_PLAYAS, ofrecerá a sus clientes diversos paquetes turísticos para que puedan realizar sus viajes por las diferentes Regiones del Ecuador, Costa, Sierra y Oriente.

- A la Costa se ofrecerá un paquete a la ciudad de Manta.
- A la Sierra se ofrecerá 3 ciudades diferentes, comprendidas por:
 - ✓ Cuenca
 - ✓ Quito
 - ✓ Baños
- Al Oriente se ofrecerá un paquete a la ciudad de El Puyo.

Estos paquetes han sido diseñados pensando en la comodidad y satisfacción de los futuros clientes para así asegurar la fidelización de los mismos y de esta manera la compañía pueda alcanzar sus objetivos establecidos.

Para la respectiva realización de los viajes se necesitara del alquiler de los buses de la Cooperativa de Transporte “9 de Marzo”, las cuales cubren las rutas de Playas y Posorja, ya que estos buses en la actualidad son bien cómodos y en su mayoría nuevos.

Los costos de ventas por el alquiler de los buses para Manta y Cuenca son de \$ 350.00, para Quito y El Puyo son de \$ 450.00 y para Baños es el \$ 400.00.

En cuanto al Hospedaje se realizó un convenio con los diversos hoteles de cada ciudad, los mismos que ofrecerán una estadía de primera calidad para cada turista.

2.7.2 MARKETING MIX

Marketing Mix.- Es el instrumento que permitirá determinar las acciones más efectivas que la compañía debe aplicar y plantear para facilitar y difundir sus servicios a los clientes dentro del Cantón General Villamil Playas. Para ello se analizará cada uno de los cuatro elementos básicos del Marketing Mix conocidos como las cuatro P.

- Producto
- Precio
- Plaza
- Publicidad

FIGURA # 3. Marketing Mix



Elaborado Por: Autores

2.7.2.1 Producto

El servicio que la compañía ECUA_PLAYAS ofrecerá a sus clientes será diversidad de paquetes turísticos para conocer cada región del Ecuador y de las maravillas que posee, en encuestas realizadas resultados demostraron que los Playasense les gustaría conocer más la región Sierra tal como se observa en el siguiente gráfico.

2.7.2.2 Precio

Los precios de los paquetes turísticos se determinarán de acuerdo a la provincia que se visite y teniendo en consideración el nivel económico de los playasense. El cliente puede encontrar en nuestro servicio aquello que no encuentra al mismo precio en otros lugares.

2.7.2.3 Plaza

La agencia de servicios turísticos ECUA_PLAYAS tendrá sus instalaciones en la dirección Av. 15 de Agosto y Paquisha, considerado un sitio estratégico por encontrarse en el centro del Cantón General Villamil Playas es un lugar muy concurrido por los habitantes.

FIGURA # 4. Ubicación de la Oficina ECUA_PLAYAS



Elaborado Por: Autores

2.7.2.4 Condiciones

Los costos de los viajes van a variar de acuerdo a la distancia de cada provincia y de las temporadas altas y bajas siendo:

Temporadas Altas

- Enero
- Febrero
- Marzo
- Abril
- Mayo
- Junio
- Noviembre

Temporadas Bajas

- Julio
- Agosto
- Septiembre
- Octubre
- Diciembre

2.7.2.5 Publicidad

La publicidad se la difundirá en el mercado de acuerdo a temporadas altas y bajas, mediante un calendario personalizado de días en los cuales se pueden hacer turismo y promocionar los servicios de la compañía.

Esto se hará mediante una planificación interna y se plasmará al público por medio de:

- ✓ Volantes
- ✓ Trípticos
- ✓ Sitio web de la compañía (se creará al momento de la implementación de la compañía).

2.7.2.5.1 Marca

La marca de la compañía de servicios turísticos es **ECUA_PLAYAS** que a la vez será su nombre comercial y razón social.

FIGURA # 5. Marca de la Compañía



Elaborado Por: Autores

2.7.2.5.2 Logotipo

En términos generales, el logotipo o logo es un importante elemento que forma parte de la marca porque permite a que ésta sea fácilmente identificada, rápidamente reconocida y dependiendo el caso, mentalmente relacionada con algo con lo que existe cierta analogía.¹¹

Este logotipo representa el medio ambiente existente en el cantón y fue creado para que sea la representación visual de la compañía ECUA_PLAYAS.

FIGURA # 6. Logotipo de la Compañía



Elaborado Por: Autores

¹¹ El Libro: Fundamentos de Marketing, 13va. Edición, de (Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw-Hill, 2004).

2.7.2.5.3 Eslogan

El eslogan de la compañía ECUA_PLAYAS será el “**PLACER DE VIAJAR**” frase escogida pensando en dar el mejor de los servicios para que los viajes de la compañía sean un verdadero placer para los clientes.

FIGURA # 7. Eslogan de la Compañía

*El placer
de viajar*

Elaborado Por: Autores

2.7.2.5.4 Volante de la Compañía

FIGURA # 8. Volante de la Compañía

The flyer is titled "RECORRE ECUADOR" in a green box, with "COSTA SIERRA Y ORIENTE" in a blue box below it. On the right is a logo for "ECUA_PLAYAS" featuring a palm tree, a sun, and a wave. Below the title are three small photos of Ecuadorian landscapes and people. To the right of the photos is a list of inclusions: "EN DIFERENTES COMODOS PAQUETES QUE INCLUYEN:" followed by "✓ TRANSPORTE DE IDA Y VUELTA", "✓ DESAYUNO", "✓ ALMUERZO", "✓ HOPEDAJE", and "✓ GUIA TURISTICO". At the bottom left, it says "SEPARA TU CUPO YA:" followed by contact information: "Celular: 0992002013 - 0991856794" and "Correo: ecua_playas@hotmail.com". At the bottom right, a blue banner says "POR 2 Y 3 DIAS". At the very bottom, it says "Para mas informacion puede acercarse a nuestras oficinas ubicadas en la Av. 15 de Agosto y Paquisha, Playas - Ecuadpr."

Elaborado Por: Autores

2.7.2.5.5 TRÍPTICO DE LA COMPAÑÍA ECUA_PLAYAS

FIGURA # 9. Tríptico de la compañía (Parte 1)

BAÑOS
\$ 87.50 (por persona)

PAQUETE 2 DÍAS Y 1 NOCHE

HOTEL CANELA Y MIEL

DÍA 1
Visita a la Ruta de Las Cascadas en chiva farrera,
Cruce de tarabita,
Caminata a la cascada,
Tour nocturno en chiva farrera al mirador de la ciudad

DÍA 2
Visita al Zoológico Acuario Serpenteño,
Tour de rafting o cabalgata,
Tarde libre



ORIENTE



PUYO
\$ 148.25

PAQUETE 3 DÍAS Y 2 NOCHES
CABAÑAS LOS COPALES

DÍA 1
Visita al centro de rescate "Los Monos". Observación de especies de monos, en este lugar la mayoría de animales están libres por lo que se puede jugar con ellos y pasar un momento ameno.
Luego saldremos hacia la reserva de bosque tropical "Hola Vida", aquí realizaremos una caminata en selva hacia la "Cascada del shaman". En esta caminata el guía explicará acerca de plantas medicinales, realizaremos un baño de barro medicinal que ayuda a limpiar las toxinas de la piel, etc.

Visita a una comunidad Kichua para conocer su estilo de vida actual, tomar chicha de yuca, jugar con cerbatana, comprar artesanías, etc.
Retorno al campamento y alojamiento en cabañas tradicionales.

DÍA 2
Realizaremos una caminata en selva de aproximadamente de 4 horas (ida y vuelta) para visitar la "Cascada Escondida", aquí podremos disfrutar de la naturaleza y nadar en la piscina natural que se forma en la cascada.
Navegación en canoa a remo sobre las aguas del río Puyo. (30-40 minutos en dependencia del caudal del río)
Cambiaremos de campamento hacia las cabañas Indichuris

DÍA 3
Visita al mirador Altos del Pastaza, vista panorámica de la selva y al centro Piscicola Tarqui.



El placer de viajar

Dirección: Av. 15 de Agosto y Paquisha
Playas - Ecuador

Reservaciones:
telf 09 92002013 - 09 91866794
Email: ecua_playas@hotmail.com

Nota: Los paquetes incluyen
desayunos, almuerzos e
impuestos

Elaborado Por: Autores

FIGURA # 10. Tríptico de la compañía (Parte 2)

COSTA	SIERRA	
MANTA \$ 85.00 (por persona) PAQUETE 2 DÍAS Y 1 NOCHE HOSTERIA BARBASQUILLO DIA 1 Mañana playera en el Murciélagos. Visita a la ciudad turística de Montecristi. Visita al Faro de San Lorenzo, iglesia y parque central, el famoso mercado artesanal con sus sombreros de paja toquilla. DIA 2 MACHALILLA-RUTA DEL SOL. Visita al Parque Nacional Machalilla aquí, visitaremos la Comuna de Agua Blanca, descendientes de la cultura Manteña. El lugar ofrece: un museo de cultura y especies de la zona; biodiversidad en bosque seco y húmedo tropical; y la famosa laguna grande de origen volcánico con propiedades medicinales, podremos, además aplicarnos el lodo con fines dermatológicos. Visitaremos la hermosa playa de Los Frailes (Noche de Farra! (Opcional).  Incluye: Desayuno + Almuerzo + Impuestos.	QUITO \$ 126.00 (por persona) PAQUETE 3 DÍAS Y 2 NOCHES HOTEL LOS QUIPU DIA 1 Visita al Museo Fray Pedro Gossel, visita a la iglesia de la compañía. Visita al Museo del Centro Cultural Metropolitano Visita a la Plaza de la Independencia visita la iglesia y museo de la catedral. DIA 2 Recomido por la Mitad del Mundo, Visita a la Iglesia San Francisco, basílica San Pedro, Visita al Palacio de carondelet, visita al parque El Ejido, recorrido por el panecillo y Quito Colonial. DIA 3 Visita teleférico y disfrutar de este novedoso y medio de movilización hacia las faldas del Pichincha. 	CUENCA \$ 91.50 (por persona) PAQUETE 2 DÍAS Y 1 NOCHE HOTEL MILÁN DIA 1 City tour en Cuenca. Comenzamos por visitar la Catedral de la inmaculada concepción. Museo de Arte Moderno, Visitaremos el Museo del Banco Central o el Mirador de turi.  DIA 2 Tour arqueológico: durante todo el día en Las Ruinas de Ingapirca (8 horas). Desayuno, tendremos tiempo para poder hacer algunas compras de recuerdos, luego saldremos hacia el norte para visitar el complejo arqueológico más importante del Ecuador "Ingapirca" aquí tenemos una caminata 1 hora y media a dos horas aproximadamente por senderos dentro del complejo. Almuerzo, y Continuaremos con nuestro recorrido hacia el poblado de Chordeleg, aquí existe toda variedad de artesanías, además de joyas de oro y plata a un excelente precio.

Elaborado Por: Autores

2.7.3 PAQUETES TURÍSTICOS A OFRECER POR LA COMPAÑÍA ECUA_PLAYAS

A continuación se dan a conocer los diferentes destinos turísticos que podrán elegir los clientes al momento de planificar su viaje.

Informándoles que en los meses de Enero, Febrero, Marzo, Abril, Mayo, Junio, Noviembre se cobrará el 15% de recargo adicional al valor del paquete por considerarse temporadas altas de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizados a los habitantes del cantón Playas que indicaron que en esos meses realizan sus viajes.

PAQUETE TURÍSTICO

1

COSTA

MANTA \$ 95.00 (por persona)

FIGURA# 11.Hostería Barbasquillo

PAQUETE 2 DÍAS Y 1 NOCHE

HOSTERÍA BARBASQUILLO

HOSPEDAJE DOBLE

SERVICIOS / FACILIDADES



Elaborado por: Autores

Disponemos de habitaciones sencillas, dobles, cabañas, área de camping, restaurante, cafetería, bar-karaoke, piscina, área de juegos infantiles, sala de juego para adultos, gimnasio, servicio de taxi, operadora de turismo, parqueadero privado con guardia de seguridad, servicio de caja fuerte en el hotel, acceso directo a la playa, servicio de lavandería, sala de conferencias y área para eventos sociales. Servicio de Internet inalámbrico gratuito para nuestros huéspedes.

SALIDA A MANTA 4:00 A.M.

➤ DÍA 1

MANTA.- Llegada a Manta 8:00 A.M., desayuno, acomodaciones en el Hostería Barbasquillo. Mañana playera en el Murciélago. Después de disfrutar del mar, haremos uso de la piscina e instalaciones del hotel. Almuerzo. Tarde visita a la ciudad turística de Montecristi, la Sede de la Asamblea Constituyente, Visita al Faro de San Lorenzo, iglesia y parque central, el famoso mercado artesanal con sus sombreros de paja toquilla.

FIGURA # 12. Playa El Murciélago



Elaborado por: Autores

➤ DÍA 2

MACHALILLA-RUTA DEL SOL. Desayuno. Temprano en la mañana viajaremos por la ruta del sol al Parque Nacional Machalilla aquí, visitaremos la Comuna de Agua Blanca, descendientes de la cultura Manteña. El lugar ofrece: un museo de cultura y especies de la zona; biodiversidad en bosque seco y húmedo tropical; y la famosa laguna grande de origen volcánico con propiedades medicinales, podremos, además aplicarnos el lodo con fines dermatológicos. Almuerzo. Tarde, visitaremos la hermosa playa de Los Frailes (Una de las mejores playas de América). ¡Noche de Farra!(Opcional).

Incluye: Desayuno + Almuerzo + Impuestos

PAQUETE TURÍSTICO

2

SIERRA

QUITO \$ 126.00 (por persona)

FIGURA # 13. Hotel los Quipus

PAQUETE 3 DÍAS Y 2 NOCHES

HOTEL LOS QUIPUS

HOSPEDAJE DOBLE

SERVICIOS / FACILIDADES



Elaborado por: Autores

Trabajamos para el mundo de la cooperación al desarrollo, ofreciendo vivienda temporal en un ambiente familiar, facilidades de oficina y acceso a información sobre el país.

Restaurante, cafetería, bar, centro de negocios, servicio secretarial, información turística, lavandería, servicio a la habitación, teléfono, internet, televisión por cable, cajas de seguridad, área infantil, salón para seminarios, estacionamiento.

SALIDA A QUITO 00:00

➤ DÍA 1

QUITO.-Llegada a Quito 8:00 a.m., desayuno, acomodaciones en el Hotel los Quipus, visita al Museo Fray Pedro Gossel, visita a la iglesia de la compañía, visita al Museo del Centro Cultural Metropolitano, almuerzo, visita a la Plaza de la Independencia visita a la iglesia y museo de la Catedral.

FIGURA # 14. Plaza de la Independencia

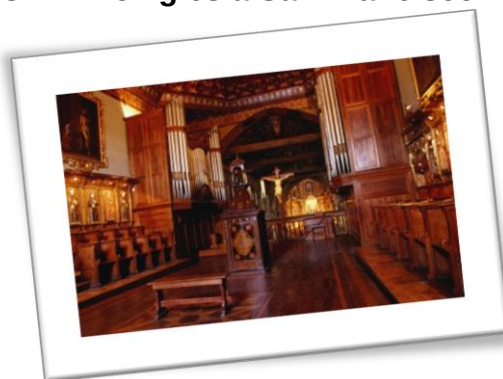


Elaborado por: Autores

➤ **DÍA 2**

Desayuno. Recorrido por la Mitad del Mundo, visita a la Iglesia San Francisco, Basílica San Pedro, Luego almorzar, visita al Palacio de Carondelet, visita al parque El Ejido, recorrido por El Panecillo y Quito Colonial.

FIGURA #15. Iglesia San Francisco



Elaborado por: Autores

➤ **DÍA 3**

Después del desayuno nos trasladaremos hasta el teleférico y disfrutar de este novedoso medio de movilización hacia las faldas del Pichincha, retorno al hotel, después del almuerzo, retorno a General Villamil Playas.

Incluye: Desayuno + Almuerzo + Impuestos

PAQUETE TURÍSTICO

3

SIERRA

CUENCA \$ 91.50 (por persona)

PAQUETE 2 DÍAS Y 1 NOCHE

HOTEL MILÁN

HOSPEDAJE DOBLE

SERVICIOS / FACILIDADES

Contamos con un buen servicio y una excelente cordialidad para brindarle una placentera estadía; además servicios de restaurante, cafetería, lavandería, Internet wi-fi e información turística.

FIGURA # 16. Hotel Milán



Elaborado por: Autores

SALIDA A CUENCA 05:00

➤ DÍA 1

Cuenca.- Llegada a Cuenca 08:00 AM, traslado al hotel Milán, a las 09:00 saldremos para hacer la primera visita; un city tour en Cuenca. Comenzamos por visitar la Catedral de la Inmaculada Concepción, tendremos una caminata por la calle Bolívar para apreciar las casas y balcones de la ciudad. Almuerzo, luego ingresaremos al Museo de Arte Moderno, visitaremos el Museo del Banco Central o el Mirador de Turi.

FIGURA # 17. Catedral de la Inmaculada Concepción



Elaborado por: Autores

➤ **DÍA 2**

Tour arqueológico: Durante todo el día en Las Ruinas de Ingapirca (8:00 am.). Desayuno, tendremos tiempo para poder hacer algunas compras de recuerdos, luego saldremos hacia el norte para visitar el complejo arqueológico más importante del Ecuador "**Ingapirca**" aquí tenemos una caminata 1 hora y media a dos horas aproximadamente por senderos dentro del complejo. Almuerzo, y continuaremos con nuestro recorrido hacia el poblado de Chordeleg; aquí existe toda variedad de artesanías, además de joyas de oro y plata a excelentes precios, retorno a General Villamil Playas.

FIGURA # 18. Ruinas de Ingapirca



Elaborado por: Autores

Incluye: Desayuno + Almuerzo + Impuestos.

PAQUETE TURÍSTICO

4

SIERRA

BAÑOS \$ 87.50 (por persona)

PAQUETE 2 DÍAS Y 1 NOCHE

HOTEL CANELA Y MIEL

HOSPEDAJE DOBLE

SERVICIOS / FACILIDADES

El Hotel Canela y Miel, situado en Baños, cuenta con una piscina al aire libre, un jardín, un restaurante, un spa, vistas panorámicas al volcán de la ciudad y un desayuno bufé. Hay una zona comercial a 300 metros. Las habitaciones del Hotel tienen baño privado y TV de pantalla plana, servicio de habitaciones. El restaurante del Hotel ofrece platos de la región. También cuenta con servicios de lavandería y limpieza en seco. Hay conexión Wi-Fi gratuita en todo el hotel.

El Hotel está a 150 metros de las termas de la Virgen y a 200 metros de la iglesia de la Virgen de Agua Santa. La terminal de autobuses de Baños se encuentra a 800 metros. El establecimiento cuenta con aparcamiento privado gratuito.

FIGURA # 19. Hotel Canela y Miel



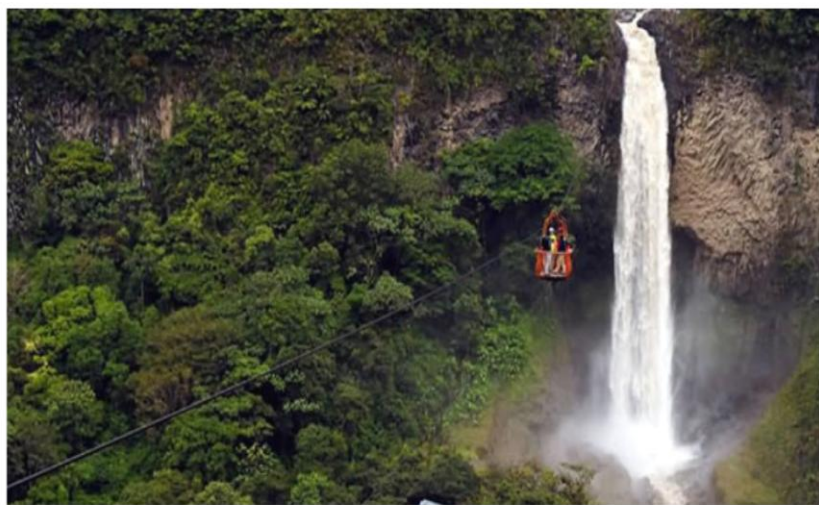
Elaborado por: Autores

SALIDA A BAÑOS 02:00 A.M

➤ DÍA 1

Baños.- Llegada a Baños 08:00 AM, traslado al Hotel. Desayuno, a las 09:00 saldremos a la Ruta de Las Cascadas en chiva farrera, Cruce de la tarabita, Almuerzo, Caminata a la cascada, Tour nocturno en chiva farrera al Mirador de la ciudad, regreso al hotel.

FIGURA # 20. Cruce en Tarabita



Elaborado por: Autores

➤ DÍA 2

Desayuno, visita al zoológico Acuario Serpentario, tour de rafting o cabalgata, almuerzo, tarde libre, regreso a General Villamil Playas.

Incluye: Desayuno + Almuerzo + Impuestos.

PAQUETE TURÍSTICO

5

ORIENTE

EL PUYO \$ 146.25 (por persona)

PAQUETE 3 DÍAS Y 2 NOCHES

CABAÑAS LOS COPALES

HOSPEDAJE DOBLE

El refugio ecológico Los Copales cuenta con cabañas confortables de madera. Existen 20 hectáreas de selva primaria, vegetación exótica, orquídeas, variedad de animales y árboles nativos en peligro de extinción, clima húmedo tropical. Se distingue por dar acogida cálida y su exquisita comida.

SERVICIOS / FACILIDADES

Disponemos de servicio de cafetería, lavandería, internet, información turística y parqueadero. Senderos para caminatas en selva primaria, jardines con plantas exóticas, observación de aves y mariposas; al final del recorrido usted podrá disfrutar de un hermoso río, sin contaminación, en donde se puede nadar.

FIGURA # 21. Cabaña Los Copales



Elaborado por: Autores

SALIDA A EL PUYO 00:00 A.M.

➤ DÍA 1

El Puyo.- Llegada a El Puyo 08:00 AM, Visita al centro de rescate "Los Monos". Observación de especies de monos, en este lugar la mayoría de animales están libres por lo que se puede jugar con ellos y pasar un momento ameno.

Luego saldremos hacia la reserva de bosque tropical "Hola Vida", aquí realizaremos una caminata en selva hacia la "Cascada del Shaman". En esta caminata el guía explicará acerca de plantas medicinales, realizaremos un baño de barro medicinal que ayuda a limpiar las toxinas de la piel, etc.

Almuerzo

* Visita a una comunidad quichua para conocer su estilo de vida actual, tomar chicha de yuca, jugar con cerbatana, comprar artesanías, etc.

Retorno al campamento y alojamiento en cabañas tradicionales.

➤ DÍA 2

Desayuno. Realizaremos una caminata en selva de aproximadamente de 4 horas (ida y vuelta) para visitar la "Cascada Escondida", aquí podremos disfrutar de la naturaleza y nadar en la piscina natural que se forma en la cascada, almuerzo

Navegación en canoa a remo sobre las aguas del río Puyo. (30-40 minutos en dependencia del caudal del río). Cambiaremos de campamento hacia las cabañas Indichuris.

➤ DÍA 3

Desayuno. Visita al mirador Altos del Pastaza, vista panorámica de la selva.

Visita al centro Piscícola Tarqui. Observación del pez más grande del mundo en agua dulce, **el Paiche**.

Almuerzo. Coctel de despedida. Regreso a General Villamil Playas

Incluye: Desayuno + Almuerzo + Impuestos

2.8 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

2.8.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

El objetivo principal del estudio administrativo de este proyecto es dar a conocer la estructura interna de la compañía para el correcto funcionamiento de la misma.

2.8.2 MISIÓN DE LA COMPAÑÍA

La Compañía ECUA_PLAYAS tiene como misión, ofrecer servicios de paquetes turísticos direccionados a promover y fomentar la cultura turística a los habitantes del Cantón General Villamil Playas, para conocer las diversas maravillas que posee el Ecuador teniendo como base fundamental nuestro recurso humano inmerso en un mejoramiento continuo.

2.8.3 VISIÓN DE LA COMPAÑÍA

ECUA_PLAYAS, tiene por visión en el año 2017 llegar a ser una compañía sólida, segura y confiable; competitiva en el mercado, siendo líder en brindar servicios turísticos logrando así la preferencia y fidelidad de nuestros clientes.

2.8.4 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Brindar a los clientes un servicio de calidad con eficiencia que nos ayude a diferenciar nuestros servicios de los futuros competidores.
- Utilizar el turismo como una herramienta clave para promover las diversas regiones del país ideales para visitar.
- Desarrollar actividades y paquetes turísticos atractivos, a fin de asegurar y mejorar la calidad de los servicios.

2.8.5 VALORES CORPORATIVOS

Constituyen la base fundamental de la compañía ECUA_PLAYAS, ya que reflejan su identidad, dichos valores son:

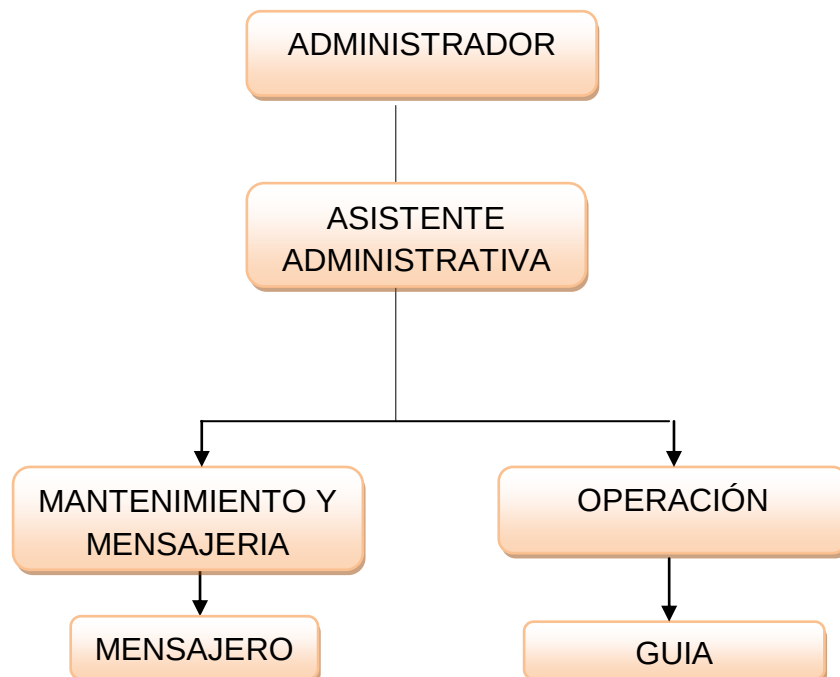
- Ética Profesional.
- Responsabilidad.
- Confiabilidad.
- Creatividad e innovación.
- Compromiso.
- Trabajo en Equipo.

2.8.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA

2.8.6.1 ORGANIGRAMA POSICIONAL

El organigrama de la compañía ECUA_PLAYAS está estructurado de la siguiente manera para poder llevar de una forma ordenada las funciones de cada colaborador.

CUADRO # 14. Organigrama de la Compañía



Elaborado Por: Autores

2.8.6.2 FUNCIONES DEL PERSONAL

2.8.6.2.1 ADMINISTRADOR

Funciones

- Organizar y coordinar las operaciones de la oficina, procedimientos y recursos para facilitar la eficacia y la eficiencia.
- Asignar y supervisar responsabilidades administrativas, administrativo y de secretaría y tareas entre el personal de oficina.
- Asignar recursos que permitan la ejecución de tareas
- Coordinar las actividades de la oficina de personal para garantizar la máxima eficacia.
- Velar por el cumplimiento de las políticas y procedimientos administrativos.
- Diseñar e implementar políticas y procedimientos administrativos.
- Optimizar los procesos internos a través de análisis y seguimiento permanente.
- Preparar informes operativos y programas para garantizar la eficiencia.
- Gestionar la contratación de oficinas, monitorizar y mantener inventario de suministros de oficina.

Requisitos:

- Preparación Académica: Ing. Comercial, o afines.
- Edad: 25 años en adelante.
- Sexo: Indistinto.
- Conocimientos de elaboración y control de presupuestos.

2.8.6.2.2 ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Funciones

- Asistencia directa al administrador.
- Administración de la correspondencia.
- Auxiliar de los procesos legales y contables.
- Coordinación de todos los procesos manejados en la agencia.

Requisitos

- Preparación Académica: Universidad Incompleta Ing. Comercial, o afines.
- Edad: 20 años en adelante.
- Sexo: Femenino.
- Tener experiencia en atención a clientes.

2.8.6.2.3 OPERADOR DE TURISMO

Funciones

- Realizar los diferentes contactos con hoteles.
- Realizar reservaciones.
- Informar de los destinos turísticos a los usuarios.
- Sugerir itinerarios de viajes.
- Actuar como guía de turismo, cuando se lo requiera.
- Otras que le sean asignados por el inmediato superior.

Perfil

- Preparación Académica: Licenciado en Turismo.
- Edad: 25 años en adelante.
- Sexo: Indistinto.

Competencias

- Relaciones Interpersonales.
- Disponibilidad a tiempo completo.
- Trabajo de Equipo.

2.8.6.2.4 MENSAJERO

Funciones

- Realizar la mensajería y servicios de limpieza.

Perfil

- Preparación: Bachiller.
- Edad: 22 años en adelante.
- Sexo: Indistinto.

Aptitudes

- Puntualidad.
- Responsabilidad.
- Proactivo en su trabajo.
- Excelente presencia.

CAPÍTULO III

ESTUDIO FINANCIERO

3.1 INVERSIÓN.-

Invertir es utilizar los recursos económicos que se disponen para obtener un beneficio que generalmente es financiero.

La inversión abarca tres campos:

- Activos Fijos.
- Activos Nominales.
- Capital de Trabajo.

3.2 VARIACIONES

3.2.1 VARIACIONES DE LOS GASTOS

Para la realización de este proyecto se ha tomado en consideración una proyección de ingresos y gastos a 5 años.

Por lo que se ha realizado un estudio, donde se consideró como referencia los últimos 5 años de variaciones de ingresos per cápita y gastos (Inflación) que obtuvo el país.

CUADRO # 15. Variaciones de Gastos

GASTOS (INFLACION)		
	REAL	PROYECTADO
Año	%	%
2009	4,31	4,00
2010	3,33	3,40
2011	5,41	4,47
2012	4,16	5,14
2013	5,05	5,05
SUMA	22,26	
PROMEDIO	4,452	

Elaborado Por: Autores

Como se lo puede observar en el cuadro # 15, que para el año 2009 el Ecuador cerró con una inflación de 4.31% por encima de la proyectada del 4%; en el 2010 con 3.33% frente a la proyectada de 3.40%; en el 2011 el país cerró con una inflación de 5,41% frente a la proyectada de 4,47%, y para el 2012 cerró con 4,16% por debajo de la meta oficial de 5,14%, informó el Instituto de Estadísticas y Censos (El Universo), y el gobierno prevé para este año 2013 un aumento del costo de vida de 5,05%.¹² El promedio de todas estas variaciones que se han dado en los últimos años se tomará como base para este estudio financiero que será el 4.45% la variación de gastos.

3.2.2 VARIACIONES DE LOS INGRESOS

CUADRO # 16. Variaciones de Ingresos

VARIACION DE INGRESOS PIB	
AÑOS	PIB
2009	0,36
2010	3,58
2011	7,78
2012	4,60
2013	4,60
SUMA	20,92
PROMEDIO	4,18

Elaborado Por: Autores

De acuerdo al cuadro # 16. Muestra la variación del producto interno bruto que se han venido dando durante los últimos 5 años en el país, en el año 2009 el PIB tuvo un crecimiento del 0.36%, en el 2010 el PIB aumentó en un 3.58%, para el 2011 siguió incrementándose en un 7.78%, mientras que para el 2012 y 2013 el Gobierno Nacional espera que el ingreso per cápita sea del 4.60%. El promedio de todos estos ingresos se tomará

¹² (El Universo, 2013)

como referencia para proyectar la variación de los ingresos en el estudio financiero que será el 5%.

3.2.3 VARIACIONES PARA EL ESTUDIO FINANCIERO

CUADRO # 17. Variaciones de Ingresos y Gastos

VARIACIONES			
#	AÑOS	GASTOS	INGRESOS
		%	%
1	2013	4,45%	5,00%
2	2014	4,45%	5,00%
3	2015	4,45%	5,00%
4	2016	4,45%	5,00%
5	2017	4,45%	5,00%

Elaborado Por: Autores

El presente cuadro # 17. Muestra las variaciones que se usarán para el estudio financiero del trabajo de investigación, proyectado a 5 años de vida económica, las variaciones se han calculado mediante los porcentajes de la inflación y del producto interno bruto (PIB), por lo tanto para los gastos se ha estimado una proyección del 4.45%, y para los ingresos el 5%.

3.3 INVERSIÓN DEL PROYECTO

CUADRO # 18. Inversión del Proyecto

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 8.680,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 2.550,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.250,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 13.520,00
TOTAL DE LA INVERSION	\$ 26.000,00

Elaborado Por: Autores

Como se puede observar en el cuadro # 18. Para la ejecución de la compañía ECUA_PLAYAS se requiere una inversión inicial de \$ **26.000.00** que estarán desglosados de la siguiente manera: en activos fijos se invertirá \$ 12.480.00 que abarca los muebles y enseres, equipos de computación y equipos de oficina; y como capital de trabajo se contará \$ 13.520.00.

3.4 DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

CUADRO # 19. Depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS						
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VIDA ECONOMICA AÑOS / %	VALOR RESIDUAL
MUEBLES Y ENSERES	\$ 8.680,00	10%	\$ 72,33	\$ 868,00	5	\$ 4.340,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 2.550,00	33%	\$ 70,83	\$ 849,92	10%	\$ 255,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.250,00	10%	\$ 10,42	\$ 125,00	5	\$ 625,00
TOTAL	\$ 12.480,00		\$ 153,58	\$ 1.842,92		\$ 5.220,00

Elaborado Por: Autores

El cuadro # 19. Refleja la depreciación de los activos fijos de la compañía, para los muebles y enseres el porcentaje de depreciación establecido es del 10% con 10 años de vida útil, para los equipos de computación es 33.33% y su vida útil de 3 años, y para los equipos de oficina es el 10% y 10 años de vida útil. De esta manera se calculó la depreciación anual para cada activo fijo donde el valor anual de depreciación para muebles y enseres es de \$868.00, para equipo de computación es \$ 849.92, y para los equipos de oficina es \$125.00. Se estima recuperar por cada activo fijo al final de la vida económica del proyecto un valor residual de \$4.340.00 por los muebles y enseres valor que se calculó en base a 5 años de vida restante que le quede al activo, para los equipos de computación se estima recuperar un 10% del valor adquisitivo del activo siempre y cuando se encuentre en buen estado ya que el mismo se encontrará totalmente depreciado al final de la vida económica del proyecto, para equipo de oficina recuperará \$625.00 por los 5 años que le falte al activo por depreciarse, la suma de estos valores residuales a recuperar será de \$ 5.5520.00.

3.5 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

CUADRO #20. Financiamiento para el Proyecto

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		\$ 26.000,00
FINANCIAMIENTO	77%	\$ 20.000,00
APORTE PROPIO	23%	\$ 6.000,00
		\$ 26.000,00

Elaborado Por: Autores

A continuación en el cuadro # 20, se visualizará el financiamiento del proyecto, tanto del préstamo que se realizará de \$ 20.000.00 que equivale a un 77%, como el aporte propio de los socios de \$ 6.000.00 que equivale a un 23%. La suma de ambos valores es de \$ 26.000.00 que equivale al 100% de lo que se requiere para poner en ejecución la compañía ECUA_PLAYAS.

3.6 DATOS DEL FINANCIAMIENTO

CUADRO # 21. Datos del Financiamiento

DATOS	
CAPITAL	\$ 20.000
TASA	15,2%
PLAZO EN AÑOS	5
PAGOS MENSUALES	60
DIVIDENDOS	\$ 477,90

Elaborado Por: Autores

El cuadro # 21, nos indica el préstamo de \$ 20.000.00, que se solicitará a una institución financiera la misma que cobrará una tasa del 15.20% anual, a un plazo de 5 años con pagos mensuales de \$ 477.90 (Ver Anexo # 5 Tabla de Amortización).

3.7 DETALLE DE LOS INGRESOS Y COSTO DE VENTA

CUADRO # 22. Detalle de Ingresos y Costo de Venta

INGRESOS DE PAQUETES TURISTICOS	TEMPORADAS BAJAS		TEMPORADAS ALTAS	
REGIONES	INGRESOS	COSTO DE VENTA	INGRESOS	COSTO DE VENTA
COSTA	\$ 16.625,00	\$ 12.250,00	\$ 30.590,00	\$ 20.545,00
SIERRA	\$ 25.620,00	\$ 20.450,00	\$ 50.324,00	\$ 36.072,50
QUITO	\$ 13.230,00	\$ 10.350,00	\$ 17.388,00	\$ 12.172,50
BAÑOS	\$ 9.187,50	\$ 7.650,00	\$ 16.100,00	\$ 12.160,00
CUENCA	\$ 3.202,50	\$ 2.450,00	\$ 16.836,00	\$ 11.740,00
ORIENTE	\$ 15.356,25	\$ 11.925,00	\$ 47.092,50	\$ 33.022,50
TOTAL	\$ 57.601,25	\$ 44.625,00	\$ 128.006,50	\$ 89.640,00

Elaborado Por: Autores

De acuerdo al cuadro # 22, podemos observar los ingresos que obtendrá la compañía por temporadas altas y bajas durante todo el año, para temporadas bajas se estima un ingreso de \$ 16.625.00 y un costo de venta de \$ 12.250.00 para la región Costa, un ingreso de \$25.620.00 y un costo de venta de \$ 20.450.00, para la región Sierra y un ingreso de \$ 15.356.25 y un costo de venta de \$ 11.925.00 para el Oriente.

Mientras que para las temporadas altas se prevé un ingreso de \$ 30.590.00 y un costo de venta de \$ 20.545.00 para la región Costa, un ingreso de \$50.324.00 y un costo de venta de \$ 36.072.50, para la región Sierra y un ingreso de \$ 47.092.50 y un costo de venta de \$ 33.022.50 para el Oriente.(Ver Anexo # 6)

3.8 DETALLE DE LOS GASTOS

CUADRO # 23. Detalle de Gastos

ECUAPLAYAS SA						
DETALLES DE GASTOS						
			4%	4%	4%	4%
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRADOR	\$ 800,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.792,00	\$ 9.792,00	\$ 9.987,84
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.896,00	\$ 4.896,00	\$ 4.993,92
GUIA TURISTICO	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.732,00	\$ 6.732,00	\$ 6.866,64
MENSAJERO	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.284,00	\$ 4.284,00	\$ 4.369,68
APORTE PATRONAL	\$ 255,15	\$ 3.061,80	\$ 3.061,80	\$ 3.123,04	\$ 3.123,04	\$ 3.185,50
DECIMO CUARTO		\$ 212,00	\$ 1.400,00	\$ 1.540,00	\$ 1.696,00	\$ 1.868,00
DECIMO TERCERO		\$ 1.925,00	\$ 2.100,00	\$ 2.142,00	\$ 2.142,00	\$ 2.184,84
FONDOS DE RESERVA	\$ -	\$ -	\$ 2.099,16	\$ 2.141,14	\$ 2.141,14	\$ 2.183,97
VACACIONES	\$ 87,50	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.071,00	\$ 1.071,00	\$ 1.092,42
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.442,65	\$ 31.448,80	\$ 34.910,96	\$ 35.721,18	\$ 35.877,18	\$ 36.732,80
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 376,02	\$ 392,75	\$ 410,23	\$ 428,49
ENERGIA ELECTRICA	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 501,36	\$ 523,67	\$ 546,97	\$ 571,31
TELEFONO	\$ 45,00	\$ 540,00	\$ 564,03	\$ 589,13	\$ 615,35	\$ 642,73
SERVICIOS DE INTERNET	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 438,69	\$ 458,21	\$ 478,60	\$ 499,90
UTILES DE OFICINA	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 626,70	\$ 654,59	\$ 683,72	\$ 714,14
MATERIALES DE LIMPIEZA	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 501,36	\$ 523,67	\$ 546,97	\$ 571,31
VARIOS	\$ 160,00	\$ 1.920,00	\$ 2.005,44	\$ 2.094,68	\$ 2.187,90	\$ 2.285,26
ALQUILER DE OFICINA	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.506,80	\$ 2.618,35	\$ 2.734,87	\$ 2.856,57
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$ 72,33	\$ 868,00	\$ 868,00	\$ 868,00	\$ 868,00	\$ 868,00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUT	\$ 70,83	\$ 849,92	\$ 849,92	\$ 849,92	\$ -	\$ -
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	\$ 10,42	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00
TOTAL GASTOS GENERALES	\$ 753,58	\$ 9.042,92	\$ 9.363,32	\$ 9.697,97	\$ 9.197,61	\$ 9.562,71
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 877,38	\$ 916,42	\$ 957,20	\$ 999,80
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 877,38	\$ 916,42	\$ 957,20	\$ 999,80
COSTOS INDIRECTOS	\$ 3.266,23	\$ 41.331,72	\$ 45.151,66	\$ 46.335,58	\$ 46.031,99	\$ 47.295,32

Elaborado Por: Autores

El presente cuadro # 23.Muestra el detalle de los gastos administrativos, gastos generales y los gastos de ventas que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

3.9 FLUJOS DE FONDOS NETOS
CUADRO # 24. Flujos de Fondos Netos

<u>ECUA PLAYAS S.A.</u>						
FLUJO DE FONDOS NETOS						
		2013	2014	2015	2016	2017
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	VENTAS	185.607,75	194.888,14	204.632,54	214.864,17	225.607,38
(-)	COSTO DE VENTA	134.265,00	140.239,79	146.480,46	152.998,84	159.807,29
	UTILIDAD BRUTA	51.342,75	54.648,35	58.152,08	61.865,33	65.800,09
	COSTOS INDIRECTOS	41.331,72	45.151,66	46.335,58	46.031,99	47.295,32
	UTILIDAD OPERACIONAL	10.011,04	9.496,69	11.816,51	15.833,34	18.504,77
(-)	GASTOS FINANCIEROS	2.844,10	2.372,78	1.824,60	1.187,04	445,53
(+)	VALOR RESIDUAL	-	-	-	-	5.220,00
	UTILIDAD ANTES PART. TRAB.	7.166,93	7.123,91	9.991,91	14.646,30	23.279,24
	PARTICIPACION EMPLEADOS 15%	1.075,04	1.068,59	1.498,79	2.196,94	3.491,89
	UTILIDAD ANTES DE IMPTO	6.091,89	6.055,33	8.493,12	12.449,35	19.787,36
	IMPUESTO RENTA 23%	1.401,13	1.392,73	1.953,42	2.863,35	4.551,09
	UTILIDAD DESPUES DE IMP	4.690,76	4.662,60	6.539,70	9.586,00	15.236,26
(+)	DEPRECIACION	1.842,92	1.842,92	1.842,92	993,00	993,00
	PRESTAMO	20.000,00	2.890,71	3.362,03	3.910,21	4.547,77
(-)	INVERSION	-26.000,00	-			
	FLUJO EFECTIVO NETO	-6.000,00	3.642,97	3.143,48	4.472,41	6.031,23
	FLUJO ACUMULADO	-6.000,00	-2.357,03	786,45	5.258,86	11.290,09

El cuadro # 24. Muestra los flujos de fondos netos anualmente, los cuales cambian de acuerdo las variaciones de sus ingresos y gastos explicados anteriormente, también tenemos que la inversión inicial del proyecto es \$ 26.000.00, se puede observar que en primer año la compañía ha obtenido pérdida y que en el segundo año recupera la inversión.

3.10 CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO

Para poder calcular el costo promedio se usó el costo del capital de la deuda y el costo del capital propio.

COSTO DEL CAPITAL DE LA DEUDA= 15,20% (1 - 0,25)
COSTO DEL CAPITAL DE LA DEUDA= 15,20% (0 ,75)
COSTO DEL CAPITAL DE LA DEUDA= 11,40%

COSTO DE OPORTUNIDAD

COSTO DEL CAPITAL PROPIO= 11% Bolsa de valores

$$\text{COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL} = \left[\left(\frac{20000}{26000} * 11,40\% \right) + \left(\frac{6000}{26000} * 11\% \right) \right]$$

$$\text{COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL} = \left(0,76923 * 11,40\% \right) + \left(0,2307692 * 11\% \right)$$

$$\text{COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL} = 0,087692308 + 0,025384615$$

$$\text{COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL} = 11,308\%$$

El resultado que se obtuvo fue el 11.30% que se usará para calcular el VAN.

3.11 CÁLCULO DEL VAN (VALOR ACTUAL NETO)

En el Libro Evaluación de Proyecto de (Gabriel Baca Urbina, 2001,2006) nos dice que es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

La compañía de servicio turísticos ECUA_PLAYAS obtuvo como resultado un VAN (Valor Actual Neto) de \$13.390,00 dólares dándonos a conocer que comercialmente es aceptable.

➤ Tasa referencial 11.30%

3.12 CÁLCULO DE LA TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

Según el autor del libro (Gabriel Baca Urbina, 2001,2006) titulado evaluación de proyecto nos dice que la TIR es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero.

La TIR para la compañía de servicios turísticos ECUA_PLAYAS es de 65.73% lo que indica que es mayor a la tasa del costo promedio ponderado, dándonos a conocer que la tasa interna de retorno es buena para la realización del proyecto.

3.13 CÁLCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Una vez realizado del cálculo del período de recuperación tenemos como resultado que la inversión se recuperará en 1 año, 8 meses y 29 días.

Periodo de Recuperación:

$$1 + \frac{2.357,03}{3.143,48} \quad 0,74981549$$

$$\begin{array}{r} 1 \quad 0,74981549 \quad 1,74981549 \\ \quad \quad \quad (-1 \text{ años}) \\ \quad \quad \quad \hline \quad \quad \quad 0,74981549 \\ \quad \quad \quad * 12 \text{ meses} \\ \quad \quad \quad \hline \quad \quad \quad 8,997785893 \\ \quad \quad \quad 0,997785893 \\ \quad \quad \quad * 30 \text{ días} \\ \quad \quad \quad \hline \quad \quad \quad 29,9335768 \end{array}$$

1 año 8 meses y 29 dias

3.14 GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Según (Gabriel Baca Urbina, 2001,2006), en su libro Evaluación de Proyectos menciona que el análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa solo fueran variables, no existiera problemas para calcular el punto de equilibrio.

Para realizar el respectivo cálculo del punto de equilibrio se lo puede hacer en forma Gráfica o forma Matemática en el que nos indica que los ingresos están calculados como el producto de volumen vendido por su precio, Ingresos = P + Q. Se designa por costos fijos a CF, y los costos variables se designan por CV. En el punto de equilibrio, los ingresos se igualan a los costos totales:

Calculo del punto de equilibrio

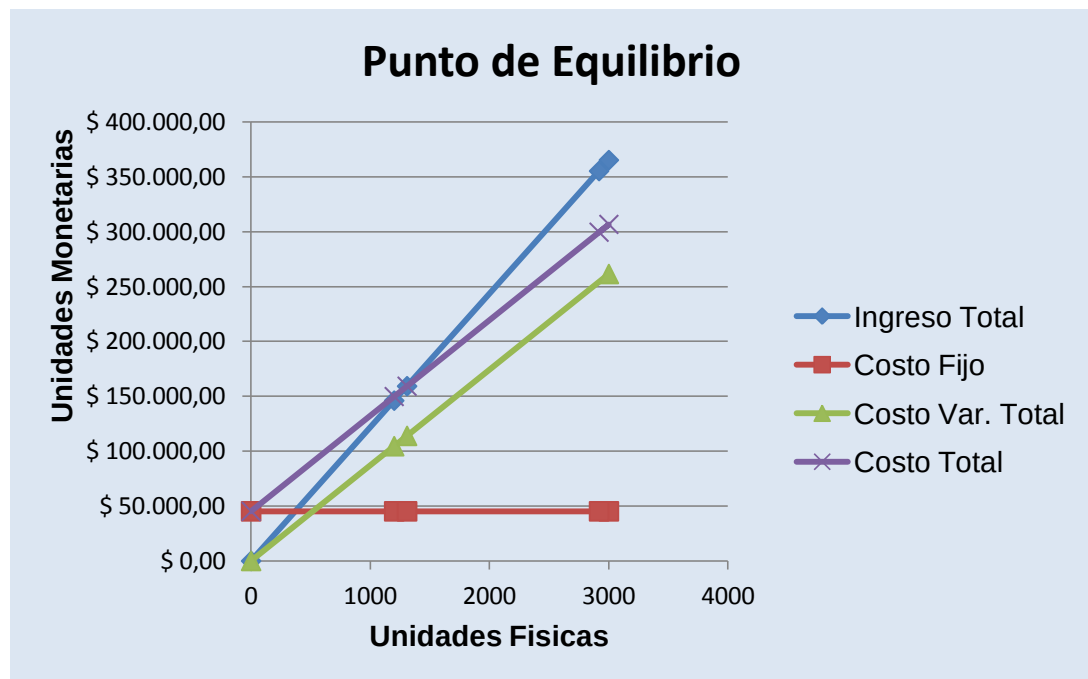
Para el cálculo del punto de equilibrio se tomó en cuenta los precios de cada paquete turístico que ofrece la compañía para calcular un promedio de precio, lo mismo se realizó con los costos fijos y costos variables, dándonos como resultado un precio promedio unitario de \$121.72, un costo fijo promedio unitario de \$ 45.229.25 y un costo variable unitario de \$ 87.13.

Fórmula del punto de equilibrio

$$\begin{aligned} \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\text{Costos Fijos}}{(\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable})} \\ \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\$ 45.229,25}{(\$121,72 - \$87,13)} \\ \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\$ 45.229,25}{\$ 34,59} \\ \text{Punto de Equilibrio} &= 1308 \text{ Paquetes} \\ &\$ 159.209,76 \text{ Unidades Monetarias} \end{aligned}$$

El resultado de la aplicación de la fórmula del punto de equilibrio muestra que cuando se vendan 1.308 paquetes turísticos a un precio de venta al público de \$121.72, con un costo variable de \$87.13 y costos fijos de \$45.229.25 la compañía estará en equilibrio.

GRAFICO # 12. Punto de equilibrio



Como se puede observar en el grafico # 12, refleja el punto de equilibrio de la compañía ECUA_PLAYAS, quiere decir cuando sus ingresos serán iguales a sus costos totales.

CONCLUSIONES

El factor turístico en nuestro país se encuentra actualmente en constante crecimiento, el gobierno a través del Ministerio de turismo con el Plan de Desarrollo Estratégico PLANDETUR 2020 espera hacer del turismo un ingreso constante y a la vez satisfacer las necesidades de los turistas nacionales y extranjeros.

El estudio de mercado realizado en el cantón General Villamil Playas evidenció que los habitantes del mismo están de acuerdo con la implementación de la compañía ECUA_PLAYAS, ya que les dará la oportunidad de conocer su país.

Se estructuraron cinco paquetes turísticos con sus respectivos itinerarios, estos incluyen las visitas a los lugares más relevantes de cada ciudad, desayunos, almuerzos y hospedaje, generando de esta manera un beneficio tanto para la compañía y para sus clientes.

El marco legal de la compañía se rige en base a la Ley de Turismo Ecuatoriana porque nos da las pautas legales para la constitución de las compañías que se quieran dedicar a ofrecer servicios de turismo, en este proyecto de investigación se han considerado los artículos y los requisitos necesarios para la ejecución de la misma.

En este proyecto se presenta una propuesta de estructura organizacional que permitirá cumplir con los objetivos establecidos y de esta manera ayudará al desarrollo de las actividades de cada una de las personas que conformarán la compañía.

Mediante el estudio financiero se determinó que la comercialización de los diversos paquetes turísticos permitirá el desarrollo económico de la compañía, determinando que la inversión inicial se recuperará en el primer año, 8 meses y 29 días, obteniendo un VAN (valor actual neto) de \$ 13.390 y una TIR (Tasa de interna retorno) de 64.73% lo que demuestra que está por encima de la tasa de coto promedio ponderado que es el 11.30% y lo que indica que el proyecto es viable.

De acuerdo al Punto de Equilibrio se pudo determinar que cuando se vendan 1.308 paquetes turísticos, la compañía tendrá sus ingresos iguales a sus costos totales.

Mediante el Estudio Financiero se comprobó que se cumple la Hipótesis planteada en este trabajo de investigación, por lo que resulta viable y rentable la implementación de la compañía ECUA_PLAYAS.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que cuando el proyecto se encuentra operando su administrador y accionistas realicen convenios con entidades públicas y privadas para su crecimiento y a la vez incremento de la demanda del servicio turístico en el Cantón.

Comenzar con la ejecución del proyecto mediante la respectiva implementación de los paquetes establecidos hacia las diversas regiones del Ecuador, ofreciendo un servicio de calidad.

Se propone diseñar planes de promociones diferentes, que distingan con claridad, el turismo interno y tradicional aprovechando los recursos con los que posee el Ecuador.

Ofertar servicios adaptables a los deseos de los clientes que incluyan todas las fases de la experiencia turística (viaje, alojamiento y actividades recreativas para realizar durante la estancia.

Se recomienda promover campañas de turismo interno, valoración cultural y natural dirigida a los habitantes del cantón General Villamil Playas para que se motiven a conocer las maravillas de su país.

Se recomienda implementar un programa de concientización, promoción y difusión de los beneficios del proyecto, para lograr la colaboración de la ciudadanía y el sector turístico.

Se recomienda tomar esta tesis en cuenta como base para estudios posteriores que promuevan y mejoren los viajes turísticos, ofrecidos por empresas que pretendan dar servicios de turismo interno, para que el

turista tenga una visión más amplia acerca de los destinos turísticos que posee el Ecuador.

Considerando los resultados obtenidos en el capítulo III, se recomienda la inversión para la ejecución del Proyecto.

A largo plazo ampliar la gama de paquetes turísticos que fueron propuestos en el proyecto dependiendo del aumento de la demanda turística en el cantón.

Incentivar e informar a los habitantes del cantón acerca de la importancia que tiene el turismo en el país, ya que de esta manera se pretende captar más clientes, que ayudará al crecimiento económico de la compañía.

BIBLIOGRAFÍA

Baca Urbina Gabriel. (2001). *Evaluacion de proyecto*.

Cantavella y Balaguer. (2011). Impactos del turismo sobre el crecimiento economico y el desarrollo. *Revista de turismo y patrimonio cultural* , 292.

Criollo Eladio, Yagual Alex, Quiroga Carlos. (2011). *Historia de Playas*. Gral. Villamil Playas.

Dino, Pablo Navarro. (s.f.). Recuperado el octubre de 2012, de <http://ecaths1.s3.amazonaws.com/practicaprofesionalizante3/1784089911.TEORIA%20DE%20LA%20FACTIBILIDAD.doc>

El Universo. (08 de 01 de 2013). Ecuador terminó el año 2012 con inflación de 4,16%. *El Universo* .

El Universo. (s.f.). INEC. *EL UNIVERSO* .

El Universo. (s.f.). INEC.

Estudio de Mercado. (s.f.). *Emprendedores*. Recuperado el diciembre de 2012, de <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado>

Gabriel Baca Urbina. (2001,2006). *Evaluacion de Proyectos*. Korea: McGraw-Hill/Interamericana.

Historia del Turismo. (s.f.). Recuperado el noviembre de 2012, de <http://www.eumed.net/librosgratis/2010a/646/EL%20TURISMO%20SU%20HISTORIA%20Y%20SU%20PREHISTORIA.htm>

INEC. 2010. (s.f.). Recuperado el noviembre de 2012, de www.inec.gob.ec

Ley de Turismo del Ecuador. Guayaquil.

Luis, Padilla. (14 de 08 de 2012). El turismo es el cuarto rubro que aporta a la economia ecuatoriana. *Agencia publica de noticias del Ecuador y suramerica* , pág. 1.

Organizacion Mundial de Turismo. (2001). *Organizacion Mundial de Turismo*.

Plan Maestro. (2008). *Plan Maestro de Desarrollo Turístico para la Provincia del Guayas*. Guayaquil.

PLANDETUR.

Revista de la Universidad del Azuay. (2008). *Revista de la Universidad del Azuay* , 6.

Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw-Hill. (2004). *Fundamentos de Marketing*. Interamericana.

Tomás, Méndez Reyes. (s.f.). Recuperado el octubre de 2012, de <http://www.portaltour.net/revista/2-10.pdf>

UNESCO. (1982).

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO # 1

MARCO CONCEPTUAL

El presente Marco Conceptual recopila un glosario de palabras relevantes que se ha utilizado en este trabajo de investigación.

Actividad Turística: Se puede definir como el resultado de los actos particulares de consumo realizados por personas fuera del lugar de su domicilio habitual que, por diferentes motivos, visitan temporalmente sitios que ofrecen bienes y servicios turísticos.

Atractivo Turístico:-Son aquellos bienes tangibles o intangibles que posee un país y que constituyen la principal atracción del turista.

Turismo Individual.- Es aquel cuyo programa de itinerario y actividades son decididos por los turistas sin necesidad de intervención de operadores turísticos.

Turismo de Negocios.- Es aquel que se desarrolla con objeto de llevar a cabo un negocio o un acuerdo comercial, se desarrolla entre empresas por lo general. Utilizado por ejecutivos, comerciantes, empresarios y otros profesionales para captar clientes, prestar servicios o cerrar negocios.

Turismo Científico.- es una modalidad de turismo cuya motivación principal es el interés en la ciencia o la necesidad de realizar estudios e investigaciones científicas en lugares especiales como yacimientos arqueológicos, estaciones biológicas.

Paquetes Turísticos.- Producto que se comercializa de forma única y que contiene dos o más servicios de carácter turístico (alojamiento, manutención y transporte), por el que se abona un precio, dentro del cual el consumidor no es capaz de establecer un precio individual para cada servicio que se le presta.

Agencias de Viajes: Las empresas distribuidoras de bienes y servicios turísticos son aquellas que, en posesión de un título o licencia, ejercen actividades de intermediación turística.

ANEXO# 2

ENCUESTA

ESTA ENCUESTA TIENE COMO OBJETIVO PRINCIPAL RECOPIRAR INFORMACION PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACION DE UNA COMPAÑIA DE SERVICIOS TURISTICOS (ECUA_PLAYAS)

MARCAR CON UNA (X) LA RESPUESTA

1.- ¿En una escala del 1 al 5 que tan importante es para usted viajar?
Siendo el No. 1 sin importancia y el No. 5 el mas importante.

- 1.- Sin importancia
- 2.- Menos importante
- 3.- Normal
- 4.- Importante
- 5.- Mas importante

2.- ¿Esta usted de acuerdo que se implemente una compania de servicios turisticos en el Canton?

- 1.- Totalmente en desacuerdo
- 2.- Desacuerdo
- 3.- Indiferente
- 4.- De acuerdo
- 5.- Totalmente de acuerdo

3.- ¿Al momento de planificar un viaje cual es el factor mas importante?

- 1.- Los precios
- 2.- Transporte
- 3.- Lugar de destino
- 4.- Hospedaje
- 5.- El acompañante

4.- ¿Cuando viajas buscas?

- 1.- Tranquilidad
- 2.- Aventura
- 3.- Diversión
- 4.- Entretenimiento
- 5.- Otros

5.- ¿Cuando viajas te gusta ir con:

- 1.- Familiares
- 2.- Amigos
- 3.- Pareja
- 4.- Solo

6.- ¿Que fuentes de informacion consulta al viajar?

- 1.- Internet
- 2.- Revistas
- 3.- Agencias de Viajes
- 4.- Por medio de familiares y amigos
- 5.- Volantes de publicidad

7.- Que regiones del Ecuador prefieres visitar al viajar?

☐ Costa

☐ Sierra

☐ Oriente

8.- ¿Cuantas veces al año viaja?

- 1.- 1 a 2
- 2.- 2 a 3
- 3.- 3 a 4
- 4.- 4 a 5
- 5.- 5 o Más

9.- ¿En que meses del año usualmente viajas?

Enero a Marzo
Abril a Junio
Julio a Septiembre
Octubre a Diciembre

10.- ¿Cuantos dias te gustaria viajar?

- 1.- 1 a 2
- 2.- 2 a 3
- 3.- 3 a 5
- 4.- 5 a 7
- 5.- 7 o Más

11.- ¿Cuál es el gasto promedio en sus viajes de turismo?

1.- \$ 0 a \$ 150

2.- \$ 150 a \$ 250

3.- \$ 250 a \$ 350

4.- \$ 350 a \$ 450

5.- \$ 450 o Más

ANEXO # 3

CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA

A continuación se detallan los pasos a seguir para constituir legalmente la compañía ECUA_PLAYAS.

Para la creación de la compañía, se realizará y se presentará en una Notaría la minuta para la constitución de la misma por lo que se adjuntará la siguiente documentación que a continuación se detalla:

1) Copia de cédulas y papeletas de votación actualizadas y a colores de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas), 2) Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías, 3) Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco, 4) Minuta para constituir la Compañía, 5) Pago de derechos Notaría.

Solicitar la aprobación de las Escrituras de Constitución

Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías y se deberán adjuntar los siguientes documentos:

1) Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución, 2) Copia de la cédula y certificado de votación del Abogado que suscribe la solicitud, 3) Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía.

Obtener la resolución de Aprobación de Escrituras

La Superintendencia de Compañías nos entregará las Escrituras aprobadas con un extracto y 3 resoluciones de aprobación de la Escritura, recibo entregado por la Superintendencia de Compañías al momento de presentar la solicitud.

Cumplir con las disposiciones de la Resolución

1) Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía, 2) Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación, 4) Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberán adjuntar:

1) Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías, 2) Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio), 3) copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación actualizado y a colores de la persona que será representante legal de la Empresa.

Inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil

Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

1) Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones, 2) Patente municipal, 3) Certificado de inscripción otorgado por el Municipio, 4) Publicación del extracto, 5) Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Elaborar nombramientos de la directiva de la Compañía

Una vez inscritas las Escrituras se deberán elaborar los nombramientos de la directiva (Gerente General y Presidente)

Inscribir nombramientos en el Registro Mercantil

Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil del cantón donde funciona la compañía y se debe adjuntar: 1) Cinco copias

de cada Nombramiento, 2) Copia de las Escrituras de Constitución, 3) Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente

Reingresar los Documentos a la Superintendencia de Compañías

Se deben reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

1) Formularios, 2) Nombramientos Gerente General y Presidente inscritos en el Registro Mercantil, 3) Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente General y Presidente, 4) Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil, 5) Una copia de la planilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía, 6) Publicación del extracto.

Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC, por lo cual se adjuntarán los requisitos que nos exige el Servicio de Rentas Internas:

1. Formulario 01 A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
3. Original y copia de los nombramientos Gerente General y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
4. Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
5. Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actualizada del Representante Legal.
6. Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre

de la compañía o del representante legal o de sus accionistas.

7. Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso de manera gratuita.
8. Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
9. Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el representante legal autorizando junto con la cédula y certificado de votación, originales y a colores.

PLAN DE INVERSIÓN

ANEXO # 4

<u>ECUA PLAYAS S.A.</u>			
ACTIVOS CORRIENTES			
CANT	DESCRIPCION	C. UNIT	C. TOTAL
1	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 13.520,00	\$ 13.520,00
	TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES		\$ 13.520,00
ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	C. UNIT	C. TOTAL
	<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
3	ESCRITORIOS	\$ 350,00	\$ 1.050,00
3	SILLA EJECUTIVA	\$ 600,00	\$ 1.800,00
7	SILLAS REGULARES	\$ 100,00	\$ 700,00
1	MUEBLE	\$ 350,00	\$ 350,00
3	ARCHIVADOR	\$ 200,00	\$ 600,00
1	DISPENSADOR DE AGUA	\$ 180,00	\$ 180,00
1	LCD	\$ 900,00	\$ 900,00
1	DVD	\$ 100,00	\$ 100,00
2	COMPARTIMIENTOS (ADECUACION DE OFICINA)	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00
	TOTAL M&E		\$ 8.680,00
	<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
1	SPLIT	\$ 900,00	\$ 900,00
1	CALCULADORAS	\$ 20,00	\$ 20,00
1	FAX	\$ 200,00	\$ 200,00
2	TELEFONOS	\$ 65,00	\$ 130,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		\$ 1.250,00
	<u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u>		
3	COMPUTADORAS	\$ 800,00	\$ 2.400,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 150,00	\$ 150,00
	TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 2.550,00
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			\$ 26.000,00

TABLA DE AMORTIZACIÓN

ANEXO # 5

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	DIVIDENDO	INTERES	AMORTIZACION DE CAPITAL	SALDO
-				\$ 20.000,00
1	\$ 477,90	\$ 253,33	\$ 224,57	\$ 19.775,43
2	\$ 477,90	\$ 250,49	\$ 227,41	\$ 19.548,02
3	\$ 477,90	\$ 247,61	\$ 230,29	\$ 19.317,73
4	\$ 477,90	\$ 244,69	\$ 233,21	\$ 19.084,52
5	\$ 477,90	\$ 241,74	\$ 236,16	\$ 18.848,35
6	\$ 477,90	\$ 238,75	\$ 239,16	\$ 18.609,20
7	\$ 477,90	\$ 235,72	\$ 242,18	\$ 18.367,02
8	\$ 477,90	\$ 232,65	\$ 245,25	\$ 18.121,76
9	\$ 477,90	\$ 229,54	\$ 248,36	\$ 17.873,40
10	\$ 477,90	\$ 226,40	\$ 251,50	\$ 17.621,90
11	\$ 477,90	\$ 223,21	\$ 254,69	\$ 17.367,21
12	\$ 477,90	\$ 219,98	\$ 257,92	\$ 17.109,29
13	\$ 477,90	\$ 216,72	\$ 261,18	\$ 16.848,11
14	\$ 477,90	\$ 213,41	\$ 264,49	\$ 16.583,62
15	\$ 477,90	\$ 210,06	\$ 267,84	\$ 16.315,78
16	\$ 477,90	\$ 206,67	\$ 271,23	\$ 16.044,54
17	\$ 477,90	\$ 203,23	\$ 274,67	\$ 15.769,87
18	\$ 477,90	\$ 199,75	\$ 278,15	\$ 15.491,72
19	\$ 477,90	\$ 196,23	\$ 281,67	\$ 15.210,05
20	\$ 477,90	\$ 192,66	\$ 285,24	\$ 14.924,81
21	\$ 477,90	\$ 189,05	\$ 288,85	\$ 14.635,96
22	\$ 477,90	\$ 185,39	\$ 292,51	\$ 14.343,45
23	\$ 477,90	\$ 181,68	\$ 296,22	\$ 14.047,23
24	\$ 477,90	\$ 177,93	\$ 299,97	\$ 13.747,26
25	\$ 477,90	\$ 174,13	\$ 303,77	\$ 13.443,49
26	\$ 477,90	\$ 170,28	\$ 307,62	\$ 13.135,88

27	\$ 477,90	\$ 166,39	\$ 311,51	\$ 12.824,36
28	\$ 477,90	\$ 162,44	\$ 315,46	\$ 12.508,90
29	\$ 477,90	\$ 158,45	\$ 319,45	\$ 12.189,45
30	\$ 477,90	\$ 154,40	\$ 323,50	\$ 11.865,95
31	\$ 477,90	\$ 150,30	\$ 327,60	\$ 11.538,35
32	\$ 477,90	\$ 146,15	\$ 331,75	\$ 11.206,60
33	\$ 477,90	\$ 141,95	\$ 335,95	\$ 10.870,65
34	\$ 477,90	\$ 137,69	\$ 340,21	\$ 10.530,44
35	\$ 477,90	\$ 133,39	\$ 344,52	\$ 10.185,93
36	\$ 477,90	\$ 129,02	\$ 348,88	\$ 9.837,05
37	\$ 477,90	\$ 124,60	\$ 353,30	\$ 9.483,75
38	\$ 477,90	\$ 120,13	\$ 357,77	\$ 9.125,98
39	\$ 477,90	\$ 115,60	\$ 362,31	\$ 8.763,67
40	\$ 477,90	\$ 111,01	\$ 366,89	\$ 8.396,78
41	\$ 477,90	\$ 106,36	\$ 371,54	\$ 8.025,24
42	\$ 477,90	\$ 101,65	\$ 376,25	\$ 7.648,99
43	\$ 477,90	\$ 96,89	\$ 381,01	\$ 7.267,98
44	\$ 477,90	\$ 92,06	\$ 385,84	\$ 6.882,14
45	\$ 477,90	\$ 87,17	\$ 390,73	\$ 6.491,41
46	\$ 477,90	\$ 82,22	\$ 395,68	\$ 6.095,73
47	\$ 477,90	\$ 77,21	\$ 400,69	\$ 5.695,04
48	\$ 477,90	\$ 72,14	\$ 405,76	\$ 5.289,28
49	\$ 477,90	\$ 67,00	\$ 410,90	\$ 4.878,38
50	\$ 477,90	\$ 61,79	\$ 416,11	\$ 4.462,27
51	\$ 477,90	\$ 56,52	\$ 421,38	\$ 4.040,89
52	\$ 477,90	\$ 51,18	\$ 426,72	\$ 3.614,17
53	\$ 477,90	\$ 45,78	\$ 432,12	\$ 3.182,05
54	\$ 477,90	\$ 40,31	\$ 437,59	\$ 2.744,46
55	\$ 477,90	\$ 34,76	\$ 443,14	\$ 2.301,32
56	\$ 477,90	\$ 29,15	\$ 448,75	\$ 1.852,57
57	\$ 477,90	\$ 23,47	\$ 454,43	\$ 1.398,13
58	\$ 477,90	\$ 17,71	\$ 460,19	\$ 937,94
59	\$ 477,90	\$ 11,88	\$ 466,02	\$ 471,92
60	\$ 477,90	\$ 5,98	\$ 471,92	\$ 0,00
	\$ 28.674,05	\$ 8.674,05	\$ 20.000,00	

Detalles de Ingresos Mensuales Por Paquetes Turísticos de Enero a Junio.

ANEXO # 6 (PARTE 1)

ENERO				
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$ 4.370,00
SIERRA (QUITO)	\$ 144,90	\$ 5.796,00	1	\$ 5.796,00
SIERRA (BANOS)	\$ 100,63	\$ 4.025,00	1	\$ 4.025,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$ 6.727,50
		\$ 20.918,50		\$ 20.918,50
FEBRERO				
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$ 4.370,00
SIERRA (BANOS)	\$ 100,63	\$ 4.025,00	1	\$ 4.025,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 105,23	\$ 4.209,00	1	\$ 4.209,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$ 6.727,50
		\$ 19.331,50		\$ 19.331,50
MARZO				
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$ 4.370,00
SIERRA (QUITO)	\$ 144,90	\$ 5.796,00	1	\$ 5.796,00
SIERRA (BANOS)	\$ 100,63	\$ 4.025,00	1	\$ 4.025,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$ 6.727,50
		\$ 20.918,50		\$ 20.918,50
ABRIL				
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$ 4.370,00
SIERRA (QUITO)	\$ 144,90	\$ 5.796,00	1	\$ 5.796,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 105,23	\$ 4.209,00	1	\$ 4.209,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$ 6.727,50
		\$ 21.102,50		\$ 21.102,50
MAYO				
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$ 4.370,00
SIERRA (BANOS)	\$ 100,63	\$ 4.025,00	1	\$ 4.025,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$ 6.727,50
		\$ 15.122,50		\$ 15.122,50
JUNIO				
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$ 4.370,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 105,23	\$ 4.209,00	1	\$ 4.209,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$ 6.727,50
		\$ 15.306,50		\$ 15.306,50

Detalles de Ingresos Mensuales por Paquetes Turísticos de Julio a Diciembre.

ANEXO # 6 (PARTE 2)

JULIO					
(NUMERO DE PASAJEROS)	35	PVP	VIAJES	T INGRESO	
COSTA (MANTA)	\$ 95,00	\$ 3.325,00	1	\$	3.325,00
SIERRA (QUITO)	\$ 126,00	\$ 4.410,00	1	\$	4.410,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 146,25	\$ 5.118,75	1	\$	5.118,75
		\$ 12.853,75		\$	12.853,75
AGOSTO					
(NUMERO DE PASAJEROS)	35	PVP	VIAJES	T INGRESO	
COSTA (MANTA)	\$ 95,00	\$ 3.325,00	1	\$	3.325,00
SIERRA (QUITO)	\$ 126,00	\$ 4.410,00	1	\$	4.410,00
SIERRA (BANOS)	\$ 87,50	\$ 3.062,50	1	\$	3.062,50
		\$ 10.797,50		\$	10.797,50
SEPTIEMBRE					
(NUMERO DE PASAJEROS)	35	PVP	VIAJES	T INGRESO	
COSTA (MANTA)	\$ 95,00	\$ 3.325,00	1	\$	3.325,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 91,50	\$ 3.202,50	1	\$	3.202,50
ORIENTE (PUYO)	\$ 146,25	\$ 5.118,75	1	\$	5.118,75
		\$ 11.646,25		\$	11.646,25
OCTUBRE					
(NUMERO DE PASAJEROS)	35	PVP	VIAJES	T INGRESO	
COSTA (MANTA)	\$ 95,00	\$ 3.325,00	1	\$	3.325,00
SIERRA (BANOS)	\$ 87,50	\$ 3.062,50	1	\$	3.062,50
ORIENTE (PUYO)	\$ 146,25	\$ 5.118,75	1	\$	5.118,75
		\$ 11.506,25		\$	11.506,25
NOVIEMBRE					
(NUMERO DE PASAJEROS)	40	PVP	VIAJES	T INGRESO	
COSTA (MANTA)	\$ 109,25	\$ 4.370,00	1	\$	4.370,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 105,23	\$ 4.209,00	1	\$	4.209,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 168,19	\$ 6.727,50	1	\$	6.727,50
		\$ 15.306,50		\$	15.306,50
DICIEMBRE					
(NUMERO DE PASAJEROS)	35	PVP	VIAJES	T INGRESO	
COSTA (MANTA)	\$ 95,00	\$ 3.325,00	1	\$	3.325,00
SIERRA (QUITO)	\$ 126,00	\$ 4.410,00	1	\$	4.410,00
SIERRA (BANOS)	\$ 87,50	\$ 3.062,50	1	\$	3.062,50
		\$ 10.797,50		\$	10.797,50

Detalles de los Costos de Ventas Mensuales por Paquetes Turísticos de
Enero a Junio. **ANEXO # 7 (PARTE 1)**

ENERO (NUMERO DE PASAJEROS)	CTO VENTA						
	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA	
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
SIERRA (QUITO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 22,00	\$ 2.640,00	\$ 4.057,50	
SIERRA (BANOS)	\$ 420,00	2	\$ 840,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 3.040,00	
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50	
	\$ 1.732,50		\$ 4.410,00	\$ 104,50	\$ 10.340,00	\$ 14.750,00	
FEBRERO (NUMERO DE PASAJEROS)	CTO VENTA						
	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA	
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
SIERRA (BANOS)	\$ 420,00	2	\$ 840,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 3.040,00	
SIERRA (CUENCA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50	
	\$ 1.627,50		\$ 3.727,50	\$ 110,00	\$ 9.900,00	\$ 13.627,50	
MARZO (NUMERO DE PASAJEROS)	CTO VENTA						
	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA	
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
SIERRA (QUITO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 22,00	\$ 2.640,00	\$ 4.057,50	
SIERRA (BANOS)	\$ 420,00	2	\$ 840,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 3.040,00	
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50	
	\$ 1.732,50		\$ 4.410,00	\$ 104,50	\$ 10.340,00	\$ 14.750,00	
ABRIL (NUMERO DE PASAJEROS)	CTO VENTA						
	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA	
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
SIERRA (QUITO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 22,00	\$ 2.640,00	\$ 4.057,50	
SIERRA (CUENCA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50	
	\$ 1.680,00		\$ 4.305,00	\$ 104,50	\$ 10.340,00	\$ 14.645,00	
MAYO (NUMERO DE PASAJEROS)	CTO VENTA						
	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA	
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
SIERRA (BANOS)	\$ 420,00	2	\$ 840,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 3.040,00	
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50	
	\$ 1.260,00		\$ 2.992,50	\$ 82,50	\$ 7.700,00	\$ 10.692,50	
JUNIO (NUMERO DE PASAJEROS)	CTO VENTA						
	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA	
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
SIERRA (CUENCA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00	
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50	
	\$ 1.207,50		\$ 2.887,50	\$ 82,50	\$ 7.700,00	\$ 10.587,50	

Detalles de los Costos de Ventas Mensuales por Paquetes Turísticos de
Julio a Diciembre. **ANEXO # 7 (PARTE 2)**

JULIO	CTO VENTA					
(NUMERO DE PASAJEROS)	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA
COSTA (MANTA)	\$ 350,00	2	\$ 700,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.450,00
SIERRA (QUITO)	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00	\$ 20,00	\$ 2.100,00	\$ 3.450,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00	\$ 25,00	\$ 2.625,00	\$ 3.975,00
	\$ 1.250,00		\$ 3.400,00	\$ 70,00	\$ 6.475,00	\$ 9.875,00
AGOSTO	CTO VENTA					
(NUMERO DE PASAJEROS)	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA
COSTA (MANTA)	\$ 350,00	2	\$ 700,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.450,00
SIERRA (QUITO)	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00	\$ 20,00	\$ 2.100,00	\$ 3.450,00
SIERRA (BANOS)	\$ 400,00	2	\$ 800,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.550,00
	\$ 1.200,00		\$ 2.850,00	\$ 70,00	\$ 5.600,00	\$ 8.450,00
SEPTIEMBRE	CTO VENTA					
(NUMERO DE PASAJEROS)	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA
COSTA (MANTA)	\$ 350,00	2	\$ 700,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.450,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 350,00	2	\$ 700,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.450,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00	\$ 25,00	\$ 2.625,00	\$ 3.975,00
	\$ 1.150,00		\$ 2.750,00	\$ 75,00	\$ 6.125,00	\$ 8.875,00
OCTUBRE	CTO VENTA					
(NUMERO DE PASAJEROS)	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA
COSTA (MANTA)	\$ 350,00	2	\$ 700,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.450,00
SIERRA (BANOS)	\$ 400,00	2	\$ 800,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.550,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00	\$ 25,00	\$ 2.625,00	\$ 3.975,00
	\$ 1.200,00		\$ 2.850,00	\$ 75,00	\$ 6.125,00	\$ 8.975,00
NOVIEMBRE	CTO VENTA					
(NUMERO DE PASAJEROS)	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA
COSTA (MANTA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00
SIERRA (CUENCA)	\$ 367,50	2	\$ 735,00	\$ 27,50	\$ 2.200,00	\$ 2.935,00
ORIENTE (PUYO)	\$ 472,50	3	\$ 1.417,50	\$ 27,50	\$ 3.300,00	\$ 4.717,50
	\$ 1.207,50		\$ 2.887,50	\$ 82,50	\$ 7.700,00	\$ 10.587,50
DICIEMBRE	CTO VENTA					
(NUMERO DE PASAJEROS)	BUSS	DIAS	TOT BUS	HOSPEDAJE	T. HOSPEDAJE	TOTAL CO VENTA
COSTA (MANTA)	\$ 350,00	2	\$ 700,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.450,00
SIERRA (QUITO)	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00	\$ 20,00	\$ 2.100,00	\$ 3.450,00
SIERRA (BANOS)	\$ 400,00	2	\$ 800,00	\$ 25,00	\$ 1.750,00	\$ 2.550,00
	\$ 1.200,00		\$ 2.850,00	\$ 70,00	\$ 5.600,00	\$ 8.450,00