



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO
DE GUAYAQUIL**

Facultad De Especialidades Empresariales
Carrera De Ingeniería en Administración de Empresas Turísticas
y Hoteleras

Proyecto de Titulación Previo a la Obtención del Título de
Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
AGENCIA DE VIAJES OPERADORA ESPECIALIZADA EN
TURISMO AVENTURA EN EL CANTÓN JAMA.**

PRESENTADO POR:

FAUSTO ALEJANDRO FLETCHER CEVALLOS.

DIRECTOR DE TESIS:

MGS. SHIRLEY SEGURA RONQUILLO.

Guayaquil, 17 Diciembre del 2012

AGRADECIMIENTO

Primordialmente agradezco a Dios y a mis padres por darme la vida y hacer de mí la persona que soy; a los docentes quienes más que maestros fueron y son mis amigos.

A mi Tutor de proyecto, Mgs. Shirley Segura quien me brindó todo su conocimiento ayudándome en el desarrollo del proyecto.

También doy gracias a mis compañeros de clase quienes de alguna manera siempre estuvieron acompañándonos y ayudándonos en los momentos que se requería la ayuda de todos.

Fausto Fletcher.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, a mi hermano, abuelita y tía puesto que me han brindado el apoyo y fortaleza necesaria en el transcurso de este proyecto, ayudándome a finalizar satisfactoriamente dicho proyecto.

Fausto Fletcher.

Índice de Contenido

RESUMEN	x
INTRODUCCIÓN	11
PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
JUSTIFICACIÓN	14
OBJETIVOS	15
Objetivo General	15
Objetivos Específicos.....	15
MARCO TEÓRICO.....	16
Definición de Turismo	16
Concepto de Turismo.....	17
Concepto	18
El sistema turístico.....	18
La Demanda Turística.....	19
Oferta Turística.....	19
El proceso de Venta	19
El Producto turístico	19
El Patrimonio Turístico.....	19
Clasificación	20
Turismo Receptivo.....	20
Turismo emisor	20
Turismo interno.....	21
Turismo de Aventura	21
MARCO LEGAL.....	30
Reglamento General de Actividades Turísticas.....	30
METODOLOGÍA	32

Tipo de estudio.....	32
Métodos de Investigación	32
Tipo de Muestreo	32
Técnicas para recopilación de datos primarios	33
1 CAPITULO: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	34
1.1 Información General de la Empresa.....	34
1.2 Misión	34
1.3 Visión	34
1.4 Valores	34
1.5 Objetivos estratégicos	35
1.5.1 Objetivo general.....	35
1.5.1 Objetivos específicos	35
1.6 Productos turísticos	35
1.7 Segmento objetivo	36
1.8 Estructura Organizacional.....	36
1.8.1 Constitución de la Empresa.....	36
1.8.2 Constitución de la Sociedad Anónima	37
1.8.3 Capital social suscrito y pagado.....	37
1.8.4 Organigrama	37
1.8.5 Manual de Funciones	38
2 CAPITULO: ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	43
2.1 Análisis PEST	43
2.2 Análisis Situacional del Cantón	45
2.3 Modelo de las cinco fuerzas de Porter	56
2.4 Análisis de impactos	59
2.4.1 Impactos Ambientales.....	59
2.4.2 Impactos Sociales.....	59
3 CAPITULO: ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.....	60
3.1 Análisis FODA.....	60

3.1.1	Factores Internos	60
3.1.2	Factores Externos	60
3.2	Análisis de la demanda	61
	Comercialización	61
	Posicionamiento	62
	Grupo Objetivo	62
3.3	Análisis de la Competencia	62
3.4	Análisis del marketing mix	63
3.4.1	Análisis de producto	63
3.4.2	Análisis de Precio de Venta	64
3.4.3	Análisis de Promoción	65
3.4.4	Análisis de Plaza	67
3.5	Presupuesto de Marketing	67
3.6	Diseño de la investigación de mercado	68
3.6.1	Universo o Población	68
3.6.2	Muestra	69
3.6.3	Descripción y formato de la Encuesta	71
3.6.4	Presentación de resultados	76
3.6.2	Análisis de los resultados de las encuestas	88
4	CAPITULO: PLAN OPERATIVO DE LA OPERADORA DE TURISMO	91
4.1	Distribución física	91
4.1.1	Localización del proyecto	91
4.1.2	Macro localización	91
4.1.3	Micro localización	91
4.1.4	Diseño del proyecto	91
4.2	Descripción de los paquetes a ofertarse	92
4.2.1	Paquete#1	92
4.2.2	Paquete #2	94
4.2.3	Paquete #3	95

4.2.4	Paquete #4.....	97
4.3	Prevención y Seguridad	100
5	CAPITULO: PLAN FINANCIERO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.	101
5.1	Inversión Inicial requerida	101
5.2	Parámetros de proyección	101
5.3	Financiamiento.....	103
5.4	Balance Inicial	104
5.5	Proyección de ingresos.....	105
5.6	Proyección de Costos y Gastos	107
5.6.1	Remuneraciones	107
5.6.2	Proyección de Costos de operación.....	108
5.6.3	Proyección de Gastos Generales	109
5.7	Estado de Resultados	111
5.8	Balance General	112
5.9	Flujo de Caja	113
5.10	Evaluación Financiera: VAN, TIR y Recuperación de la inversión	114
5.11	Indicadores de rentabilidad	114
5.12	Análisis de escenarios	115
6	CONCLUSIONES	116
7	RECOMENDACIONES	118
8	Anexo 1	121
9	Anexo 2	127
10	Anexo 3	128

Índice de Tablas

Tabla 1. Deporte Surf.....	24
Tabla 2. Cicloturismo.....	25
Tabla 3. Senderismo.....	26
Tabla 4. Canyoning.....	27
Tabla 5. Parasailing.....	28
Tabla 6. Snorkeling.....	29
Tabla 7. Listado de Accionistas.....	37
Tabla 8. Capital suscrito y pagado.....	37
Tabla 9. Competidores.....	57
Tabla 10. Detalle de precios.....	65
Tabla 11. Presupuesto inicial de marketing.....	67
Tabla 12. Servicios y Requerimientos de los paquetes.....	100
Tabla 13. Resumen de inversión inicial.....	101
Tabla 14. Parámetros para proyección.....	102
Tabla 15. Amortización del préstamo.....	103
Tabla 16. Resumen del crédito.....	104
Tabla 17. Balance Inicial.....	104
Tabla 18. Productos de venta.....	105
Tabla 19. Proyección mensual de ingresos.....	105
Tabla 20. Proyección Anual de Precios y Cantidades.....	106
Tabla 21. Proyección anual de ingresos.....	106
Tabla 22- Sueldo y beneficios.....	107
Tabla 23. Proyección mensual del costo de operación.....	108
Tabla 24. Proyección anual del costo de operación.....	108
Tabla 25. Proyección anual de gastos generales.....	110
Tabla 26. Estado de Resultados Jama Extreme.....	111
Tabla 27. Balance General Jama Extreme.....	112
Tabla 28. Flujo de Caja Jama Express.....	113
Tabla 29. Análisis de rentabilidad del proyecto.....	114

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Turismo Aventura= Turismo en áreas rurales y en sitios arqueológicos.....	22
Gráfico 2. Organigrama General.....	38
Gráfico 3. Escudo y Bandera del cantón Jama.....	47
Gráfico 4. Puerto Punta Ballena.....	49
Gráfico 5. El Arco del Amor.....	51
Gráfico 6. Piezas del museo.....	55
Gráfico 7. Turistas según procedencia.....	55
Gráfico 8. Rango de edades de los pobladores.....	76
Gráfico 9. Actividad de la Población.....	77
Gráfico 10. Mayor número de turistas.....	77
Gráfico 11. Manejo de las actividades turísticas.....	78
Gráfico 12. Actividades para explotar.....	78
Gráfico 13. Rango de la difusión por parte de la Municipalidad.....	79
Gráfico 14. Instrumentos de promoción.....	79
Gráfico 15. Crecimiento del Turismo en la localidad.....	80
Gráfico 16. Disposición a trabajar conjuntamente.....	80
Gráfico 17. No disposición a trabajar conjuntamente.....	81
Gráfico 18. Rango de la profesión que más visita el Cantón.....	82
Gráfico 19. Genero de los visitantes.....	82
Gráfico 20. Rango de edades de los turistas.....	83
Gráfico 21. Rango de los turistas que han escuchado sobre el Cantón Jama.....	83
Gráfico 22. Rango del medio de comunicación de referencia del Cantón.....	84
Gráfico 23. Rango de Frecuencia de visita del Cantón.....	84
Gráfico 24. Rango de la pluralidad del Cantón Jama.....	85
Gráfico 25. Actividad a promocionarse más.....	85
Gráfico 26. Tipo de transporte que el turista utiliza.....	86
Gráfico 27. Numero de acompañantes del turista.....	86
Gráfico 28. Disponibilidad de tiempo.....	87
Gráfico 29. Rubros que influye al momento de viajar.....	87
Gráfico 30. Rango del presupuesto para vacacionar del cliente.....	88

RESUMEN

El Ecuador es uno de los países mega diversos del mundo cuya localización estratégica hace que en este se reproduzca una diversidad de flora y fauna, atractiva para visitantes tanto internos como extranjeros que buscan nuevas opciones y nuevos lugares de esparcimiento donde poder realizar sus prácticas de turismo y deportes.

Al analizar el potencial turístico del Ecuador y la necesidad creciente del mercado por disponer de estos espacios para desarrollo de distintas actividades consideradas turísticas, es que se desarrolla el presente proyecto denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una agencia de viajes operadora especializada en turismo aventura en el cantón Jama, Provincia de Manabí”.

Para el desarrollo y análisis de factibilidad del presente proyecto, se abordó su contenido en cinco capítulos: En el Capítulo I La descripción de la empresa, todo lo que conlleva a la creación de la Operadora. El Capítulo II hace referencia al análisis del entorno, el Capítulo III comprende los estudios de mercado, técnico y financiero. El IV Capítulo trata sobre el Plan Operativo que se va a llevar a cabo en la Operadora. Y el V capítulo comprende el análisis financiero del proyecto.

Por último, se indican las conclusiones y recomendaciones de este trabajo en las que se afirma que el proyecto es factible de realizarse, viable y necesario para una población en constante evolución y que no dispone aún de este servicio.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA AGENCIA DE VIAJES OPERADORA ESPECIALIZADA EN TURISMO AVENTURA EN EL CANTÓN JAMA

INTRODUCCIÓN

El Cantón Jama se caracteriza por presentar uno de los mejores climas del Ecuador siendo Semi-húmedo y Seco, su temperatura promedio está entre los 25°C., con estaciones lluviosas de Diciembre a Abril y secas de Mayo a Noviembre.

La flora y fauna del sector es variada, debido a la influencia de la corriente fría del Humboldt y la cálida del Niño, originando una biodiversidad de especies, caracterizada por monos aulladores, perezosos, armadillos, venados, tapires, peces, moluscos, tigrillos, guantas, aves entre otros, además de especies características de bosque tropical como laurel, palma real, guayacanes, mangle, caoba, matapalo, etc. (Municipio del Canton Jama, 2007)

Jama cuenta con una gama de sitios turísticos, que hacen que el Cantón sea muy diverso e interesante; entre los principales sitios turísticos que tiene Jama son: Cascadas, Tolas arqueológicas, playas vírgenes, bosques secos, sin embargo, en el País se desconoce el potencial que tiene esta zona con la presencia de playas, bosques, aves, ríos, cascadas, montañas, arqueología, gastronomía y otros recursos muy apetecidos por los turistas.

El Turismo es una actividad vital para proyectar al Cantón Jama como una marca que oferte productos y servicios turísticos de calidad; reto que implica potenciar el Turismo de Aventura y arqueológico que se desaprovecha.

Por lo tanto surge la necesidad de que el cantón Jama no solo sea considerado como un lugar de paso entre los cantones San Vicente y Pedernales, sino que sea elegido como destino turístico de aventura para

los turistas. Sin embargo, la carencia de empresas o instituciones turísticas que propicien este flujo a la región es un vacío que limita el desarrollo de una de las zonas más hermosas del país.

Con tales antecedentes, se propone aprovechar los atractivos turísticos, de manera sostenible y a la vez sustentable, de acuerdo a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y Plan de Desarrollo turístico. Esto mediante la creación de una agencia de viajes operadora que impulse proyectos, programas de aventura y rutas turísticas cantonales, para lo cual se desarrollará un estudio completo para conocer la situación actual del sector de agencias de viajes operadoras, realizar un diagnóstico de la realidad socio cultural y turística del Cantón Jama y un estudio de mercado para establecer los medios de promoción y establecer los paquetes turísticos de aventura, así como realizar el estudio técnico, organizacional, legal y financiero para determinar la factibilidad económica, social y ambiental del proyecto.

PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Al conocer que el Cantón Jama cuenta con una variedad de atractivos turísticos, caracterizados por bosques y cascadas, playas, arqueología, flora, fauna y gastronomía, y del análisis de la oportunidad, se ha deducido que al no existir en Jama una Agencia de Viajes Operadora que elabore paquetes turísticos de aventura con recorridos dentro de la zona, los turistas eligen como destino turístico otras ciudades. Consecuente con esta realidad, tenemos como problema la limitada difusión de los atractivos turísticos del cantón y por ende el escaso fomento del turismo.

Considerando el rápido crecimiento de la industria turística a nivel mundial y en especial la prioridad que tiene el turismo en el Ecuador, se considera necesario y oportuno la creación de una Agencia de Viajes Operadora de Turismo en el Cantón Jama, para lograr un crecimiento turístico importante como el ya que tienen ya los cantones vecinos de Canoa, Pedernales y Bahía de Caráquez. Además, los ingresos económicos que pudieran darse por la visita de turistas a este lugar se estarían dirigiendo a otros centros como gasolineras, restaurantes, bares y discoteca.

En vista de la importancia económica y el potencial turístico que tiene el Cantón Jama para sus pobladores, **¿Será factible crear una agencia de viajes operadora que se especialice y fomente el turismo de aventura en el Cantón Jama?**

JUSTIFICACIÓN

El presente estudio propone aprovechar los atractivos turísticos que posee el Cantón Jama, de manera sostenible y a la vez sustentable, de acuerdo a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y Plan de Desarrollo turístico, mediante la creación de una agencia de viajes operadora que impulse proyectos, programas de aventura de esta manera creando rutas turísticas cantonales. (Manabí Noticias, 2012).

La elaboración de un plan para la creación de una agencia de viajes operadora especializada en el turismo de aventura para fomentar el desarrollo turístico del Cantón Jama, tiene su pertinencia a nivel socioeconómico, ya que aportaría a generar beneficios como el incremento del número de visitantes nacionales y extranjeros, porque se crearán nuevas plazas de trabajo, y una gran oportunidad de superación y capacitación, lo que además ayudará a reducir el nivel de desempleo que existe en el sector, mejorando de esta manera el estilo de vida y los niveles de ingresos de los habitantes del sector, de los trabajadores, voluntarios, etc. También se busca poder dar a conocer nuestro producto turístico a agencias de viajes y tour operadores nacionales y extranjeras.

Para ello se realizará la aplicación de metodologías oportunas que permitan obtener datos confiables que proyecten información real y oportuna acerca del mercado turístico, las características sociales, económicas, culturales y turísticas del Cantón y así determinar las necesidades actuales que tiene cada visitante nacional o extranjero.

Este estudio también tiene su pertinencia a nivel ambiental generando un impacto positivo, porque al crear plazas de trabajo y generar recursos se ayudará a proteger el patrimonio tangible e intangible que son importantes para mostrárselos a los turistas. Al incrementar los ingresos se destinará un porcentaje a la conservación y mantenimiento del ecosistema, estudios de especies endémicas, senderos ecológicos, etc.

OBJETIVOS

Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una Agencia de Viajes Operadora que se especialice en la promoción de paquetes de turismo de aventura en el Cantón Jama.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de la situación actual del entorno macro y micro a nivel socio cultural, turístico y del sector de agencias de viajes operadoras en el Cantón Jama.
- Establecer un estudio de mercado para conocer el perfil del visitante y determinar los paquetes turísticos de aventura a ofrecerse.
- Realizar los estudios técnico y financiero para determinar la factibilidad para la creación de la agencia de viajes.

MARCO TEÓRICO

Para la realización de este proyecto se realizó un seguimiento a los estudios que se han realizado sobre el origen del turismo y a los hechos históricos que permitan una comprensión cabal de este fenómeno social y económico que a dado un gran impulso a la economía de todos los Países. Como vamos a ver a continuación, el turismo en el transcurso del tiempo ha tenido diferentes definiciones.

Definición de Turismo

De acuerdo con lo que se ha investigado existen tres versiones del origen de la palabra turismo, de lo que hoy entendemos por Turismo; sin embargo, la expresión gráfica, fonética y escrita, se indica que la palabra viaje viene desarrollándose desde el nacimiento mismo del hombre pues el viaje en busca de alimento, refugio y condiciones climáticas más adecuadas es connatural con la existencia misma de todo homínido.

Según Haulot (1991), gran defensor del Turismo Social, turistólogo, periodista y ex presidente de la Organización Mundial del Turismo, O.M.T, de nacionalidad Belga, publica su trabajo en el que indica que el origen de la palabra *tur* debemos encontrarlo en el hebreo antiguo. En la Biblia, explica, en el Libro de los Números Capítulo XIII, versículos 1 y subsiguientes, aparece la palabra *tur*, con la significación de viaje, cuando describe la travesía de Moisés hacia Canaán.

Para los defensores de esta corriente, el origen debemos verlo en el latín, idioma en el cual se crea el sonido y la raíz gráfica *torn* para significar la idea de movimiento en redondo, es decir de ida y regreso. Del latín pasó al inglés como *turn* y al francés como *tour*, forma gráfica y fonética que es aceptada posteriormente por el inglés. De la misma manera pasó al español como *Tur*. En estos idiomas surgieron más variantes de acuerdo a la importancia que fue adquiriendo la idea del viaje por placer o conocimiento.

Las palabras permanecen y significados cambian de acuerdo a las nuevas condiciones de uso de las mismas o desaparecen por el surgimiento de otras voces. Lo mismo ha ocurrido con la palabra turismo que, como hemos visto en su versión primigenia solo significaba viaje en el sentido más genérico y que, conforme el viaje se ha ido diversificando en varias especialidades ha dado origen al apareamiento de nuevas voces y significados actuales: tour, expedición, travesía, gira, excursión, vacación, circuito, turismo y todas sus formas actuales, senderismo, etc.

Concepto de Turismo.

En términos generales todos los significados de turismo deben delimitar el alcance y las implicaciones del mismo en las sociedades actuales. Se considera que los significados deben contener las siguientes características:

- Motivación para realizar el viaje
- Desplazamiento con libertad
- El sujeto llamado Turista
- La estancia o residencia temporal del individuo
- El objeto o destino con toda su estructura receptiva
- La relación sujeto-objeto

De acuerdo al pasar de los tiempos y de las experiencias, ciertas motivaciones como el realizar negocios ha pasado de no turísticas a turísticas, por ello, el concepto de Turismo sigue en continua evolución. Sin embargo, las otras condiciones permanecen estables.

Concepto

“Turismo es el conjunto de las relaciones y los fenómenos producidos por el desplazamiento y permanencia de personas fuera de su lugar de domicilio, en tanto dicho desplazamiento y permanencia no esté motivado por una actividad lucrativa” (Hunziker & Krapf, 1942)

“Conjunto de traslados temporales de personas originados por necesidades de reposos, salud, espirituales o intelectuales”. (Troisi, 1942)

“Turismo es todo desplazamiento temporal, determinado por causas ajenas de lucro, siendo el conjunto de bienes, servicios y organizaciones que en cada nación determinan y hacen posibles a esos desplazamientos y las relaciones y hechos que entre estos y los viajeros tienen lugar” (De Arrilaga, 1955)

“Turismo es un fenómeno social que consiste en el desplazamiento voluntario y temporal de individuos o grupos de personas que fundamentalmente por motivos de recreación, descanso, cultura o salud, se trasladan de su lugar de residencia habitual a otro, en el que no ejercen ninguna actividad lucrativa ni remunerada, generando múltiples interrelaciones de importancia social, económica y cultural” (De la Torre, 1992)

El sistema turístico

Algo fundamental para desarrollar un turismo planificado es conocer sobre el sistema turístico y las partes que la conforman.

No existe una única versión explicativa del sistema turístico, lo que no significa que haya muchos sistemas, sino sólo uno con varias facetas. El estudio de cada una de estas facetas es lo que ha dado origen a distintos modelos analíticos, uno de los cuales, se denomina *oferta-demanda*, el cual va a ser el tema de análisis para este proyecto.

El modelo *oferta-demanda* centra su interés en el funcionamiento del llamado *turismo comercial*. A continuación se detalla el funcionamiento del sistema turístico según el modelo oferta-demanda.

La Demanda Turística

De acuerdo a La Demanda Turística es el conjunto de bienes económicos, en su mayor parte servicios, que los consumidores están dispuestos a adquirir para la satisfacción de necesidades inherentes al disfrute de atracciones turísticas; tales como: entretenimiento y recreación, alojamiento, transporte y alimentación. (Beaufond, 2006)

Oferta Turística

Se denomina oferta turística al conjunto de bienes y servicios, de recursos infraestructura ordenados y estructurados de forma que suministren los elementos de la planta turística y por algunos bienes no turísticos, los cuales se comercializan mediante el sistema turístico, porque, en última instancia el que califica la clase de un bien es el sistema productivo y no el tipo de consumidor.

El proceso de Venta

El proceso de venta implica que la oferta turística alcanzará efectivamente un mercado, siempre que el precio de sus productos sea competitivo, porque de lo contrario la demanda elegirá otro destino más económico y si no lo encuentra dejará de viajar. Esto quiere decir que la interacción de la oferta con la demanda de alguna manera determina el precio de los productos.

El Producto turístico

Es el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen al mercado en forma individual o en una gama muy amplia de combinaciones resultantes de las necesidades, requerimientos o deseos de un consumidor al que se denomina turista.

El Patrimonio Turístico

El patrimonio turístico de un país se determina a partir de la integración de cuatro componentes:

- a) Atractivos turísticos

- b) Planta turística
- c) Infraestructura
- d) Superestructura turística

El patrimonio turístico consiste en la relación existente entre la materia prima (atractivos turísticos), la planta turística) aparato productivo, la infraestructura (dotación de apoyo del aparato productivo) y la superestructura (subsistema organizacional y recursos humanos disponibles para operar el sistema turístico. (Boullon, 1997)

Clasificación

Según Torres (1998) dentro de los tipos de turismo existentes, se clasificará en los tres más importantes que son:

Turismo Receptivo

Se entiende por turismo receptivo a la corriente de personas que realizan las visitas a determinados sitios de interés turísticos donde hacen uso de los prestadores de servicios, considerando que las personas son viajeros o residentes en otros lugares a donde está ubicado el recurso turístico. Dichos desplazamientos serán mayores a las 24 horas y menores de 90 días. Hay que mencionar que el turismo receptivo se presenta cuando se recepta o atrae a los grupos de turistas hacia el sitio mismo del recurso o atractivo.

Turismo emisor

El turismo emisor es el que tiene su origen en el lugar donde esta establecida la empresa o situado en sus alrededores, y que tiene como destino cualquier punto del territorio nacional o extranjero.

Turismo interno

Es el turismo de los visitantes residentes, este produce una redistribución de divisas en el territorio económico del país o región, por lo general se maneja en grupos.

Debido al desarrollo del turismo en la actualidad se han creado nuevas tendencias o necesidades que son:

- Turismo de aventura
- Turismo recreativo
- Turismo de salud
- Ecoturismo
- Turismo social, etc.

Turismo de Aventura

Deportes de aventura y empresas de turismo activo en España como levante de la economía.

La generalización de la práctica de los deportes de aventura en nuestro país es un fenómeno relativamente reciente que arranca a mediados de los años ochenta, y prende entre los sectores más jóvenes de la población, atraídos por una amplia nómina de prácticas que incluye desde propuestas clásicas de la montaña (montañismo, escalada, glaciario, espeleología) y el esquí (alpino y de fondo, más nuevas modalidades que han venido a renovar una práctica un tanto anquilosada como son el *snowboard*, el *telemark*, las raquetas de nieve o los trineos tirados por perros) hasta otras mucho más novedosas como el barranquismo, el descenso de aguas bravas (*rafting*, *kayak*, *piragüismo*, canoa, *hidrospeed*), los deportes aéreos (parapente, ala-delta, paracaidismo, ultraligeros, vuelo sin motor) o los *rallyes* automovilísticos, pasando por otras más convencionales como el

excursionismo de toda la vida (ahora llamado senderismo) la bicicleta de montaña o la equitación. (Lacosta, 2001)

En Ecuador la importancia de este tipo de actividades en el plano turístico radica en el hecho de que, es un turismo de la nuevo, dando pie a lo que se ha dado en llamar turismo activo o de aventura.

Este tipo de turismo tiene una relación directa con el deporte de aventura o riesgo, donde tiene como fin realizar actividades recreativas deportivas asociadas a desafíos impuestos por la naturaleza, donde participa la armonía con el medio ambiente, respetando el patrimonio natural, cultural e histórico. (Norma, 2002)

El turismo de aventura tiene como objetivo principal el fomento de las actividades de aventura en la naturaleza y al aire libre. Es el hecho de visitar o alojarse en zonas donde se pueden desarrollar los llamados deportes de aventura o turismo activo.

Este se compensa con otras clases de turismo que se pueden aplicar mientras se practica el turismo de Aventura.

Gráfico 1. Turismo Aventura= Turismo en áreas rurales y en sitios arqueológicos.



Fuente: Crosby (2010)

La diferencia de turismo de aventura y deportes de aventura, estaría en que en la segunda actividad hace falta una preparación mínima y un equipo apropiado, como lo es practicar rappel, escalada, carreras de aventura o montañismo.

Se puede clasificar al turismo de aventura puede según su dificultad:

- Baja
- Moderada
- Alta.

Entre las principales formas de turismo aventura que se practican en Ecuador tenemos a continuación las siguientes:

- Senderismo.
- Cabalgatas
- Canyoning
- Surf
- Canotaje
- Trekking
- Cicloturismo
- Parasailing.
- Rafting
- Kayak

De acuerdo al Municipio del Cantón Jama (Desarrollo del turismo en el canton Jama, 2007) los principales deportes de aventura que se realizan con gran acogida en el cantón son:

- Surf
- Cicloturismo.
- Senderismo
- Canyoning

- Parasailing.
- Snorkeling.

Tabla 1. Deporte Surf

¿En qué consiste el Surf?	El surf es un deporte que consiste en nadar en dirección a la playa tumbada en una tabla, y cuando venga una ola grande intentar ponerte de pie y surfearla.
Zonas de práctica del Surf	Se suele practicar en zonas donde es habitual que haya olas de un tamaño considerado. En el cantón Jama tenemos las playas de: El Matal, Paraíso, El barco hundido.
Requisitos físicos para el Surf	Para este deporte es necesario saber mantenerte en equilibrio y tener suficiente resistencia física como para poder llevar la tabla hasta el sitio donde esperarás la ola.
Requisitos materiales para el Surf	En principio para practicar este deporte tan solo se necesita una tabla de surf, pero además este deporte suele practicarse en otras estaciones aparte de en verano, entonces necesitaras un neopreno.

Fuente: Deportes extremos

Tabla 2. Ciclo turismo

¿En qué consiste el Cicloturismo?	El Cicloturismo es un deporte que consiste en realizar recorridos en bicicleta por rutas establecidas para hacer turismo.
Zonas de práctica del Cicloturismo?	Se suele practicar en zonas donde es habitual que haya rutas de ciclismo. En el cantón Jama tenemos la ruta del mono aullador camino hacia el: Cerro 9 y El Quemado.
Requisitos físicos para el Cicloturismo	Para este deporte es necesario saber mantenerse en equilibrio y tener suficiente resistencia física como para poder pedalear alrededor de 2 a 4 horas con descansos.
Requisitos materiales para el Cicloturismo	En principio para practicar este deporte tan solo se necesita una bicicleta apta para el ciclismo de montaña y ciclo paseo, guantes y casco.

Fuente: Deportes extremos

Tabla 3. Senderismo

¿En qué consiste el Senderismo?	Consiste en realizar una actividad deportiva sobre caminos balizados y homologados para visitar algún patrimonio cultural o sitio turístico que la única forma de llegar a él es caminando.
Zonas de práctica del Senderismo	Se suele practicar en zonas remotas y de caminos rocosos y de difícil acceso
Requisitos físicos para practicar el Senderismo	Para este deporte es necesario saber mantenerse en equilibrio y tener suficiente resistencia física para poder caminar más de 2 horas por caminos montañosos.
Requisitos materiales para el Senderismo	En principio para practicar este deporte se necesitan unas botas de caminata y ropa cómoda e impermeable.

Fuente: Deportes extremos

Tabla 4. Canyoning

¿En qué consiste el Canyoning?	Consiste en la práctica de descenso en cañones, cascadas y barracos de río se lo realiza en tramos con poco caudal o incluso secos.
Zonas de práctica del Senderismo	Se suele practicar en las cascadas de ríos y pendientes muy inclinadas.
Requisitos físicos para practicar el Senderismo	Para este deporte es necesario saber mantenerse en equilibrio y por lo menos haber tenido experiencia.
Requisitos materiales para el Senderismo	Se necesitan muy buena protección la persona que va a realizar el descenso tiene que tener casco, arnés, botas y guantes.

Fuente: Deportes extremos

Tabla 5. Parasailing

¿En qué consiste el Parasailing?	Es una actividad al aire libre donde una persona es sujeta a la parte trasera de un bote mientras se es atado a un paracaídas especialmente diseñado para este deporte. El bote acelera y el paravelista comienza a ascender en el aire
Zonas de práctica del Parasailing	Se practica en todas las playas donde tengan un viento moderado y el mar tranquilo.
Requisitos físicos para practicar el Parasailing	Para este deporte es necesario saber mantenerse en equilibrio y no tener vértigo.
Requisitos materiales para el Parasailing	Se necesitan muy buena protección la persona que va a realizar necesitan casco, arnés

Fuente: Deportes extremos

Tabla 6. Snorkeling

¿En qué consiste el Snorkeling?	El snorkeling es un deporte que consiste en sumergirse en aguas no profundas y observar la belleza del mundo marino.
Zonas de práctica del Snorkeling.	Se suele practicar en zonas donde el agua es cristalina y no más de 2 a 3 metros de profundidad. En el cantón Jama tenemos las playas de: Punta Ballena, El barco hundido.
Requisitos físicos para el Snorkeling.	Para este deporte es necesario saber mantenerte la respiración adecuada y tener suficiente resistencia física.
Requisitos materiales para el Snorkeling.	Para practicar este deporte tan solo se necesita unas gafas de buceo y un tubo para suministrar aire llamado snorkel y un par de aletas de buceo.

Fuente: Deportes extremos

MARCO LEGAL

Reglamento General de Actividades Turísticas

DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

Art. 77.- Definición.- Son consideradas agencias de viajes las compañías sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, en cuyo objeto social conste el desarrollo profesional de actividades turísticas, dirigidas a la prestación de servicios en forma directa o como intermediación, utilizando en su accionar medios propios o de terceros.

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

Art. 79.- Clasificación.- Las agencias de viajes, en razón del ámbito y extensión de sus actividades, se clasifican:

- a. Mayoristas;
- b. Internacionales; y,
- c. Operadoras.

Las agencias internacionales y las operadoras podrán ejercer los dos tipos de actividades a la vez, siempre y cuando el activo real sea igual a la

sumatoria de los requeridos para cada una de ellas. En la licencia anual de funcionamiento constará este particular.

Ni las agencias internacionales, ni los operadores, podrán en ningún caso realizar las actividades determinadas como propias de las agencias mayoristas; estas últimas no podrán efectuar las actividades de ninguna de las otras.

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

METODOLOGÍA

Tipo de estudio

Para el desarrollo del presente proyecto se considera los tipos de estudio exploratorio y descriptivo.

El estudio exploratorio permite señalar el tipo de información que se necesita, así como aclarar conceptos tomando en cuenta conocimientos previos, e información no escrita. Este tipo de investigación permitirá establecer el diagnóstico de la situación actual.

El estudio descriptivo permite obtener datos concretos del tema de estudio y la relación existente entre los componentes y elementos de la investigación como identificar la población, su número, problemas específicos del sector turístico y sus respectivas soluciones.

El enfoque de esta investigación será mixto ya que se utilizarán técnicas de investigaciones tanto cualitativas como cuantitativas.

Métodos de Investigación

El método deductivo es el apropiado para la realización de esta investigación por cuanto se parte de hechos generales a situaciones particulares y específicas que propiciarán las soluciones a la problemática planteada. Así se ha podido observar la factibilidad de desarrollar el proyecto propuesto.

Un claro ejemplo del uso de ésta metodología, se presenta en los hechos sociológicos, la cual debe realizarse mediante una secuencia de deducciones derivadas de la teoría general de la sociedad. El método estadístico se ha requerido para establecer las características del mercado sus gustos, hábitos y preferencias.

Tipo de Muestreo

El tipo de muestreo que se va aplicar es por conglomerado.

- La población sujeto de estudio se divide en sub-poblaciones: Dos sub-poblaciones: Población del Cantón y Turistas que visitan el Cantón Jama.

- Los conglomerados son mutuamente excluyentes, es decir, hacen referencia a dos tipos de poblaciones.
- Se seleccionan las personas a ser encuestadas de cada conglomerado con muestreo aleatorio simple

Técnicas para recopilación de datos primarios

Recolección de Datos. La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevista, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos.

Las técnicas para la recopilación de datos están divididas en cualitativas y cuantitativas (Zapata, 2006).

Las Cualitativas comprende a: Observaciones, Entrevistas mediante sesiones de grupos, Entrevista a profundidad, técnicas proyectivas, Encuestas.

Las Cuantitativas comprende a: Observación, Encuestas, Paneles, Experimentos.

Para realización de este proyecto se va a utilizar la técnica de recolección de datos por análisis cualitativo aplicando encuestas y entrevistas en Profundidad.

Para adquirir la información básica necesaria para el estudio de factibilidad se utilizara la técnica de encuestas a turistas y pobladores del sector, también se optara por entrevistar a diversos personajes del cantón que son pioneros del turismo en dicho lugar.

CAPITULO 1: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Información General de la Empresa

Razón Social: Fletcher Turismo y Aventura. .

Nombre Comercial: Jama Extreme Operadora de Turismo.

R.U.C: 1312747205001

Dirección: Av. 20 de Marzo y Pacifico Centeno.

Teléfonos: 052410-152- 0999678069

Correo electrónico: ffletcher@jamaextreme.com.ec

Constitución Jurídica: Sociedad Anónima

1.2 Misión

Somos una agencia operadora de turismo de aventura, que ofrece paquete turísticos para promover los sitios turísticos del cantón Jama y brindar un excelente servicio al turista nacional y extranjero.

1.3 Visión

En cinco años, ser la primera empresa local que promocióne el turismo de aventura del cantón Jama a nivel nacional e internacional.

1.4 Valores

- a) Responsabilidad
- b) Honestidad
- c) Puntualidad
- d) Excelencia de servicio
- e) Cooperación
- f) Equidad

g) Templanza

1.5 Objetivos estratégicos

1.5.1 Objetivo general

Crear la Agencia Operadora de Turismo Jama Extreme como una empresa promotora del turismo de aventura en el Cantón Jama para brindar nuevas opciones de paquetes turísticos, atraer turistas y generar rentabilidad sostenida a largo plazo.

1.5.1 Objetivos específicos

- Establecer estrategias de marketing para incrementar cada año el número de turistas interesados en los deportes de aventura en el Cantón Jama.
- Generar ganancias desde el primer año para lograr un margen neto mínimo del 10 % a partir del tercer año.
- Recuperar la inversión en un periodo de dos a tres años de operaciones.

1.6 Productos turísticos

El producto que la Agencia Operadora de turismo va a comenzar a promocionar desde su apertura van hacer Paquetes turísticos de aventura con recorridos por el Cantón.

Van a estar divididos en 2 tipos:

- Paquetes "Full Day"
- Paquetes con estadía "Tipo Camping"

1.7 Segmento objetivo

De acuerdo a la investigación de mercado que se realizó para el presente estudio, el segmento objetivo de la Agencia Operadora estará conformado por un grupo de Agencias, Colegios y turistas en general de las Provincias de Pichincha, Santo Domingo y Guayas.

1.8 Estructura Organizacional

1.8.1 Constitución de la Empresa

Se decide constituir una Sociedad Anónima, por cuanto este tipo de sociedades da apertura para más adelante incrementar el capital trabajo, porque de esta manera si se desea aumentar el capital de la compañía es más accesible conseguir nuevos socios, incrementando el número de acciones para el ingreso de nuevos accionistas y así fortalecer su crecimiento y desarrollo.

Los requisitos para la constitución de una Sociedad Anónima son: El nombre, número de accionistas (mínimo 2 o más), capital mínimo aprobado por la Superintendencia de Compañía que es de 800 dólares y la solicitud dirigida a la Superintendencia de Compañía quienes con una resolución aprueban el estatuto presentado.

- **Fecha de Constitución:** Enero 2013
- **Inicio de operaciones:** Marzo 2013

1.8.2 Constitución de la Sociedad Anónima

La Sociedad Anónima va estar constituida por 2 socios, de los cuales el proponente del proyecto, el autor, será el representante legal y gerente general de la Empresa.

Tabla 7. Listado de Accionistas

ACCIONISTAS	NACIONALIDAD	% APORTACIÓN
FAUSTO FLETCHER	ECUATORIANA	50
FERNANDO FLETCHER	ECUATORIANA	50

1.8.3 Capital social suscrito y pagado

El capital mínimo aprobado por la Superintendencia de Compañía que es de 800 dólares que serán divididas en 800 acciones ordinarias y nominativas del valor de 1 dólar cada uno, estas acciones se han dividido el 50% para cada accionista fundador, las cuales se pagarían en numerario el 100%, es decir 400.00 dólares cada uno. Estos valores por Ley, deben ser depositados en una cuenta llamada “cuenta de integración de capital” en un banco de la localidad (Superintendencia de Compañías 2012).

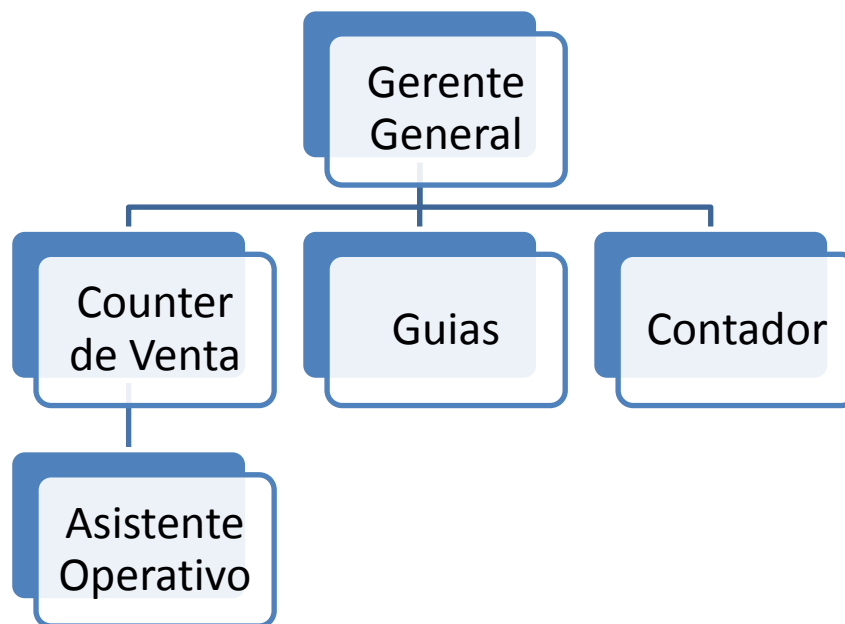
Tabla 8. Capital suscrito y pagado

CAPITAL SUSCRITO	\$800
	\$800
CAPITAL PAGADO	

1.8.4 Organigrama

La Agencia de viajes y Operadora va estar conformada con un equipo de trabajo distribuido de la siguiente manera:

Gráfico 2. Organigrama General



1.8.5 Manual de Funciones

GERENTE GENERAL.

- Aprobar cada uno de los presupuestos en la creación de los paquetes.
- Es una firma autorizada para el pago de los cheques y deudas que haya contraído la empresa.
- Se mantiene informado de los recursos financieros de la empresa.
- Aplicar técnicas de mercadeo, ventas, organizaciones y distribución.
- Edad: 23 años en adelante. Sexo: Masculino
- Educación: Indispensable título de Ingeniería en Turismo y Hotelería.
- Revisar y entregar equipos/ implementos a los guías.
- Conocimientos: Experiencia en el ámbito turístico, amplia cultura general que le permita interactuar con diversidades de culturas.
- Competencias: Capacidad para trabajar en equipo, habilidad para las relaciones interpersonales, tenga buenas herramientas de comunicación,

liderazgo y que tenga creatividad para realizar nuevos productos turísticos y así estar siempre en un constante mejoramiento.

CONTADOR

- Obtener detalles mensuales y relacionarlos con el acumulativo de cada una de las ventas, gastos de operaciones e ingresos.
- Control de roles de pagos, liquidaciones y otros.
- Registros de proveedores.
- Elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.
- Certificación de planillas para pagos de impuestos.
- Edad: Mayor de 25 años. Sexo: Indistinto
- Educación: Indispensable título de Contador Público Autorizado (CPA)/Título Universitario en finanzas, administración o economía.
- Experiencia: 1 a 2 años de experiencia en posiciones contables o financieras.
- Conocimientos: Contabilidad general, nóminas financieras, IVA, ICE, IEES, dominio de regulaciones tributarias locales y manejo de sistemas contables.
- Competencia: Habilidad para manejar múltiples tareas a la vez siendo eficiente y eficaz.

GUIAS DE TURISMO

Los guías serán locales y también se trabajarán con guías free lands:

Actividades guías locales:

- Realizar las actividades de Guía durante los recorridos que se realicen.
- Estar capacitados en primeros auxilios y atención al cliente.
- Realizar las actividades de instrucción y manipulación del equipo.
- Anteponer la seguridad del cliente a cualquier riesgo que se le presente.

- Supervisar la correcta evolución de las actividades realizadas por el cliente.
- Encargarse de la conservación de los implementos de trabajo.
- Edad: 23 años en adelante. Sexo: Indistinto
- Educación: Licenciatura en guía profesional
- Experiencia: Mínimo 1 año
- Conocimientos: Que haya realizado cursos y/o poseer credencial de guía comunitario otorgado por el Ministerio de turismo. Técnicas de primeros auxilios (RCP).
- Que conozco bien el terreno donde va a desempeñar su trabajo.
- Competencia: Capacidad para trabajar en equipo y habilidad para las relaciones interpersonales. Que tenga buenas herramientas de comunicación.

Actividades guías FreeLancer:

- Realizar las actividades de Guía durante los recorridos que se realicen.
- Estar capacitados en primeros auxilios y atención al cliente.
- Realizar las actividades de instrucción y manipulación del equipo.
- Anteponer la seguridad del cliente a cualquier riesgo que se le presente.
- Supervisar la correcta evolución de las actividades realizadas por el cliente.
- Encargarse de la conservación de los implementos de trabajo.
- Edad: 21 años en adelante. Sexo: Indistinto
- Educación: Título de Ingeniería/Licenciatura en turismo y/o guía certificado.
- Experiencia: Mínimo 1 año en el área de guianza.
- Conocimientos: Manejo de grupos, guianza y técnicas de primeros auxilios (RCP).
- Competencia: Capacidad para trabajar en equipo y habilidad para las relaciones interpersonales. Que tenga buenas herramientas de comunicación.

COUNTER DE VENTA

- Establecer y formar normas de ventas de paquetes turísticos.
- Planificar y coordinar las ofertas de ventas para la operadoras, agencias turísticas y empresas turísticas en general.
- Análisis de competencia.
- Planear junto con el Gerente General las campañas publicitarias y promociones.
- Promocionar los servicios y/o paquetes turísticos.
- Edad: 23 años en adelante. Sexo: Mujer
- Educación: Título de Ingeniería/Licenciatura en turismo, ventas.
- Experiencia: Mínimo 1 años de experiencia dentro del área de ventas de preferencia en el sector turístico y/o viajes de negocios.
- Conocimientos: Dominio de idiomas (mínimo inglés). Excelente en el manejo de Microsoft office. Conocimiento en manejo de ventas corporativas grandes, medianas y pequeñas.
- Competencia: Capacidad para trabajar en equipo y habilidad para las relaciones interpersonales. Que tenga buenas herramientas de comunicación, emitir reportes mensuales. Amplia experiencia en ventas.

ASISTENTE OPERATIVO.

- Mantenimiento general a los equipos de deportes de aventura.
- Reparaciones y cambio de utensilios cuando sea necesario.
- Asistir al Guía en recorridos.
- Lavado y limpieza constante de los equipos de deportes.
- Estar hábil para socorrer ante cualquier eventualidad.
- Encargado de la limpieza y aseo del local.
- Edad: 21 años en adelante. Sexo: Hombre

- Educación: Estudiante en turismo o educación física.
- Experiencia: Mínimo 1 año de experiencia en manejo de equipos deportivos o relacionados.
- Conocimientos: Nivel básico de inglés, conocimiento sobre deportes.

CAPITULO 2: ANÁLISIS DEL ENTORNO

2.1 Análisis PEST

Económicas: El Turismo incide en el crecimiento de la economía local y nacional al mismo tiempo. Según las estadísticas de los últimos años se encuentra ubicado en el cuarto rubro de ingresos, detrás de las exportaciones de petróleo, banano y camarón. Hasta el mes de octubre de 2012 llegaron más de un millón de turistas desde el extranjero.

De otro lado, el PIB alcanzó los 67.000 millones de dólares, la tasa de inflación anual es de 4,7% a noviembre de 2012. La tasa de interés activa es del 8.7% y la pasiva 4,53(dic. 2012).. La relación ingreso/deuda es de 13,7% muy inferior a la mayoría de países desarrollados que actualmente están en crisis.

En el 2011 el Ecuador fue el tercer país con mayor crecimiento en Latinoamérica y el primero en inversión social.

El turismo está aportando al ingreso nacional con cerca de setecientos millones de dólares y su impacto es muy positivo sobre todo en el mundo rural a donde ha llegado.

Políticas: El País, como muchos otros, vive un ambiente de cambios que gustan a unos y molestan a otros. El desempleo se ha reducido a menos del 5% de la población económica activa, pero aún es un problema el subempleo que, aunque también se ha reducido, sigue siendo alto. Una de las formas más evidentes para cubrir las debilidades del empleo constituyen la creación de pequeñas y medianas empresas en el campo del turismo, puesto que beneficia a los estratos económicos más bajos y permite una reacción en cadena para el fortalecimiento de poblaciones pequeñas.

Estamos a las puertas de nuevas elecciones y parece ser, por los sondeos realizados hasta la presente fecha, que el gobierno actual seguirá en el poder y que se harán efectivas las mejoras sociales y del turismo que crece muy aceleradamente

El turismo se ha visto favorecido por diversas políticas gubernamentales:

La construcción de una red moderna de carreteras, el mejoramiento de las telecomunicación, un aumento sustancial en el gasto de promoción del país lo que ha permitido estar presente en muchas ferias internacionales; la dotación de mejores servicios básicos en las comunidades, el proyecto de mejora de atractivos, adecentamiento de baños en restaurantes, capacitación turística. Aún están en deuda los temas de seguridad que, aunque ha habido las mayores inversiones en policía, justicia y mejora en el sistema carcelario, sigue siendo alto para los estándares de nuestro país en décadas anteriores.

Socio Cultural: La tasa de desempleo en Ecuador en los últimos meses ha descendido del 5.19% al 4.60% Este proyecto desarrollará más plazas de trabajo dentro del sector, se incrementará el turismo y con esto se hará necesario capacitar a los habitantes del cantón para que sean eficientes anfitriones, a su vez las plazas de trabajo ayudarán a incrementar la capacidad de compra de los habitantes y turistas.

En la zona andina habitan los Kichwa que constituye la nacionalidad con mayor cantidad de población indígena. En la región amazónica también están los Kichwa junto con los Shuar, Achuar, Siona, Secoya, A'i Cofán, Waorani, Shiwiar y, Zápara; en la Costa encontramos a los Tsa'Chila, Chachi, Epera y Awá Koaiquer. Entre los pueblos indígenas que pertenecen a la nacionalidad Kichwa existen los Karanki, Natabuela, Otavalo, Kayambi, Kitu-Kara, Panzaleo, Waranka, Chibuleo, Salasaka, Puruhá, Kacha, Cañari, Saraguro. Cada una de las nacionalidades indígenas tiene su propia lengua, cultura y cosmovisión y aportan significativamente en el mantenimiento de valores ancestrales, en la construcción de una sociedad intercultural y en la preservación del medio ambiente; su amor filial a la Pachamama así lo demuestra.

El Ecuador posee una de las mayores riquezas, su admirable biodiversidad, ya que está catalogado como país mega diverso- es la existencia de trece nacionalidades indígenas y catorce pueblos indígenas que desde sus ancestrales valores culturales y cosmovisiones aportan al desarrollo del estado - nación y de la sociedad ecuatoriana. Justamente el ambiente de

diversidad crea múltiples atractivos y se diversifica enormemente la oferta para satisfacer a más y más turistas. La meta para el 2014 es llegar a millón y medio de turistas extranjeros y para el 2018 será de 2 millones.

Tecnológicas: La tecnología en el Ecuador; ha estado en continuo desarrollo de tal manera que los TIC's (Tecnologías de la información y Comunicaciones) avanzan de acuerdo de esta manera logrando un incremento en el último año en 53%, y se accede principalmente al dominio de Internet a los hogares.

En Ecuador se compran más teléfonos celulares que en los países más desarrollados, hay más de una línea celular por cada habitante, más de 16 millones en una población de 15 millones.

De acuerdo a las estadísticas analizadas en el 2010 por el INEC, 3 de cada 10 ecuatorianos ha ingresado al internet, accediendo principalmente desde los hogares o centros de acceso público, y más de la mitad de los usuarios lo hace de manera diaria, se espera que para este año la cifra suba de 3 a 5 de cada 10 ecuatorianos quienes accedan a internet. (INEC 2012) En este año se ha aprobado, además, la tecnología 4G que permitirá mejoras sustanciales en las comunicaciones de celulares y tabletas.

La televisión por Internet y la digital ya serán una realidad el próximo año con lo que se dará un gran salto en la comunicación.

(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

2.2 Análisis Situacional del Cantón

A nivel de gobierno, el Municipio recién está tomando parte activa en el proceso de promoción, dicho resultado se está dando con el incremento de turistas anualmente, que implica una mejora en el Cantón, así como en su afán de apoyar al desarrollo del turismo arqueológico y de aventura.

A nivel social los pobladores aun quizás por desconocimiento no se involucran completamente en el progreso del Cantón, pero poco a poco con

conferencias, charlas y actividades, les dará un mayor empuje lo que contribuirá al avance del turismo interno.

Guía de Planificación para las actividades turísticas

Tomando en cuenta el perfil del turista que visita el Cantón Jama, se ha procedido a identificar las características que buscan enfatizar los posibles programas turísticos que se desarrollarían en el Cantón.

Disfrute de la Aventura en el Entorno Natural.

Las personas en los últimos años se encaminan mucho por el turismo de aventura disfrutando de lo natural; esto ha causado una mayor demanda por destinos aventureros y sustentables, en donde naturaleza y comunidades jueguen un rol muy importante. Esta tendencia se puede ver en el creciente número de visitantes que acuden a lugares turísticos de máxima aventura para practicar dichos deportes.

Por tanto, aunque las capacidades físicas decrecen con la edad, el interés por tener una vida activa y saludable aumenta, razón por la que a medida que transcurre las personas apuestan mas por actividades al aire libre como caminatas, recorridos en bicicletas, observación de la naturaleza y vida Silvestre, dando como resultado el incremento en la demanda de alojamientos rústicos o camping. Así mismo aumenta la necesidad de senderos.

Incremento del Conocimiento Científico, Arqueológico y Cultural.

De acuerdo a los datos del INEC (2010), los índices de educación formal aumentan; por lo tanto, el nivel de analfabetismo está decreciendo particularmente en países en vías de desarrollo de tal manera que se incentiva a las actividades de recreación al aire libre, marcando tendencias y cambios en los patrones de la recreación y turismo.

Al analizar estos factores se observa que condiciones arqueológicas culturales influyen directamente en la elección de un destino, motivando a científicos y personas naturales a visitar zonas con atractivos turísticos inigualables como son los del Cantón Jama.

Información Turística del Cantón Jama

Antecedentes

Gráfico 3. Escudo y Bandera del cantón Jama



Fuente: Municipio de Manabí

Según los datos proporcionados por (Chávez 2012) Jama es el vigésimo cantón de la provincia de Manabí y está ubicado al noroccidente de la provincia de Manabí. Su nombre proviene de una civilización indígena llamada Jama.

Extensión territorial

Jama tiene 579 Km².

Alcalde del cantón jama

Zoot. Alex Cevallos Medina

Cabecera cantonal

El Cantón Jama, fue creado el 20 de marzo de 1998, con su única parroquia, la cabecera cantonal del mismo nombre (Jama).

Número de habitantes

De acuerdo al último Censo Poblacional de noviembre de 2010, Jama tiene una población de 23.253 mil habitantes

- Hombres = 11850
- Mujeres = 11403

Producción agrícola, industrial y artesanal

Producción agrícola

- Maracayá
- Cítricos
- Café
- Cacao
- Plátano
- Cultivos de ciclo corto

Producción Industrial

- Yogur, queso, mantequilla

Producción artesanal

- Cultivo de Camarón en cautiverio
- Muebles de madera
- Artesanía de Tagua, madera y caña guadua

Gastronomía

- 1.- Viste de Chame
- 2.- Caldo de gallina criolla
- 3.- Ceviche de camarón y pescado
- 4.- Suero Blanco

Calendario festivo

- 1.-Cantonalismo de Jama 20 de marzo
- 2.- Desfile de cantonalismo y expo feria 15 de junio
- 3.- San Pedro y San Pablo 29 y 30 de junio
- 4.- Nuestra Señora de El Carmen 16 de julio

Sitios turísticos del cantón jama

Punta Ballena.- Puerto Natural (formación geológica) aquí podrá observar las ballenas jorobadas (*Megapteranovaeangliae*) en su etapa de apareamiento y cortejo a unas 3 millas desde la punta durante su paso por nuestra franja costera en los meses de junio a octubre. A una milla de la costa se encuentran hundidos galeones.

Gráfico 4. Puerto Punta Ballena



Fuente: Municipio de Manabí

Este atractivo turístico está ubicado a unos 11 Kms. de la ciudad de Jama se puede acceder por vía terrestre y marítima. Lugar ideal para descansar y bucear.

El Matal.- Ubicado a 5,5 Kms de la cabecera cantonal Jama, cuenta extensas y amplias playas y un clima seco, con una temperatura de 24 a 30 °C, las precipitaciones pluviométricas van desde 500 a 1000 m.m/año.

El Matal es el segundo Puerto Pesquero Artesanal en la provincia, aquí se faenan alrededor de 60 toneladas diarias de pescado de distintas especies, la mayor parte de la producción está destinada a Santo Domingo, Guayaquil, Manta, El Carmen, entre otros.

Lugar pintoresco de mayor afluencia de turistas en especial en feriados y fines de semana. Sus playas amplias, la honradez y amabilidad de su gente, la tranquilidad con que se puede disfrutar de un ambiente sano hacen de este un lugar para visitar durante todo el año. Lugar ideal para pesca deportiva, deportes acuáticos y diversión.

La División.- Una de las playas más extensas del cantón cuenta con una playa limpia y muy tranquila, usted podrá disfrutar del entorno natural, se encuentra ubicada a unos 6 Kms de la cabecera cantonal. La amabilidad de su gente y su paisaje natural hacen de este un lugar privilegiado por Dios. Lugar ideal para descanso.

Don Juan.- Playa extensa de singular belleza, lugar tranquilo donde podrá disfrutar del sol, mar y arena en total armonía con la naturaleza. Se encuentra a 10 Kms. de la ciudad de Jama ideal para la practica de deportes acuáticos, acceder al lugar lo puede hacer por vía terrestre y marítima.

Cuenta con la desembocadura del Río del mismo nombre. Estas playas tienen bastante afluencia turística en épocas de feriados y los fines de semana. Además encontramos un área de manglar rojo hábitat de un sinnúmero de especies marinas y terrestres.

Punta Prieta.- Se encuentra a 14 Kms. de Jama, aproximadamente a unos 25 m.s.n.m, con una temperatura que oscila entre los 24 y 30 °C rodeado de una vegetación de clima seco como el cactus.

Punta Prieta es conocida también como el refugio de los sueños por la hostería ubicada en este lugar, aquí podremos observar a las iguanas y al pájaro relojero (ave de vistosos colores).Acceder al lugar es muy fácil lo puede hacer por la playa o por la vía del pacífico.

Punta Blanca.- Se encuentra a 15 Kms de la cabecera cantonal. Punta Blanca toma este nombre por ser una punta de formación rocosa de color blanco, teniendo a su lado a pocos kilómetros su contrario la Punta Prieta (negra).

Tasaste.-En estas playas se encuentra el Arco del Amor, formación geológica de 10 metros de altura aproximadamente, es hábitat de aves marinas, pero al subir la marea el área queda cubierta por agua y no se puede acceder a él.

Gráfico 5. El Arco del Amor



Fuente: Municipio de Manabí

En este lugar los jefes de la civilización Jama, realizaban la ceremonia del matrimonio, a ello se debe su nombre

El contraste de agua dulce y salada hace de este lugar un destino predilecto para el turismo. Con sus playas tranquilas que esperan a los turistas para disfrutar de este hermoso rincón de la costa Ecuatoriana

Está aproximadamente a unos 16,5 Km. de la cabecera cantonal Jama. En Tasaste encontrará cabañas donde se prepara comida típica manabita, además existe un estero de agua dulce y baños con duchas públicos.

Su playa no es muy extensa donde se puede apreciar formas de rocas que se han desprendido de la costa. Se puede acceder al lugar por vía marítima y terrestre. Sitio ideal para fotografías y descanso.

Salto del Río Jama.- estos se encuentran a unos 18 Kms. de la cabecera cantonal, con una temperatura oscila entre los 24 – 30 °C.

Acceder al lugar es por senderos, en especial en temporada de verano ya que en invierno es mucho el caudal y resulta peligroso. Este lugar es ideal para escalar y observar una vegetación de árboles maderables, además de la fauna como el mono, mico, perezoso, loros entre otros. Entre los meses adecuados para su visita son de Junio a Diciembre.

Salto de Bigua.- Se encuentra a 16 Kms de la ciudad de Jama al sur este de la misma, esta sobre los 20 m.s.n.m aproximadamente, es un balneario de agua dulce, que no ha sufrido ningún tipo de alteraciones por lo que se conserva de manera natural. Tiene aproximadamente unos 40 metros de altura. En época de invierno suele ser caudaloso. Llegar al lugar es de fácil acceso.

Salto de Simón.- Salto de agua dulce que se encuentra ubicado en el sitio Simón al este del Cantón Jama a unos 5 Kms Balneario de agua dulce,

con una altura de 25 metros aproximadamente. Se encuentra rodeado de una espesa vegetación endémica de la zona como el laurel, bálsamo, guabos, pechiche, etc. y entre su fauna encontramos armadillo, ardilla, perezoso. En época de invierno es muy caudaloso. Se conserva de manera natural y no ha sufrido alteraciones de ningún tipo. Llegar al lugar es de fácil acceso por vía terrestre.

Pirámide Trunca del Sitio Salima.- Se encuentra a 3 Km. de la cabecera cantonal, en este lugar se encuentra el Parque Arqueológico de sitio donde está la pirámide trunca ceremonial administrativa (montículo de forma ovoide cuya posición geográfica es S-00°-13'18-7'' W-80°-14'34-7''.

La estructura de esta pirámide está orientada hacia el sureste y fue un centro ceremonial y administrativo de la cultura Jama. Es la única pirámide trunca que se encuentra en la costa del Ecuador.

Además en este mismo lugar está ubicada la Hacienda La Providencia casa antigua construida a fines del siglo XVIII, que refleja el estilo tradicional popular de los señores acaudalados de su época. Su fachada está compuesta por grandes ventanas (persianas) elaboradas en madera.

La importancia histórica radica en haber sido refugio en varias ocasiones del ilustre General Eloy Alfaro Delgado, este lugar es ideal para la investigación arqueológica y el turismo cultural.

Bosque Seco de Lalo Loor (Camarones).- Esta aproximadamente a 22 Kms. de la cabecera cantonal, tiene una extensión de alrededor de 300 hectáreas. Este es un bosque primario tropical seco con una flora exuberante como el guayacán, lengua de vaca, amarillo, cascol entre otras, de igual manera su fauna es muy variada desde aves, venado pequeño, guanta, halcón, águila, mono, culebras. En te lugar se practica el ecoturismo y la observación de aves.

Cerro Nueve.- Ubicado al sureste del Cantón Jama, tiene 900 metros aproximadamente de altura, está compuesto en su mayoría por árboles maderables como: tillo, amarillo, guayacanes, cedro rojo, bálsamo, laurel, balsa, orquídeas y su fauna está compuesta por: pavón, palomas, gatillo de monte, tucanes, saínos, guantas, conejos entre otros.

- Vía de acceso: Terrestre. La temperatura oscila entre los 18 °C y 24°C
- Se encuentra a unos 15 km. de la cabecera cantonal de Jama.
- Sitio ideal para observación de flora y fauna, vista panorámica de la ciudad de Jama.

El Bálsamo.- Sitio ubicado en el sector rural del cantón. Su nombre se debe a un árbol maderable de gran valor comercial endémico de la zona. Existen pocos remantes de esta especie. Está considerada en peligro de extinción. Dura aproximadamente 60 años para la comercializar con fines maderables. Su reproducción es mediante semilla.

Hornos de Cerámica y Metalúrgica.- Ubicados en el sitio Estero de Tabuga, en la parte limítrofe del cantón Jama con el Cantón Pedernales, estos hornos actualmente se encuentran limpios en un 50%. Fueron construidos por una pieza de cerámica enlucida de tamaño considerable y recubiertos por adobe fraguado en frío de unos 18 centímetros de espesor medio. Se encuentra a 24 Kms. de la cabecera cantonal en la vía Jama, Pedernales.

Museo del Cantón Jama

Gráfico 6. Piezas del museo



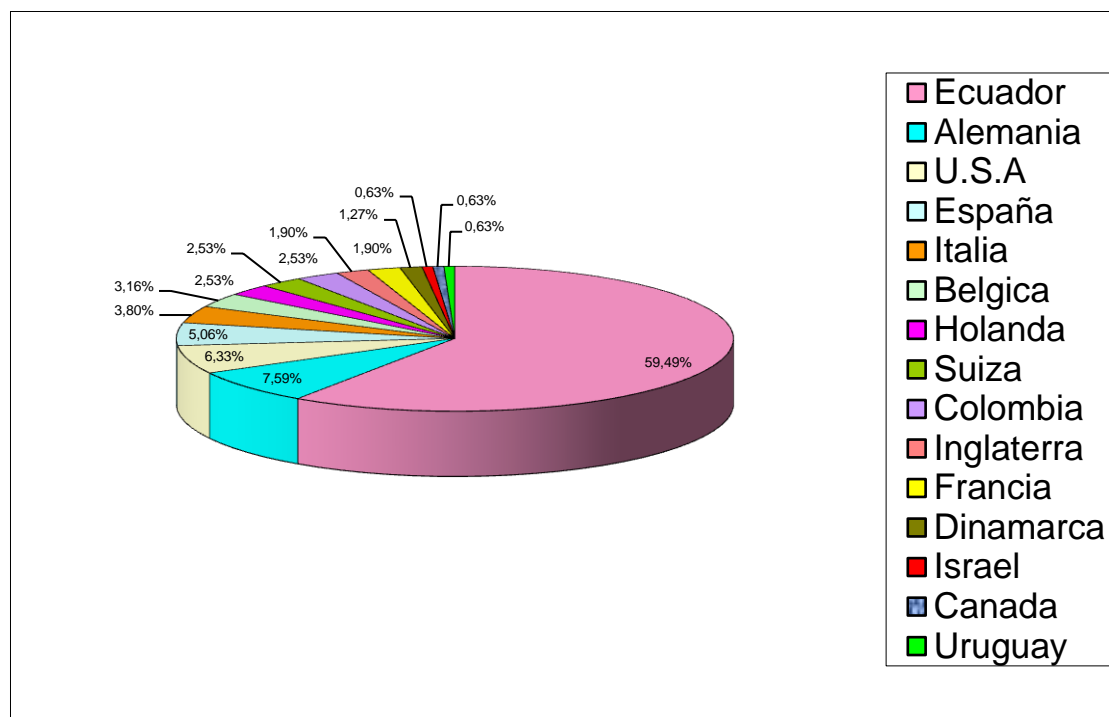
Fuente: Municipio de Manabí

Flujo de turistas según su procedencia

El último control de ingreso de turistas al Cantón Jama – Provincia de Manabí - desde septiembre del 2011 al septiembre 2012.

El promedio es de 5000 turistas anualmente que visitan el cantón Jama.

Gráfico 7. Turistas según procedencia



Fuente: Ilustre Municipalidad del Cantón Jama

2.3 Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Esta muestra de ilustración del análisis de la competencia de las cinco fuerzas de Porter, el cual usan muchas empresas como un instrumento para elaborar estrategias. La intensidad de la competencia entre empresas varía mucho de una industria a otra. Según Porter, se puede decir que la naturaleza de la competencia de una industria dada está compuesta por cinco fuerzas.

- La rivalidad entre las empresas que compiten.
- La entrada potencial de competidores nuevos.
- El desarrollo potencial de productos sustitutos.
- El poder de negociación de los proveedores.
- El poder de negociación de los consumidores.

La rivalidad entre las empresas que compiten

Esta fuerza suele ser la más poderosa de las cinco. La estrategia que siga una empresa tendrá éxito en la medida en que ofrezca una ventaja competitiva en comparación con la estrategia que siga la empresa rival.

Las principales estrategias que las empresas manejan en la actualidad son: bajar los precios, mejorar la calidad, aumentar las características, ofrecer más servicios por menos valor económico, ofrecer garantías y aumentar la publicidad o promociones 2 x1.

En el Cantón Jama no existe una agencia de viajes operadora, de tal manera se cree conveniente nombrar como competencia minoritaria las operadoras que se encuentran en los Cantones más cercanos los cuales son Canoa y Bahía de Caráquez, la agencias operadoras de dichos sectores se representaran como competencia para “Jama Extreme” Agencia de viajes operadora.

A continuación identificaremos nuestros principales competidores:

Tabla 9. Competidores

Empresa	Ubicación	Servicios Ofrecidos
Bahía Dolphin Tours	Bahía de Caráquez	Paquetes turísticos a Canoa y cueva del amor
Guacamayo Bahía Tours	Bahía de Caráquez	Paquetes Turísticos Isla Corazón y humedal la Segua

Fuente: Municipio de Sucre (2011)

Los posibles competidores se encuentran atraídos por otros destinos turísticos más cercanos a ello por lo que no serían una competencia directa.

La existencia de nuestros productos no es nada parecida a la que nosotros ofertamos.

La entrada potencial de competidores nuevos

La facilidad de ingresar a un mercado o segmento depende de que si las barreras de entrada son fáciles o no de romper por los nuevos competidores, los que representarían una amenaza para nuestra empresa ya que pueden llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

Se considera que para este tipo de actividad las barreras de entrada son muy grandes, ya que la creación de una agencia operadora de turismo en el Cantón es un negocio nuevo.

A continuación detallamos entradas para el negocio.

- Se tiene grandes relaciones públicas con las agencias de viajes de otras ciudades a quienes facilitaremos el envío de material para promoción.

- Existirán charlas previas al personal para un mayor desarrollo en el mercado Jama.

El desarrollo potencial de productos sustitutos

Esto equivale para la competencia como un mercado disforme si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se vuelve un poco difusa si los servicios que se brindan están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa. La calidad de servicio que ofrecemos no puede ser sustituida.

Los precios de nuestros productos y servicios son variables y de acuerdo al mercado u objetivo podemos jugar con ellos, ya que nuestros paquetes turísticos están costeados de tal manera que esta variación no afecte nuestra utilidad. La calidad es nuestra mayor fortaleza y por la variedad de servicio nuestra calidad es la mejor.

El poder de negociación de los proveedores

El ingresar a competir con un producto nuevo a un mercado en donde los proveedores no tienen conocimiento completo de lo que se arriesgan hace que ellos tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y el manejo de la comisión hacia ellos.

El poder de negociación de los clientes.

En este tipo de mercados no será gustoso cuando los clientes están muy bien organizados, el paquete turístico tiene varios o muchos sustitutos, por eso el paquete que se le oferta va hacer de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones. Cuanto más organizados estén los compradores mayores serán sus exigencias, pero igual será de forma recíproca por que la empresa incrementará las ventas siempre manteniendo un estándar de calidad, servicios.

2.4 Análisis de impactos

2.4.1 Impactos Ambientales

Como referencias negativas cabe señalar que no se ha desarrollado una cultura ambiental en los camaroneros y productores de la zona lo que ha ocasionado el mal manejo de la parte ambiental, la contaminación ambiental y la sobrepoblación de camaroneras. Por ello, las facilidades turísticas necesarias para ofrecer un buen servicio en ciertos lugares se han complicado, en invierno no son tan accesibles; y asimismo los atractivos carecen de señalización para poder guiar adecuadamente a los turistas.

2.4.2 Impactos Sociales

Para los pobladores del Cantón Jama la creación de esta operadora va a causar un impacto a nivel de la organización del concepto que ellos tienen como turismo lo cual facilitaría más la aceptación del proyecto en el Cantón.

También se desarrollarán más plazas de trabajo dentro del sector y las personas estarán deseosas de comenzar a capacitarse para desempeñarse en esta nueva área para ellos que es el Turismo.

CAPITULO 3: ESTUDIO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN.

3.1 Análisis FODA

3.1.1 Factores Internos

Fortalezas.

- Mega diversidad de flora y fauna.
- Poseemos las facilidades para ofrecer avistamiento de ballenas jorobadas anualmente.
- La experiencia en el manejo administrativo-operativo de agencias operadoras.
- Diversificación de paquetes que combinan playa, aventura y arqueología.
- Condiciones óptimas del sistema vial que favorece la actividad de la guianza turística.

Debilidades.

- Débil posicionamiento en el mercado turístico por ser una empresa nueva y la primera en el cantón.
- Poca mano de obra especializada.
- Falta de capacitación a la comunidad en temas de desarrollo turístico y servicio al cliente.

3.1.2 Factores Externos

Oportunidades.

- Potencial turístico en turismo de aventura, sol y playa y arqueológico.
- El cantón cuenta con variedad de materiales arqueológicos y hornos precolombinos procedentes de la Cultura Jama Coaque.
- La falta de centros de información versus la creciente necesidad de los visitantes del cantón de tener información turística.
- Apoyo económico en promoción turística por parte del Municipio.
- La resistencia de parte de los dueños de negocios turísticos complementarios a diversificar sus medios de venta, aliándose con nosotros.

Amenazas.

- Escaso enfoque del Municipio del Cantón hacia la actividad turística.
- Inundaciones y desastres naturales.
- Incumplimiento de los lineamientos que permiten preservar los atractivos turísticos.

3.2 Análisis de la demanda

Mercados de Consumo: Nuestro Principal mercado de consumo son las Provincias de Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas y Guayas.

Características:

Geográficas: Provincia de Manabí; Cantón Jama.

Demográficas: Género indeterminado; Edad entre los 18 años a los 45 años; Tamaño de familia de 2 personas en adelante; Religión, raza y nacionalidad indistintas.

Pictográficas: Con estilo de vida activa, que le guste la aventura, adrenalina y diversión; con personalidad agradable y definida.

Mercados de Negocios.

Características:

Demográficas: En la industria del turismo; Las empresas ya sean estas operadoras, mayoristas y agencias de viajes con una ubicación en la Ciudad de Quito, Santo Domingo y Guayaquil.

Operativas: Con alta capacidad de compra de las empresas.

Enfoques de Compra: Se maneja un estilo de cotizaciones y proformas directamente con el área de ventas de las agencias y mayoristas.

De acuerdo a los datos analizados anteriormente los resultados para la asignación del precio a cada paquete es la siguiente. (Agueda, 2008)

Comercialización. Para la comercialización de los paquetes turísticos que oferta la operadora se procederá a realizar alianzas estratégicas con agencias de viajes de la ciudad de Quito, Santo Domingo, Manta y Guayaquil estas difundirán publicidad a sus clientes y después de llegar a un acuerdo se les permitirá la venta o reservaciones de los servicios

de la operadora por lo cual ellos recibirán un porcentaje del valor neto del costo del tour vendido.

Posicionamiento. Esto implica posicionarnos en la mente del consumidor como una empresa innovadora, fuerte y segura en ofrecer el servicio de paquetes turísticos de aventura dentro del Cantón Jama; convirtiéndonos en una marca reconocida a nivel de las empresas turísticas que manejan paquetes en deportes de aventura y así mantenernos líderes en el mercado.

Grupo Objetivo. Personas amantes de la naturaleza, adrenalina y la aventura, que busquen una sana diversión; serán hombres y mujeres que oscilen entre las edades de 18 a 45 años de un nivel socio-económico medio ya sean grupos de amigos o familias que deseen conocer de una manera fascinante todo el entorno de la naturaleza que los rodea al Cantón Jama.

Otra forma estrategia será la alianza con instituciones educativas de nivel primario, secundario y superior de Quito, Santo Domingo y Guayaquil para que hagan uso de los servicios, obteniendo por grandes grupos un descuento especial y/o promociones.

Tanto las empresas públicas como privadas tendrán promociones por grupos que superen las 15 personas.

3.3 Análisis de la Competencia

Existen operadoras que ofrecen servicios de recorridos turísticos en Bahía de Caráquez y Canoa, pero ninguna especializada en el turismo de aventura como servicio de entretenimiento para los recorridos dentro de la zona. Por lo tanto no existe competencia directa pero si tenemos competidores indirectos que brindan actividades de entretenimiento como otras opciones, pero se encuentran localizadas a 45 minutos y 1 hora 15.

GuacamayoTours.

Tourism for a Better Planet

Guacamayo Bahía Tours es una agencia y operadora de turismo en Bahía de Caráquez, que se dedica al turismo responsable, y el trabajo ambiental. Es propiedad y está dirigido por el ecuatoriano Darío Proaño y New Zealander Nicola Mears. La agencia ofrece viajes educativos que no sólo te llevan a ver algunas de las mejores atracciones naturales de la zona y disfrutar de un poco de buena aventura, pero esa mirada en los aspectos ambientales y sociales de la región y del país, alternativas de desarrollo sostenible y comercio justo. El ecoturismo contribuye a la ejecución de proyectos ambientales. Estos incluyen: una escuela primaria ambiental, Río Muchacho OrganicFarm, Ecopapel-paper proyecto de reciclaje y el programa ecoschools.

La agencia ha recibido ecoturismo certificación de la Asociación Ecuatoriana de Ecoturismo y el Ministerio de Turismo.

Guacamayo Tours no sólo trabaja con turistas extranjeros, pero los grupos comunitarios locales para la capacitación en la gestión de residuos, agricultura orgánica y huertos familiares, la conservación, reforestación. La oficina principal en Bahía vende artesanía local, papel reciclado, tarjetas postales, miel orgánica, café de sombra y muchos otros productos de comercio.

3.4 Análisis del marketing mix

3.4.1 Análisis de producto

Para el consumidor es preferencial o fundamental la variedad de tal manera que tengas varias opciones de destinos, es por ello que la Agencia Operadora a creado 4 tipos de paquetes turísticos con contenidos diversos

justamente para que el cliente escoja lo que el desee, siempre ofreciendo un excelente servicio personalizado con el cliente.

Como lo indica Alfred P. Sloan, antiguo presidente del concejo de administración de General Motors, hizo una observación muy parecida, se entendió que los consumidores estaban dispuestos a pagar un poco más por automóviles diferentes. Mientras que Henry Ford le ofrecía a los consumidores, a bajo precio un modelo único en un solo Color. General Motors marco la diferencia del producto con un incremento en ventas (Baena, 2010).

Logotipo de la empresa



Fuente: Proyectos Rentables

3.4.2 Análisis de Precio de Venta

Para la introducción de los paquetes en el mercado, la parte del precio ha sido muy estudiado por cuanto no existe comparación con competencia directa, de tal manera se ha realizado un profundo análisis de los costos y del target de la demanda como referencias para la estrategia de precios, que permita una rápida y excelente aceptación en el mercado ecuatoriano.

Tomando en cuenta los resultados de las encuestas de los futuros consumidores y considerando para ello un estudio de costos, gastos y utilidades, se detalla a continuación los precios según la descripción del portafolio de servicios:

Tabla 10. Detalle de precios

DETALLE	VALOR (USD.)
Full day ruta del mono aullador en bicicleta.	\$55
Tour laguna azul de Punta Ballena.	\$85
Tour Reserva de Lalo Loor.	\$145
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	\$145

3.4.3 Análisis de Promoción

Por lo general la publicidad es una parte fundamental en la constitución de la operadora, el desempeño en la forma de comunicación identificara ala empresa a nivel mundial se podrá presentar ideas, productos o servicios con el fin de informar, persuadir y/o aumentar las ventas.

Los objetivos concretos son:

- Que se recuerde el nombre o marca del servicio o empresa.
- Que se asocie y relacione la imagen al nombre o marca.
- Que se recuerde la ventaja que diferencia al servicio de otros.

Una vez identificados los puntos anteriores, se puede indicar que la publicidad local a utilizar es a través de *hojas volantes* que se repartirán en el cantón Jama, Pedernales y Canoa ya sea en los parabrisas de los vehículos estacionados, parqueaderos y en los semáforos; además contaremos con la publicidad fija en la fachada del local y letrero luminoso.

En la etapa de introducción, lo que se quiere destacar es en ofrecer una buena idea captando la atención, el interés y el deseo de los consumidores para terminar así generando la acción de compra por parte de los mismos.

El tipo de publicidad durante la etapa del proceso de conocimiento del servicio, comienza con el evento de lanzamiento en el que estarán invitadas personalidades importantes del medio, aprovechando el gran interés que las autoridades del Ministerio de Turismo y Municipalidad están prestando, así también operadoras amigas, posibles consumidores, dueños de haciendas, entre otras. A su vez, se colocarán en sitios estratégicos afiches publicitarios por los alrededores del cantón, con sus respectivos

permisos por parte del Municipio para que los visitantes y habitantes se enteren e interesen en visitarnos.

El tipo de publicidad que se requiere es la publicidad competitiva y de recordatorios ya que hay que reforzar la relación favorable que tienen las personas con el turismo de aventura. Es importante tomar ventajas de estrategias de marketing que sirven como grandes herramientas por medio del uso del internet.

Se usarán 4 tácticas populares como son:

1. Mail Bombers.

Se utilizará una de la últimas formas de promoción a través del internet que son los “mail bombers” se trata de la creación de una base de datos de agencias de viajes, operadoras de turismo del País que se las va encontrar la gran mayoría en la Revista Mundial de Turismo TRANSPORT, después de tener dicha base datos se procede al envío de nuestros paquetes en forma masiva.

2. Armar tweets de promoción masiva.

- El uso del Twitter permite el acceso a un sin número de clientes potenciales.
- A su vez, permite la capacidad de enviar rápidamente textos breves acerca del turismo de aventura y servicios que se ofrecen para crear esa primera conexión con los clientes.

3. Suscripción directa a la página de Facebook:

- Información detallada de los servicios que se ofrecen.
- Actualización de página con fotos.

- Realizar reservas, sugerencias, dar información, subir videos, fotos, entre otras cosas, pero sobre todo permite tener un contacto directo con el futuro consumidor.

4. Subir videos promocionales en YouTube.

Alianzas con Otros Negocios, hablar con dueños de otros locales con el propósito de atraer más clientes a su folletos, guías y/o revistas.

3.4.4 Análisis de Plaza

La distribución de los paquetes turísticos se los realizara por medio de la venta directa al público, también por las agencias de viajes y operadoras de las ciudades antes nombradas.

En temporada baja se ofertaran descuentos y promociones especiales para los turistas.

3.5 Presupuesto de Marketing.

Tabla 11. Presupuesto inicial de marketing

Presupuesto Inicial o de Apertura \$200	Presupuesto 1er Trimestre \$750	Presupuesto 2 trimestre \$750
Se utilizaran en el letrero y afiches para la inauguración	Se utilizará en brochure, tarjetas de presentación, trípticos y banners	Se utilizara en impresión de un pequeño tarifario de paquetes.

3.6 Diseño de la investigación de mercado

3.6.1 Universo o Población

De acuerdo a De Nebrija (2009) la población es el estudio que se realiza a un conjunto o colección de personas o cosas, a este grupo de personas o cosas se les denomina elemento dentro de la población.

A su vez, cada elemento de la población consta una serie de características que pueden ser objeto del estudio estadístico. Así por ejemplo si consideramos como elemento a una persona, podemos distinguir en ella los siguientes caracteres:

Sexo, Edad, Nivel de estudios, Profesión, Peso, Altura, Color de pelo, Etc.

La población puede ser según su tamaño de dos tipos:

Población finita: Depende del número de elementos que la forman es finito, por ejemplo: El número de alumnos de un centro de enseñanza.

Población infinita: Se define como el número de elementos que la forman es infinito, o tan grande que pudiesen considerarse infinitos, ejemplo: si se realizase un estudio sobre los productos que hay en el mercado. Existen tantos y de tantas calidades que esta población podría considerarse infinita.

Para una mejor realización del estudio de factibilidad de la creación de la agencia operadora se va a tomar en cuenta el universo de dos importantes grupos, que se detallan a continuación.

- Turistas que visitan Jama (Nacionales y Extranjeros.)
- Población del Cantón Jama.

Turistas que visitan Jama.- Según las estadísticas recopiladas en el Municipio del Cantón Jama, el número aproximado de turistas entre nacionales y extranjeros que llegan a las instalaciones es un promedio de 5000 al año, esta cifra ha sido obtenida a través del registro llevado por los hoteles del sector, y realizando una proyección de la capacidad de alojamiento que con que cuentan las instalaciones hoteleras.

Población del Cantón Jama.- Según (INEC, 2010) el último censo poblacional del 2010, el Cantón Jama está constituido por 23.253 habitantes, divididos entre la zona rural y la urbana, representando de esta manera el 1,7% del total de la Provincia de Manabí; además se puede conocer que en el último período esta población ha presentado un crecimiento del 6.4% en promedio anual.

3.6.2 Muestra

Según (Barreno2005)Es la porción representativa de la población, con el fin de realizar inferencias acerca de los parámetros de dicha población de interés. Se selecciona para realizar el estudio ya que la población en general es demasiado grande para analizarla.

Se fundamenta en el principio básico de que las partes representan al todo; por lo tanto, para realizar la investigación, se partió desde dos perspectivas, la primera muestra está conformada por los pobladores de la zona de estudio, serán los primeros encuestados.

La segunda muestra está compuesta por turistas nacionales y extranjeros que visitan el Cantón.

Cálculo para determinar el tamaño de la muestra para los turistas que visitan el cantón jama

Para la obtención de la muestra se aplicará la fórmula que corresponde a una población finita. Se utiliza esta fórmula ya que la población de estudio son 5000 turistas que es menor a los 500 000 elementos que se establecen como criterio de aplicación de la siguiente fórmula:

n = Tamaño de la muestra

U = Población o Universo = 5000

e = Error máximo admisible = 0.05 (5%)

z = nivel de confianza (1.90)

p = probabilidad a favor (90%)

q = probabilidad en contra (10%)

$$n = \frac{Z^2 * U * p * q}{e^2 (U - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1.90^2 * 5000 * 0.9 * 0.1}{0.05^2 * (5000 - 1) + 1.90^2 * 0.9 * 0.1}$$

$$n = 127$$

El tamaño de la muestra corresponde a 127 visitantes.

Cálculo para determinar el tamaño de la muestra para la población del cantón Jama

Para la obtención de la muestra se aplicará la fórmula que corresponde a una población finita. Se utiliza esta fórmula ya que la población de estudio son 23 253 habitantes que es menor a los 500 000 elementos que se establecen como criterio de aplicación de la siguiente fórmula:

n = Tamaño de la muestra

U = Población o Universo = 23.253

e = Error máximo admisible = 0.05 (5%)

σ = nivel de confianza (1.90)

p = probabilidad a favor (90%)

q = probabilidad en contra (10%)

$$n = \frac{Z^2 * U * p * q}{e^2 (U - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1.90^2 * 23253 * 0.9 * 0.1}{0.05^2 * (23253 - 1) + 1.90^2 * 0.9 * 0.1}$$

$$n = 131$$

El tamaño de la muestra corresponde a 131 personas.

3.6.3 Descripción y formato de la Encuesta

Los cuestionarios a realizarse estarán compuestos por preguntas de selecciones múltiples y cerradas, se pretende recopilar la información necesaria, para tener una idea clara del perfil del visitante y de los pobladores, estas irán intercaladas de forma que transcurra cierto tiempo entre unas y otras.



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA

ENCUESTA A TURISTAS

Estimado participante, el objetivo de este cuestionario es obtener información valiosa para la creación de una Agencia de Viajes Operadora en el Cantón Jama. Dicha información recopilada será totalmente confidencial y utilizada exclusivamente para fines de negocio y evaluación global de la efectividad del proyecto.

Profesión:

Empleado Privado _____ Empleado Público _____ Estudiante _____

Género:

Edad: 18 a 25 26 a 35 36 a 45 46 en adelante

1. ¿Ha visitado o escuchado acerca del cantón Jama?

Si ___ No ___

2. ¿Cómo conoció acerca del Cantón?

Amigos o Familiares ___ Revistas ___ Televisión ___

Radio ___ Internet ___ Estuvo de tránsito por el lugar ___

3.- ¿Con que frecuencia visita el Cantón Jama?

Cada Semestre ___ Cada feriado ___

Cada Mes ___ Cada Trimestre ___ Muy poco ___

4.- ¿Sabía que este cantón posee una diversidad de sitios, adecuados para practicar turismo aventura así como otros atractivos: buen clima, flora y fauna?

Si ___ No ___

5.- ¿Qué tipo actividades turísticas le gustaría que se desarrollen en el Cantón Jama?

Turismo de Sol y Playa ____ Agroturismo ____

Degustaciones Gastronómicas ____ Turismo Aventura Paseos y excursiones ____

Deportes ____ Actividades Nocturnas ____

6.- ¿Cual es el medio de transporte que utiliza para viajar?

Vehículo propio ____ Bus ____ Auto rentado ____

7.- ¿Con cuántas personas usted acostumbra viajar?

De 1 a 3 personas ____ De 3 a 5 personas ____

Más de 5 personas ____

8.- ¿De cuánto tiempo dispone usted para realizar un viaje?

De 1 a 3 días ____ De 3 a 5 días ____

De 5 a 7 días ____ Visitantes de paso ____

9.- Al momento de viajar ¿qué es lo más importante para usted?

Precio__

Comodidad__

Seguridad__

Diversión__

10.- Usualmente ¿cuál es el presupuesto diario que gasta cuando sale de vacaciones?

De 50 a 100 dólares ____ De 101 a 200 dólares ____

De 201 a 300 dólares ____



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA

ENCUESTA A POBLADORES DEL CANTÓN JAMA.

Estimado participante, este cuestionario pretende obtener información valiosa para la creación de la Agencia de Viajes Operadora en el Cantón Jama dicha información recopilada será totalmente confidencial y utilizada exclusivamente para fines de negocio y evaluación global de la efectividad del proyecto

Edad:

De 15 a 20 años ____ De 21 a 30 años ____ De 31 a 40 años ____

De 41 a 50 años ____ Más de 51 años ____

1.- ¿A qué actividad se dedica?

Comercios ____ Agricultura ____ Ganadería ____

Pesca ____ Turismo ____

2.- Cómo observa el hecho de que ingrese mayor número de turistas al Cantón

POSITIVO ____ NEGATIVO ____

3.- Qué actividades turísticas son las que más se realizan en el Cantón

Caminatas ____ Avistamiento de Ballenas ____ Sol y Playa ____

Visitas Arqueológicas ____ Ciclismo de Aventura ____ Regatas ____

Visitas a las comunidades ____

¿Qué actividades turísticas considera que se deberían explotar más del cantón Jama?

4.-Cree que existe difusión turística de los Atractivos por parte del Municipio

SI ____ NO ____

A Través de ¿qué instrumentos?

Radio y TV ____ Folletos ____

Centros de Información ____ No existe Apoyo ____

5¿Considera usted que la creación de una agencia operadora en el cantón Jama fomentaría el turismo de aventura de la localidad?

Si__ No__

6.-Si existiese en Jama una operadora que promocione paquetes turísticos de aventura usted ¿estaría dispuesto a trabajar en conjunto por un bien común?

Si__ ¿por qué?_____

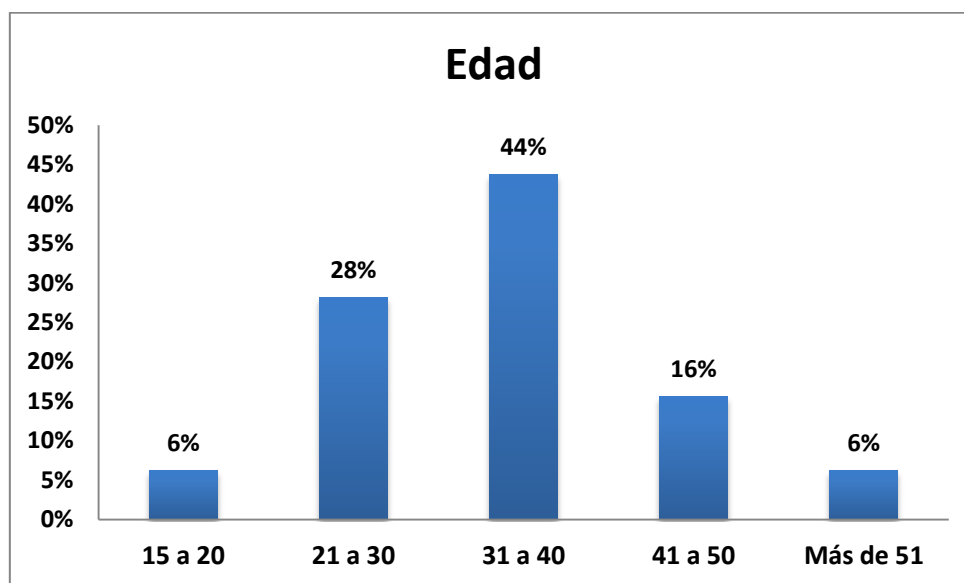
No__ ¿por qué?_____

3.6.4 Presentación de resultados

A continuación se muestran los resultados de las encuestas realizadas a 131 pobladores del Cantón Jama y de los 127 turistas encuestados.

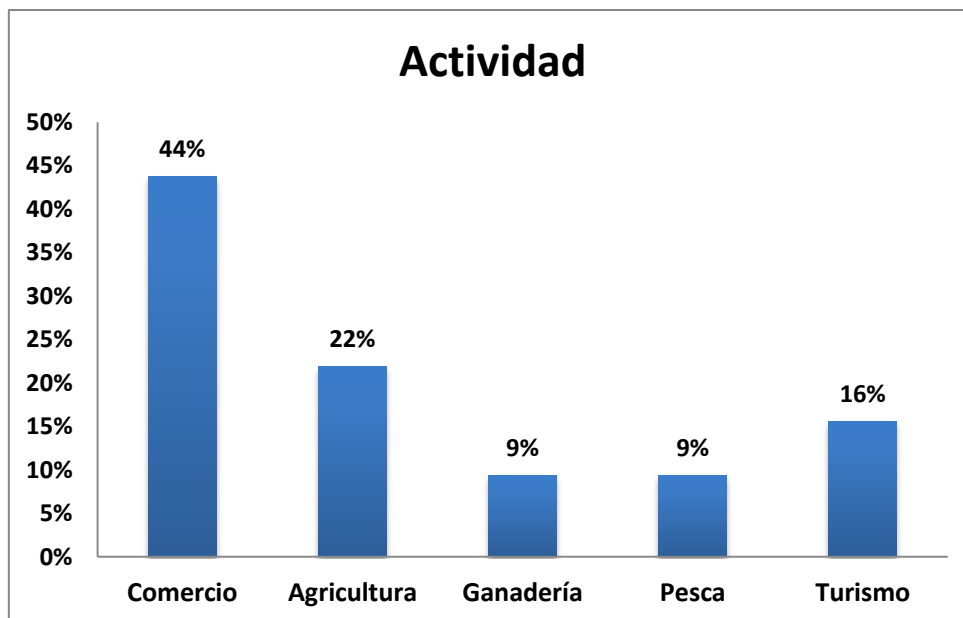
Análisis de las encuestas a pobladores

Gráfico 8. Rango de edades de los pobladores



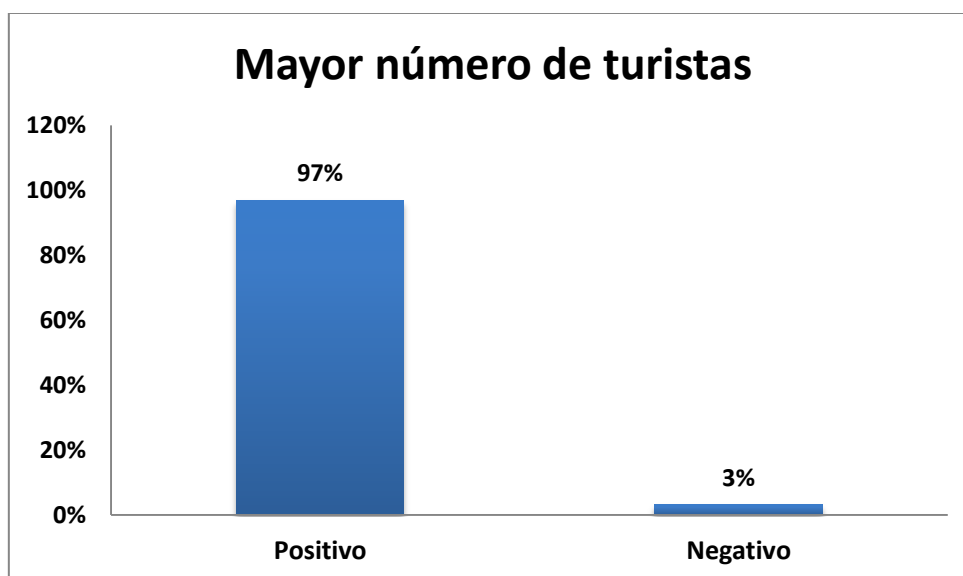
¿A qué actividad se dedica?

Gráfico 9. Actividad de la Población



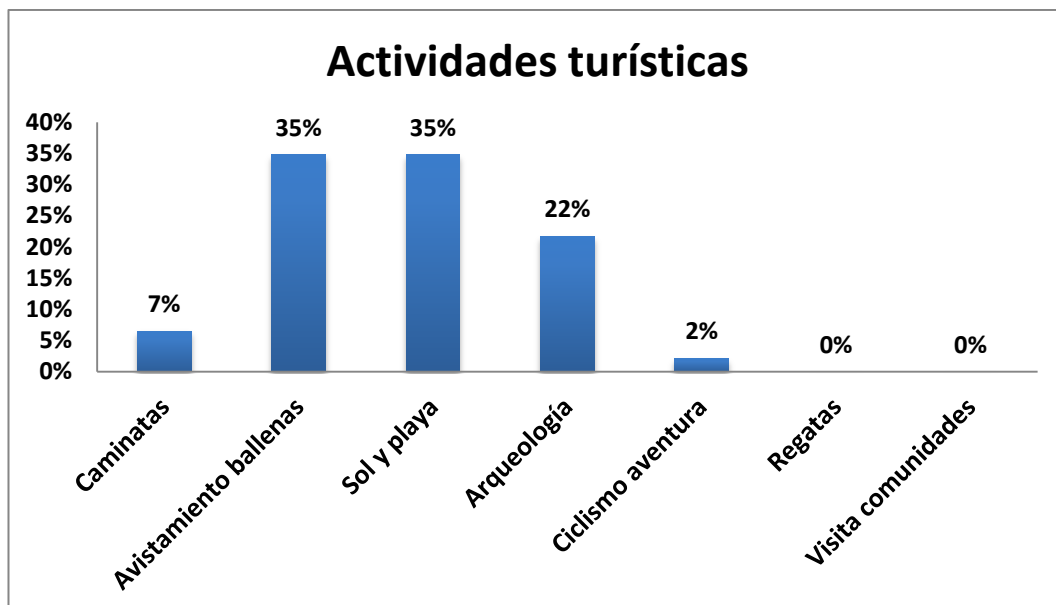
Cómo observa el hecho de que ingrese mayor número de turistas al Cantón

Gráfico 10. Mayor número de turistas.



Qué actividades turísticas son las que más se realizan en el Cantón

Gráfico 11. Manejo de las actividades turísticas.



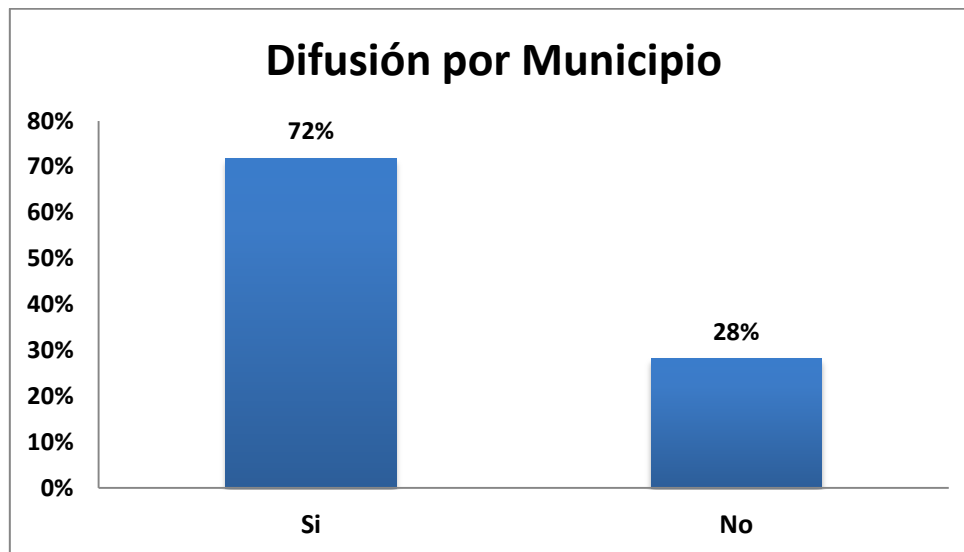
¿Qué actividades turísticas considera que se deberían explotar más del cantón Jama?

Gráfico 12. Actividades para explotar.



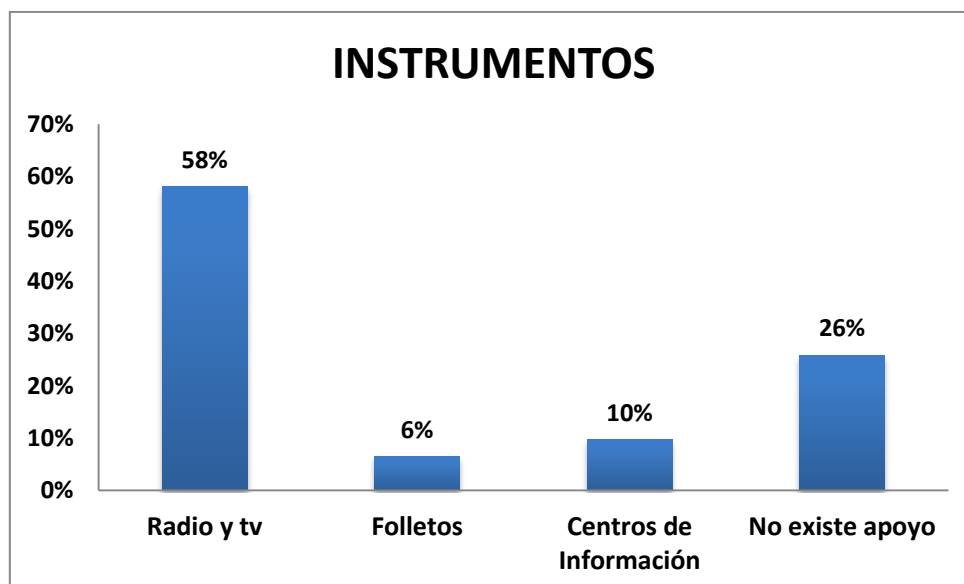
Cree que existe difusión turística de los Atractivos por parte del Municipio

Gráfico 13. Rango de la difusión por parte de la Municipalidad.



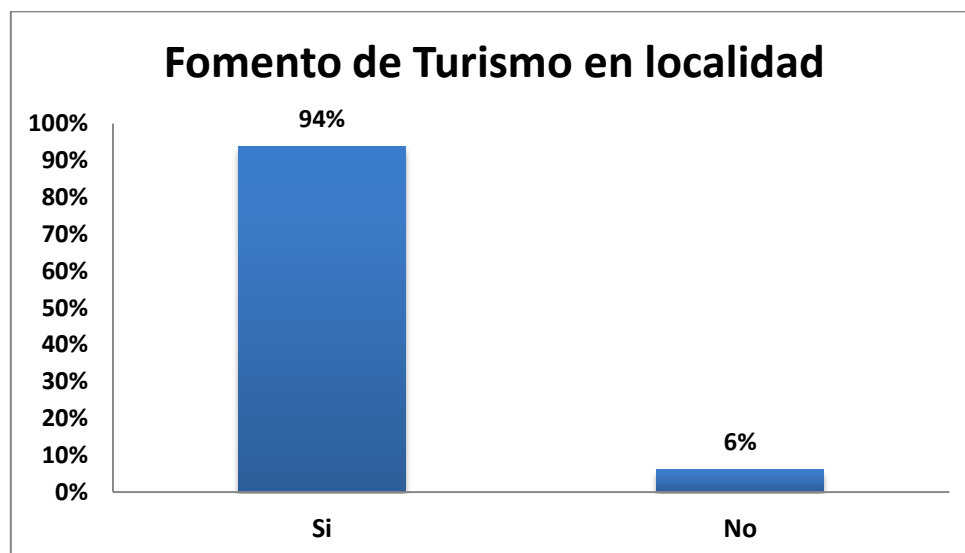
¿A través de qué instrumentos?

Gráfico 14. Instrumentos de promoción



¿Considera usted que la creación de una agencia operadora en el cantón Jama fomentaría el turismo de aventura de la localidad?

Gráfico 15. Crecimiento del Turismo en la localidad.



Si existiese en Jama una operadora que promocione paquetes turísticos de aventura usted ¿estaría dispuesta a trabajar en conjunto por un bien común?

Gráfico 16. Disposición a trabajar conjuntamente.

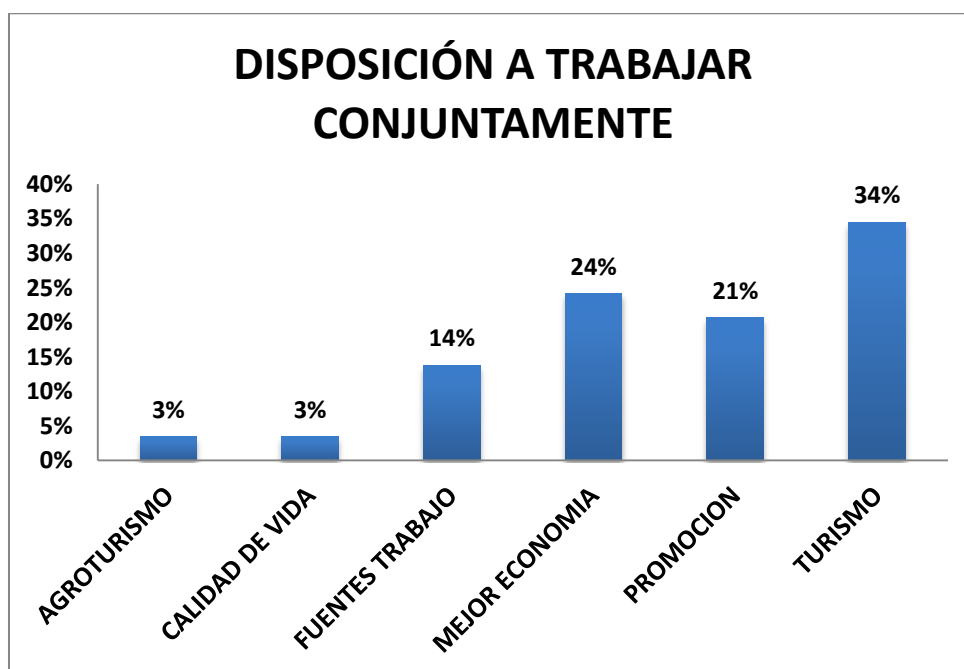
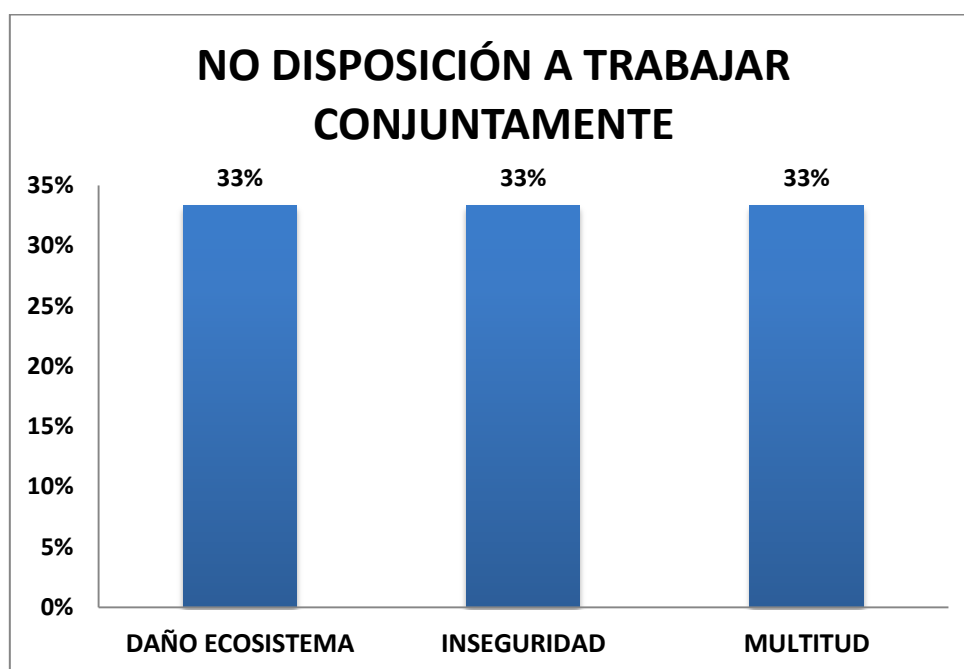


Gráfico 17. No disposición a trabajar conjuntamente



Análisis de las encuestas realizadas a turistas.

Gráfico 18. Rango de la profesión que más visita el Cantón.

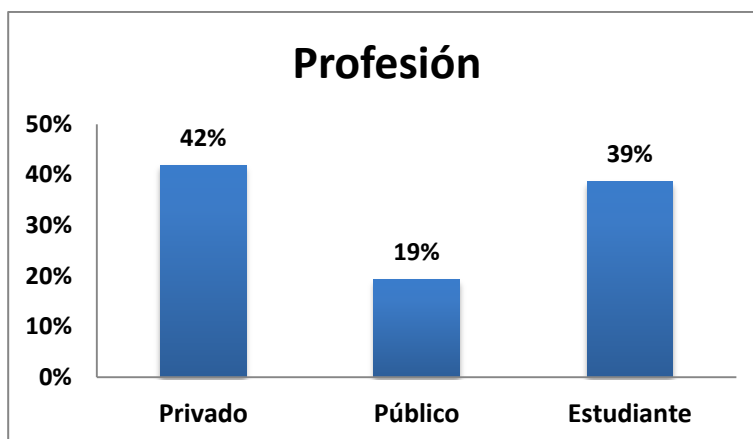


Gráfico 19. Género de los visitantes

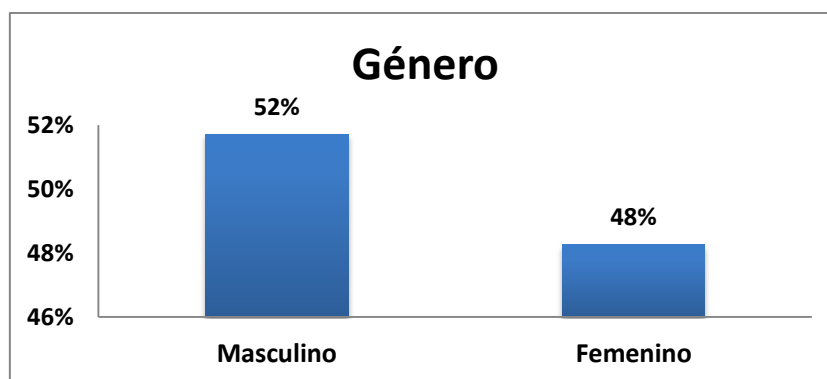
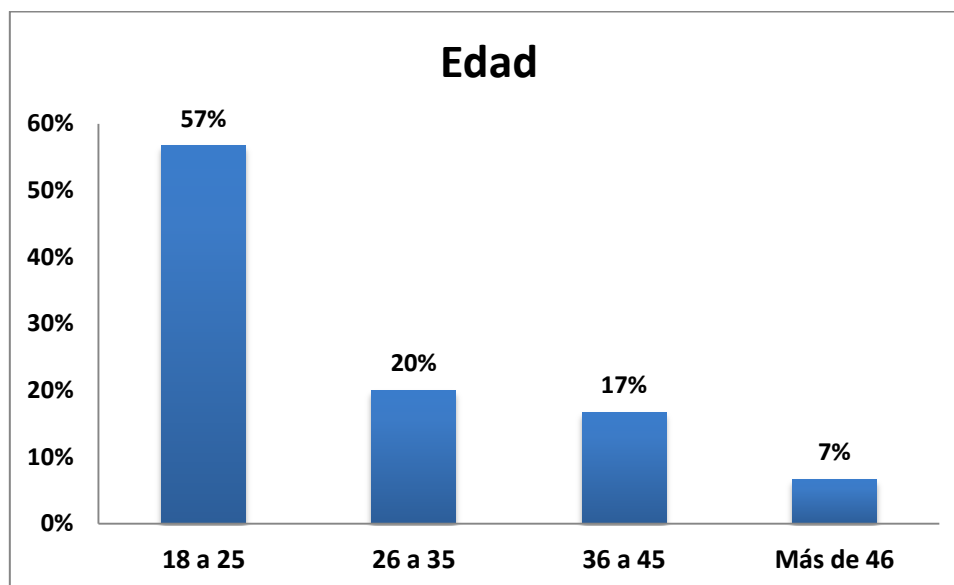
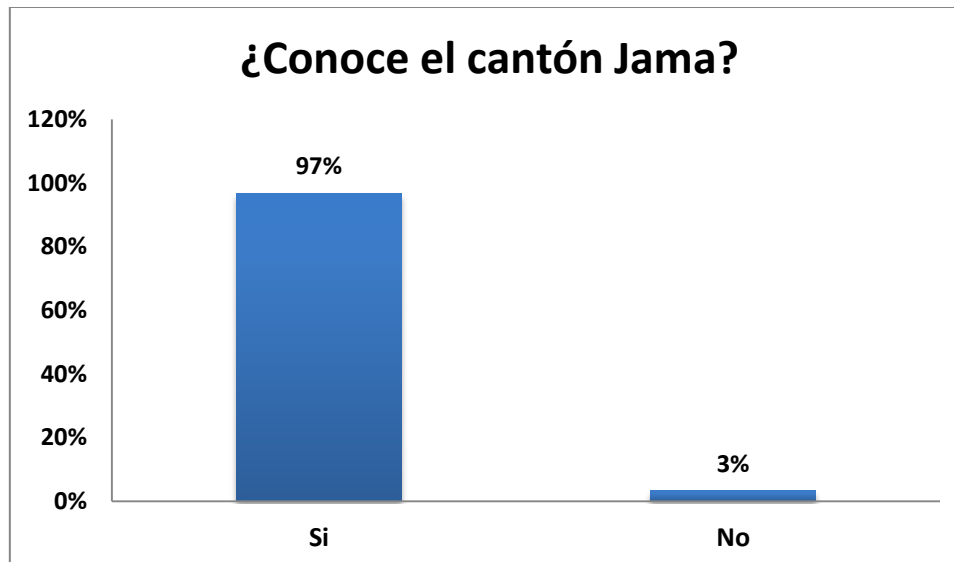


Gráfico 20. Rango de edades de los turistas.



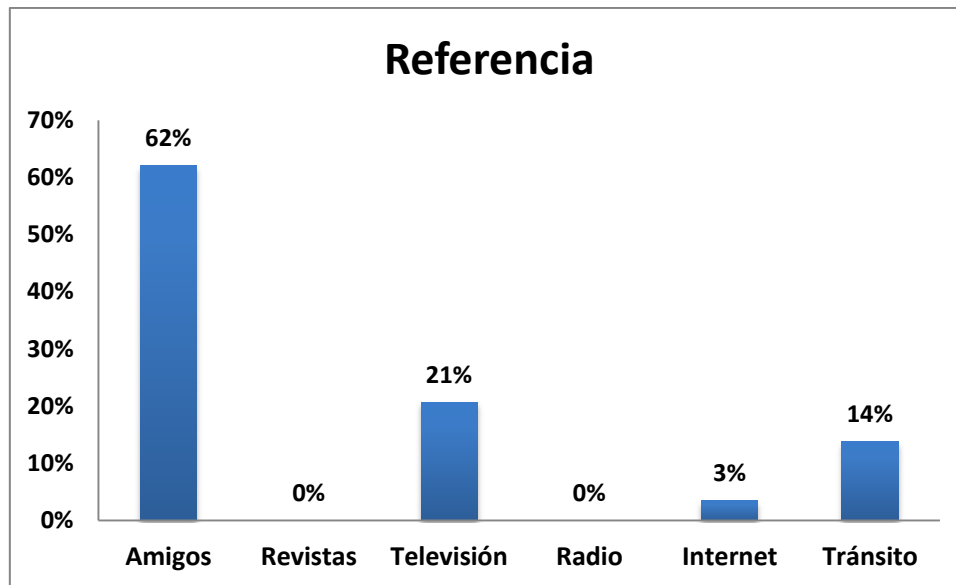
¿Ha visitado o escuchado acerca del cantón Jama?

Gráfico 21. Rango de los turistas que han escuchado sobre el Cantón Jama.



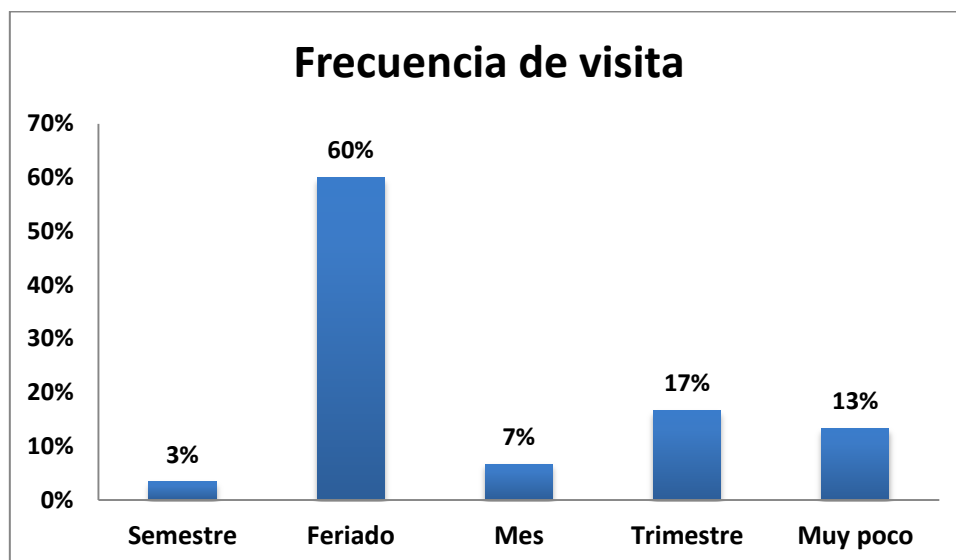
¿Cómo conoció acerca del Cantón?

Gráfico 22. Rango del medio de comunicación de referencia del Cantón.



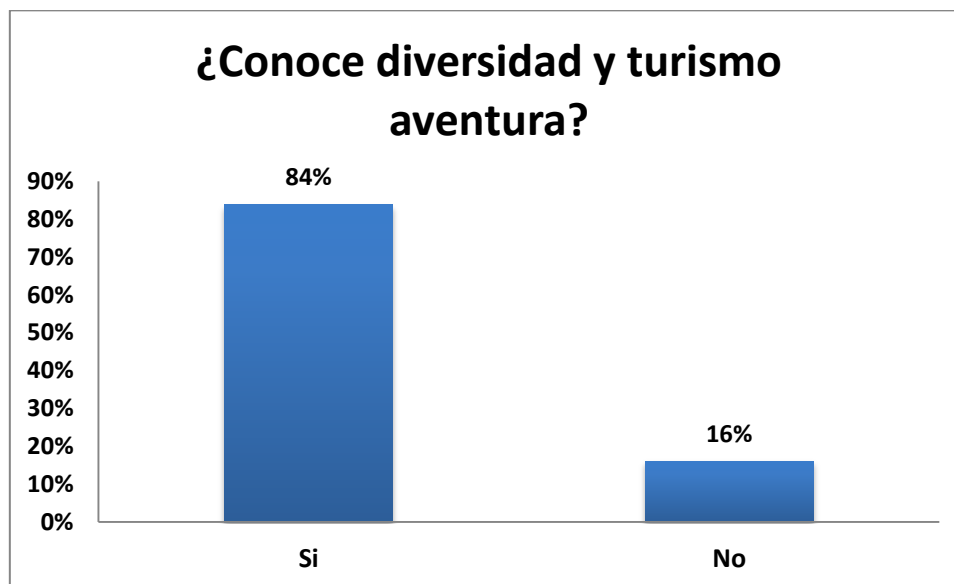
¿Con que frecuencia visita el Cantón Jama?

Gráfico 23. Rango de Frecuencia de visita del Cantón.



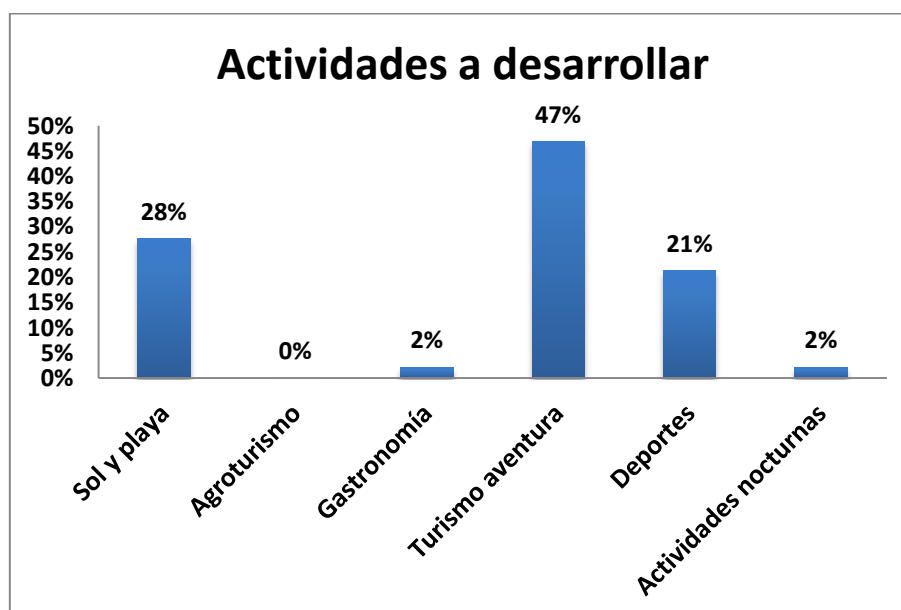
¿Sabía que este cantón posee una diversidad de sitios, adecuados para practicar turismo aventura así como otros atractivos: buen clima, flora y fauna?

Gráfico 24. Rango de la pluralidad del Cantón Jama.



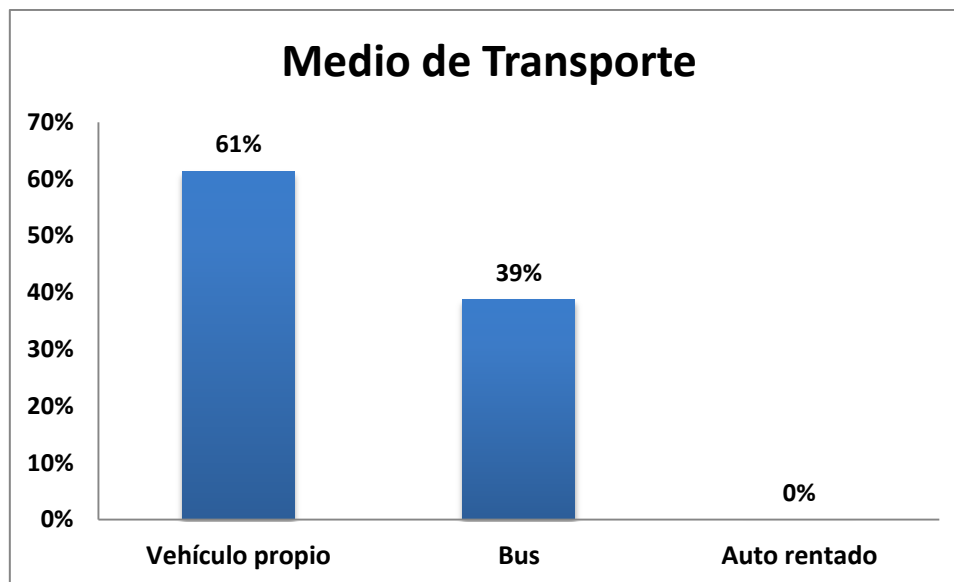
¿Qué tipo actividades turísticas le gustaría que se desarrollen en el Cantón Jama?

Gráfico 25. Actividad a promocionarse más.



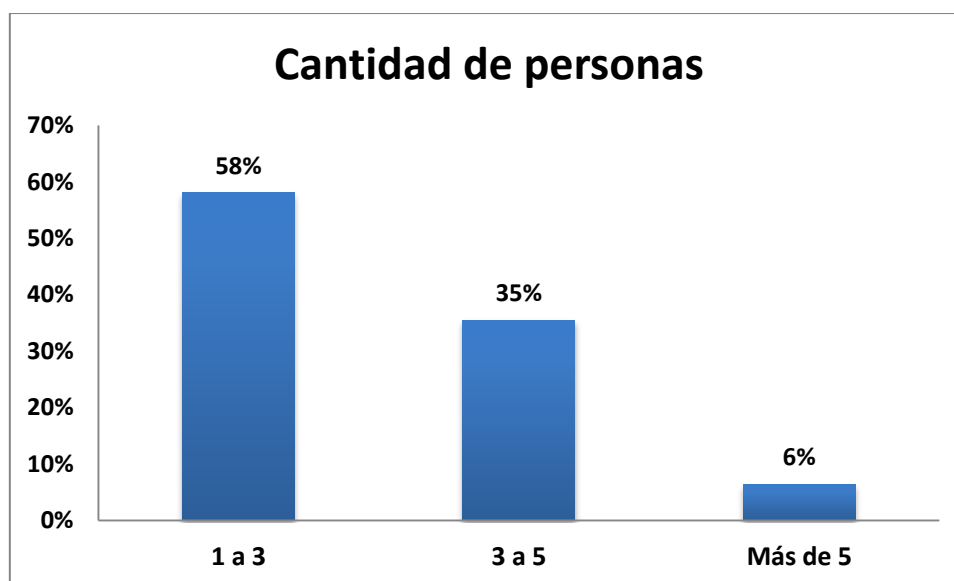
¿Cuál es el medio de transporte que utiliza para viajar?

Gráfico 26. Tipo de transporte que el turista utiliza.



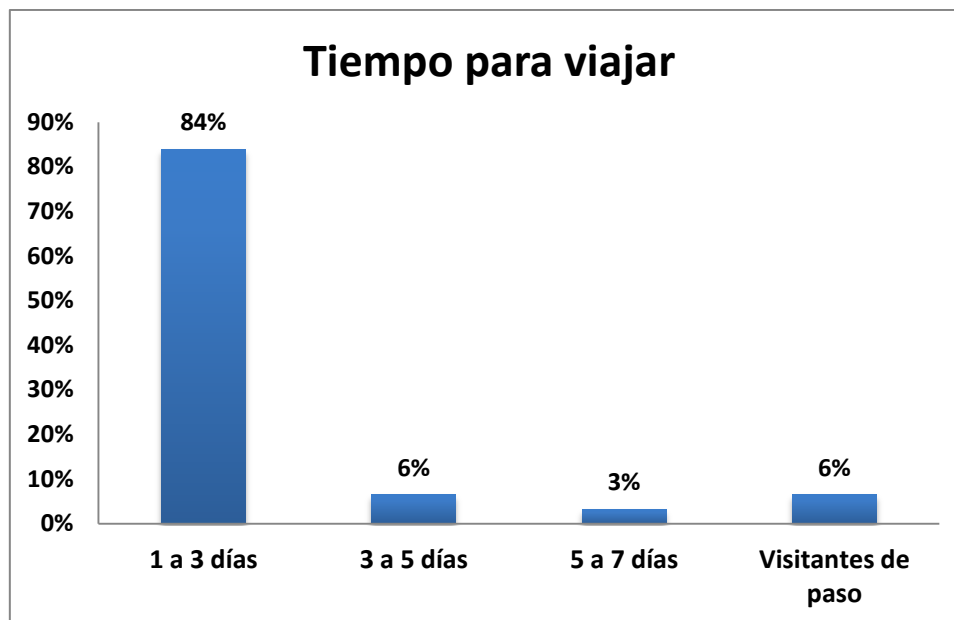
7.- ¿Con cuántas personas usted acostumbra viajar?

Gráfico 27. Numero de acompañantes del turista.



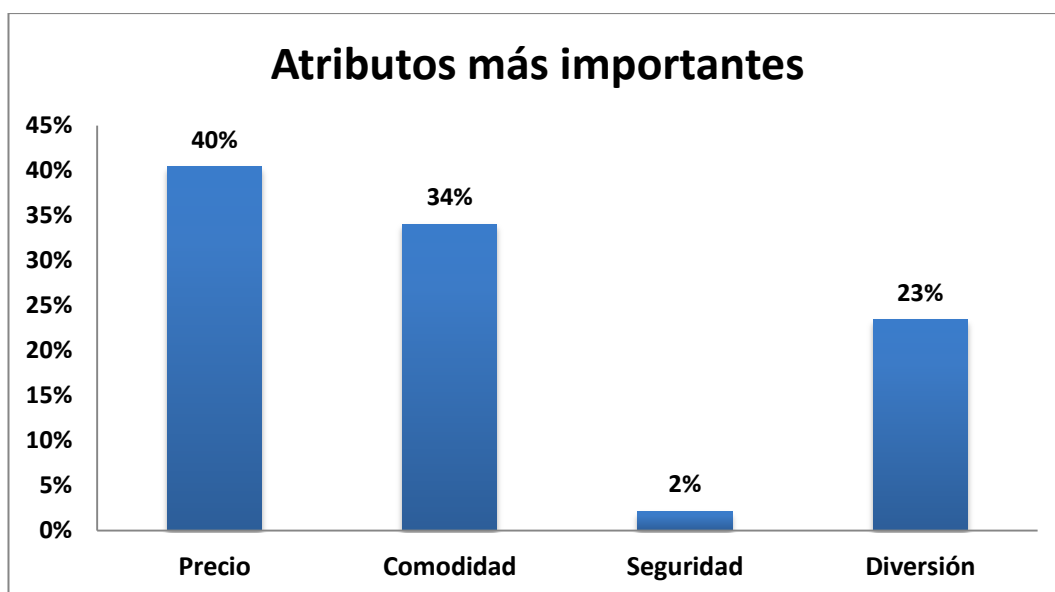
¿De cuánto tiempo dispone usted para realizar un viaje?

Gráfico 28. Disponibilidad de tiempo.



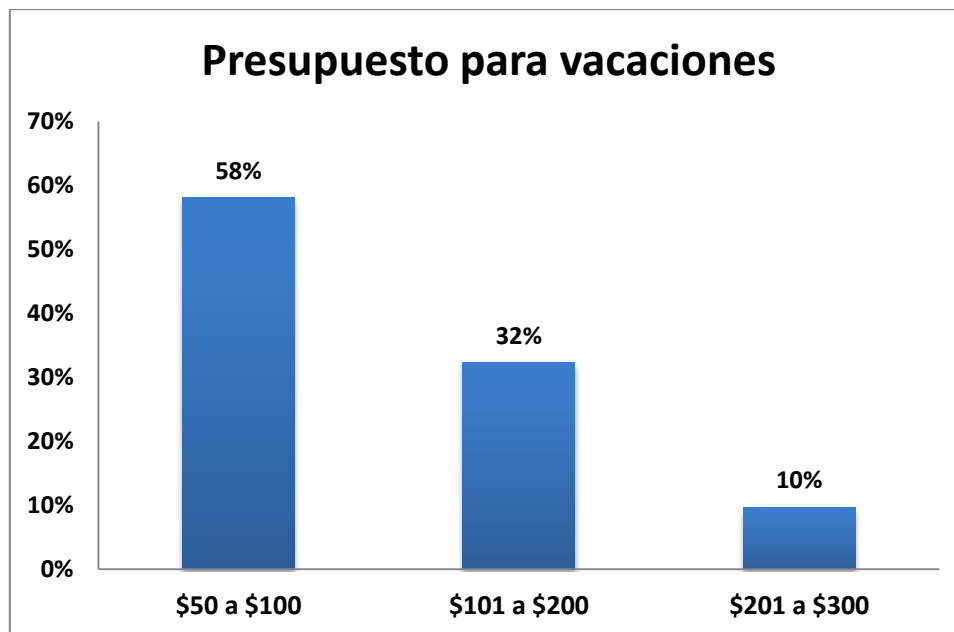
Al momento de viajar ¿qué es lo más importante para usted?

Gráfico 29. Rubros que influye al momento de viajar.



Usualmente ¿cuál es el presupuesto diario que gasta cuando sale de vacaciones?

Gráfico 30. Rango del presupuesto para vacacionar del cliente.



3.6.2 Análisis de los resultados de las encuestas

Se realizaron encuestas enfocadas a dos grupos de personas: turistas, quienes serán los clientes finales de la agencia de viajes; y, por otro lado, a habitantes del cantón Jama, con el fin de tener una idea más clara de las preferencias de ambos grupos.

Los turistas indicaron que sí han escuchado o visitado el cantón Jama alguna vez, solamente el 3% mencionó lo contrario. Mayormente, se enteraron por medio de amigos y familiares o por televisión.

Las personas que asisten con mayor frecuencia lo hacen en temporada de feriado, sin embargo existe un grupo de turistas que sí asisten durante todo el año, aunque en menor cantidad. La agencia de viajes deberá

aprovechar las temporadas de feriado de todas las regiones para ofrecer los paquetes turísticos.

Se consultó sobre las actividades que consideran deberían explotarse en el cantón Jama y la respuesta del 47% de encuestados, fue que se promoció más el turismo de aventura, la playa y deportes. La aceptación, principalmente por jóvenes, hacia los deportes extremos es muy alta.

Es cierto que la gran mayoría de turistas viajan en vehículo propio, pero existe un 39% de personas que se movilizan en bus. A este grupo de mercado se le deberá ofrecer un servicio completo que incluya transporte.

Los paquetes deberán contemplar grupos de 1 a 3 personas principalmente, esta información podría servir para implementar promociones o descuentos.

El 84% de turistas indicaron que sólo viajarían hasta 3 días, por tal motivo se deberán armar paquetes por esa cantidad de tiempo.

Las personas encuestadas indicaron que el precio es un factor decisivo, para la toma de decisión a la hora de viajar. En un mercado tan competitivo es recomendable iniciar con precios económicos para incursionar de forma rápida.

El presupuesto para un paquete turístico sería de máximo \$300 si se quiere enfocar al 58% que seleccionó el rango de precios más bajo, o también se puede cobrar de \$300 a \$600 y sólo se llegaría al 32% de la población.

Por otro lado, se encuestó también a habitantes del cantón Jama, quienes dijeron que sí ven positivamente la llegada de un mayor número de turistas en el cantón, porque esto ayudaría a fomentar el turismo y por consiguiente mejorará la economía de todos los habitantes. Las pocas personas que no están de acuerdo con una mayor influencia de turistas, se justificaron indicando que la multitud de personas podría provocar inseguridad y daños al ecosistema.

Actualmente, los atractivos turísticos mayormente explotados son el avistamiento de ballenas, la playa y la arqueología. Sin embargo,

consideran importante que se potencie el turismo de aventura, los deportes extremos y las caminatas por el cantón.

El 72% de personas creen que el Municipio sí realiza un esfuerzo por promocionar al cantón a través de programas de radio y televisión.

CAPITULO 4: PLAN OPERATIVO DE LA OPERADORA DE TURISMO

4.1 Distribución física

4.1.1 Localización del proyecto

Jama cuenta ya con vías de primer orden y otras alternas en caso de que surgiera algún problema con la carretera principal. A continuación se detalla los aspectos determinantes para elegir la localización del proyecto.

4.1.2 Macro localización

País: Ecuador, provincia de Manabí, cantón Jama.

Se ha considerado esta zona por reunir las características climatológicas brindando alta biodiversidad, y una concordancia entre diferentes factores como mercado, medios de transporte, disponibilidad de mano de obra; factores que al momento de la operación del proyecto son indispensables.

4.1.3 Micro localización

El lugar específico que se ha escogido para el desarrollo del proyecto en el cantón Jama es en la calle 20 de Marzo y Pacifico Centeno diagonal a la Ilustre Municipalidad del Cantón Jama.

4.1.4 Diseño del proyecto

La oficina de Jama Extreme Agencia Operadora estará en la parte baja de una casa donde existen varias oficinas. Funcionará en la planta baja como una oficina y tendrá una salida a un patio donde el cual servirá como

bodega, aquí se almacenará los artículos para los deportes de aventura y los artículos de limpieza.

La decoración del lugar será realizada de una manera coherente, con materiales propios como afiches, postales, cuadros referentes a turismo obviamente; la misma que estará a cargo de los dueños del proyecto (Anexo 2, plano del lugar).

Los Horarios de Funcionamiento serán:

- Lunes a Viernes de 8:30 am a 17:30pm
- Sábados de 9:00 am a 14:00 pm

4.2 Descripción de los paquetes a ofertarse

4.2.1 Paquete#1

RUTA DEL MONO AHULLADOR

RECORRIDO POR SITIOS EL QUEMADO Y LOS CERROS DEL CAÑAVERAL.

CANTÓN JAMA.

FULL DAY INCLUYE:

- 1 Refrigerio en el recorrido
- 1 Bicicleta de montaña y guantes
- Guía local especializado en turismo Aventura
- 1 Almuerzo tipo menú servido de mársicos.

Seguro de accidentes por \$15.000

LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

- Visita a 2 piscinas camaroneras para apreciar la forma de alimentación y modo de cosecha de uno de los principales productos de exportación del país el camarón.
- Visita al sembrío más grande cebolla perla en la zona norte de Manabí “Cembrío de cebolla los Colombianos ”
- Visita al Museo del Cantón Jama.
- Tiempo para almorzar en los restaurantes de la localidad.
- Avistamiento de una especie de monos que se encuentran ubicados en esta zona que es el mono aullador.
- Descenso en bicicleta del Cerro el Cañaverál (Opcional).

NO INCLUYE:

LO NO ESPECIFICADO EN EL FULL DAY.

IMPORTANTE:

SALIDA APLICA MÍNIMO CON 4 PASAJEROS EN ADELANTE.

TARIFA APLICA PARA ADULTOS Y NIÑO MAYORES DE 2 AÑOS.

PRECIO POR PERSONA: \$ 55 USD.

4.2.2 Paquete #2

LAGUNA AZUL DE PUNTA BALLENA

RECORRIDO POR LA PLAYA EL MATAL Y PUNTA BALLENA.

CANTÓN JAMA

FULL DAY INCLUYE:

- 1 Refrigerio en el recorrido
- 1 Equipo de Snorkeling
- Guía local especializado en turismo Aventura
- 1 Almuerzo tipo menú servido de mársicos.
- 1 Chaleco Salvavidas.
- 1 Transportación Privada.
- Seguro de Accidentes por \$15.000

LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

- Mañana: Visita a una de las Playas vírgenes de la provincia de Manabí “Playa Paraíso” donde podrán hacer uso de los kayaks.
- Salida para la Playa de Punta Ballena donde se acampara por el resto del día se brindara el respectivo almuerzo de mariscos.
- Tarde: para practicar snorkeling en la laguna azul de Punta Ballena.
- Avistamiento de las ballenas jorobadas desde el muelle natural de Punta Ballena (Depende de la época)
- Final del día: visita al Museo del Cantón Jama.

NO INCLUYE:

LO NO ESPECIFICADO EN EL FULL DAY.

IMPORTANTE:

SALIDA APLICA MÍNIMO CON 4 PASAJEROS EN ADELANTE.

TARIFA APLICA PARA ADULTOS Y NIÑO MAYORES DE 2 AÑOS.

PRECIO POR PERSONA: \$ 85 USD.

4.2.3 Paquete #3

Reserva Lalo Loor Dry Forest.
Reserva Lalo Loor Dry Forest.

2 DIAS / 1 NOCHES

PROGRAMA INCLUYE

- 1 Noche de alojamiento en la reserva
- 1 Desayuno al estilo manaba
- 2 Almuerzos tipo menú servido
- 2 Refrigerios durante los viajes y el recorrido.
- Transportación de Turismo.
- Seguro de accidente BLUE CARD durante todo el recorrido

Guía organizador del grupo.

ACTIVIDADES Y VISITAS:

Visita al Observatorio de Aves de la reserva

Visita al Museo del Cantón Jama.

Recorrido por la ruta de la Mariposa dentro de la reserva

Recorrido por la pendiente del Alacrán en la reserva.

Visita a la Hacienda de lácteos Lalo Loor.

NO INCLUYE

Lo no especificado en el Programa.

IMPORTANTE:

TARIFA PAGADERA DE CONTADO (CONSULTAR PAGOS CON T/C)

PROGRAMA EMPIEZA Y TERMINA EN EL CANTÓN JAMA.

PRECIO POR PERSONA:\$145

ITINERARIO

DÍA 1:

Salida desde el Parque principal del Cantón Jama.

08H00: Chequeo de los Pasajeros.

08H15: Salida hacia la reserva.

09H00: Refrigerio al comenzar las caminatas

09H40: Visita a la Hacienda de lácteos Lalo Loor para apreciar la elaboración del queso manabita y el yogurt (opcional ordeño vacas lecheras)

10H15: Caminata por la ruta del Pacífico

Caminata por la ruta de la Mariposa

13H00: Almuerzo típico dentro de la reserva

17H00: Recorrido por la ruta del Tigrillo y práctica del Canopy.

18H00: Montar las tiendas de campaña en el área del Camping.

19H00 Asado y ronda de cuentos alrededor de la fogata.

DIA 2:

08H30: Desayuno manaba.

09H30 Salida hacia la playa el Arco del Amor.

13H00: Almuerzo (No incluye)

14h00. Visita a la Pirámide de Trunca construidas por la cultura Jama Coaque. Atractivo cultural.

16h00: Salida para la Ciudad de Jama

4.2.4 Paquete #4

7 CASCADAS DEL INDIO JAMA

2 DIAS / 1 NOCHES

PROGRAMA INCLUYE

1 Noche de alojamiento en tiendas de Campaña en La Hacienda Potrero.

- 1 Desayuno manabita con productos recién fabricados.
- 2 Almuerzos
- 2 Refrigerios durante los viajes y el recorrido.
- 1 Equipo de descenso de cascadas
- Transportación de Turismo en vehículos 4x4
- Seguro de accidente BLUE CARD durante todo el recorrido
- 2 Guías organizadores del grupo.

ACTIVIDADES Y VISITAS:

Visita a uno de los Cerros más alto de la Provincia de Manabí “Cerro Nueve” (opcional descenso en bicicleta)

Recorrido por la ruta del Indio Jama hasta llegar a la Cascada del reloj primera cascada

Descenso por las cascadas con el equipo especial de Canyoning

NO INCLUYE

Lo no especificado en el Programa.

IMPORTANTE:

TARIFA PAGADERA DE CONTADO (CONSULTAR PAGOS CON T/C)

PROGRAMA EMPIEZA Y TERMINA EN EL CANTÓN JAMA.

PRECIO POR PERSONA: \$145

ITINERARIO

DÍA 1:

Salida desde el Parque principal del Cantón Jama.

08H00: Chequeo de los Pasajeros.

08H15: Salida hacia la Hacienda Potrero.

09H00: Refrigerio al comenzar las caminatas

09H40: Visita a la Hacienda Potrero donde podrás participar de la cosecha de mandarina y naranja.

10H30: Caminata por la ruta del Indio Jama hasta llegar al Rio Jama

13H00: Almuerzo típico camino a la primera cascada.

15H00: Descenso de la primera, segunda, tercera y cuarta cascada

18H00: Montar las tiendas de campaña en la aérea del Camping.

20H00 Asado y ronda de cuentos alrededor de la fogata.

DIA 2:

08H30: Desayuno manaba.

09H30 Salida hacia el descenso de la quinta, sexta y séptima cascada

13H00: Almuerzo típico

16h00. Visita a la Pirámide de Trunca construidas por la cultura Jama Coaque. Atractivo cultural.

18h00: Salida para la Ciudad de Jama

Tabla 12. Servicios y Requerimientos de los paquetes

Nombre del Paquete	Recurso Humano	Recurso Material.
Full Day ruta del mono aullador en bicicleta.	Guía Especializado	Zapatos deportivos, ropa cómoda, gorra, gafas, agua, box luch, bicicleta, guates. Botiquín de primeros auxilios.
Tour laguna azul de Punta Ballena	Guía Especializado.	Ropa cómoda, terno de baño, equipo de snorkeling, agua, box luch, bloqueador solar. Botiquín de primeros auxilios.
Tour Reserva Lalo Loor.	Guía Local.	Ropa cómoda, zapatos para caminatas, agua, carpas, sleeping bag, bloqueador solar, repelente para insectos. Botiquín de primeros auxilios.
Tour las 7 Cascadas del indio Jama.	Guía Loca y especializado.	Ropa cómoda, zapatos de escalar, agua, box luch, carpas sleeping bag, bloqueador solar, repelente para insectos, arnés, cuerdas.

4.3 Prevención y Seguridad

La seguridad que se va utilizar es completa con todos los equipos para practicar los deportes extremos, además cada pasajero que empieza los recorridos con nosotros tendrá un seguro de accidentes con cobertura de \$15.000 dólares.

CAPITULO 5: PLAN FINANCIERO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

5.1 Inversión Inicial requerida

A continuación se muestran los rubros de los activos requeridos para el proyecto. Cabe recalcar que el valor de edificio corresponde al área donde funcionará la oficina en el cantón Jama y que es de propiedad del autor, la misma que será de 50 metros cuadrados valorados en 50 dólares americanos el metro cuadrado.

Tabla 13. Resumen de inversión inicial

<u>DETALLE DE CUENTAS</u>	VALORES
<u>ACTIVOS CORRIENTES:</u>	
CAJA-BANCOS	\$5.000,00
SUMINISTROS	\$218,05
<u>ACTIVOS FIJOS:</u>	
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$2.773,00
EQUIPOS Y ENSERES	\$2.218,00
EQUIPOS DEPORTIVOS	\$12.766,56
EDIFICIO	\$2.500,00
<u>ACTIVOS DIFERIDOS:</u>	
Gastos de pre operación	\$1.450,00
INVERSION INICIAL TOTAL	\$26.925,61

5.2 Parámetros de proyección

Tabla 14. Parámetros para proyección

% Financiamiento capital propio de dueños	30%
% de Financiamiento con deuda (préstamo)	70%
Plazo en años del préstamo	4
Tasa de interés anual para el préstamo	10,00%
Tasa de descuento	12%
Tasa de Inflación promedio anual oct11/oct12	5,29%
INCREMENTO ANUAL PRECIOS DE VENTA	6,00%
INCREMENTO ANUAL VENTAS en cantidades	10,00%

Para la operación del proyecto se requiere una inversión total de \$26.925,00 de los cuales el 30 % equivalente a \$8077,68 será la cantidad que invertirán los socios.

El 70 % será financiado con un microcrédito del Banco Nacional de Fomento.

5.3 Financiamiento

Tabla 15. Amortización del préstamo

PERIODO	PRINCIPAL	PAGO PRINCIPAL	PAGO INTERÉS	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
1	18.847,93	320,97	157,07	\$ 478,03	18.526,96
2	18.526,96	323,64	154,39	\$ 478,03	18.203,32
3	18.203,32	326,34	151,69	\$ 478,03	17.876,98
4	17.876,98	329,06	148,97	\$ 478,03	17.547,93
5	17.547,93	331,80	146,23	\$ 478,03	17.216,13
6	17.216,13	334,56	143,47	\$ 478,03	16.881,56
7	16.881,56	337,35	140,68	\$ 478,03	16.544,21
8	16.544,21	340,16	137,87	\$ 478,03	16.204,05
9	16.204,05	343,00	135,03	\$ 478,03	15.861,05
10	15.861,05	345,86	132,18	\$ 478,03	15.515,19
11	15.515,19	348,74	129,29	\$ 478,03	15.166,45
12	15.166,45	351,65	126,39	\$ 478,03	14.814,81
13	14.814,81	354,58	123,46	\$ 478,03	14.460,23
14	14.460,23	357,53	120,50	\$ 478,03	14.102,70
15	14.102,70	360,51	117,52	\$ 478,03	13.742,19
16	13.742,19	363,51	114,52	\$ 478,03	13.378,68
17	13.378,68	366,54	111,49	\$ 478,03	13.012,13
18	13.012,13	369,60	108,43	\$ 478,03	12.642,54
19	12.642,54	372,68	105,35	\$ 478,03	12.269,86
20	12.269,86	375,78	102,25	\$ 478,03	11.894,08
21	11.894,08	378,91	99,12	\$ 478,03	11.515,16
22	11.515,16	382,07	95,96	\$ 478,03	11.133,09
23	11.133,09	385,26	92,78	\$ 478,03	10.747,83
24	10.747,83	388,47	89,57	\$ 478,03	10.359,36
25	10.359,36	391,70	86,33	\$ 478,03	9.967,66
26	9.967,66	394,97	83,06	\$ 478,03	9.572,69
27	9.572,69	398,26	79,77	\$ 478,03	9.174,43
28	9.174,43	401,58	76,45	\$ 478,03	8.772,85
29	8.772,85	404,93	73,11	\$ 478,03	8.367,93
30	8.367,93	408,30	69,73	\$ 478,03	7.959,63
31	7.959,63	411,70	66,33	\$ 478,03	7.547,93
32	7.547,93	415,13	62,90	\$ 478,03	7.132,80
33	7.132,80	418,59	59,44	\$ 478,03	6.714,20
34	6.714,20	422,08	55,95	\$ 478,03	6.292,12
35	6.292,12	425,60	52,43	\$ 478,03	5.866,52
36	5.866,52	429,14	48,89	\$ 478,03	5.437,38
37	5.437,38	432,72	45,31	\$ 478,03	5.004,66
38	5.004,66	436,33	41,71	\$ 478,03	4.568,33
39	4.568,33	439,96	38,07	\$ 478,03	4.128,37
40	4.128,37	443,63	34,40	\$ 478,03	3.684,74
41	3.684,74	447,33	30,71	\$ 478,03	3.237,42
42	3.237,42	451,05	26,98	\$ 478,03	2.786,36
43	2.786,36	454,81	23,22	\$ 478,03	2.331,55
44	2.331,55	458,60	19,43	\$ 478,03	1.872,95
45	1.872,95	462,42	15,61	\$ 478,03	1.410,52
46	1.410,52	466,28	11,75	\$ 478,03	944,24
47	944,24	470,16	7,87	\$ 478,03	474,08
48	474,08	474,08	3,95	\$ 478,03	0,00

Tabla 16. Resumen del crédito

DATOS DEL CRÉDITO:		
MONTO DEL CRÉDITO	\$	18.847,93
TASA INTERES ANUAL		10%
TASA INTERES MENSUAL		0,833%
PLAZO EN AÑOS	4	AÑOS
PLAZO EN MESES	48	MESES
CUOTA ANUAL	\$	5.945,97
CUOTA MENSUAL	\$	478,03

5.4 Balance Inicial

Tabla 17. Balance Inicial

Empresa Jama Extreme			
BALANCE INICIAL			
Al 01 de Marzo del 2013			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO DE LARGO PLAZO	
CAJA-BANCOS	5.000,00	PRÉSTAMO POR PAGAR	18.847,93
SUMINISTROS	218,05	TOTAL PASIVOS	18.847,93
ACTIVOS FIJOS		PATRIMONIO	
EQUIPOS DE CÓMPUTO	2.773,00	CAPITAL SOCIAL	8.077,68
EQUIPOS Y ENSERES	2.218,00	TOTAL PATRIMONIO	8.077,68
EQUIPOS DEPORTIVOS	12.766,56		
EDIFICIO	2.500,00		
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE PREOPERACIÓN	1.450,00		
TOTAL DE ACTIVOS	26.925,61	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	26.925,61

En el Balance inicial se encuentran reasentados todos los activos que dispone la empresa, así como su forma de financiamiento tanto con pasivos y patrimonio. Cabe recalcar que las proyecciones están basadas en un periodo de inicio de operaciones de marzo del 2013.

5.5 Proyección de ingresos

Tabla 18. Productos de venta

PRODUCTO	Precio
Ruta del mono ahullador	55,00
Tour laguna azul de Punta Ballena	85,00
Tour Reserva Lalo Loor	145,00
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	145,00

Tabla 19. Proyección mensual de ingresos

PRODUCTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Ruta del mono ahullador	1.100,00	1.100,00	1.375,00	1.925,00	825,00	1.045,00	3.300,00	2.750,00	2.200,00	1.100,00	1.650,00	1.375,00	19.745,00
Tour laguna azul de Punta Ballena	1.360,00	1.530,00	1.700,00	2.125,00	1.700,00	1.615,00	4.250,00	3.400,00	2.550,00	1.275,00	2.125,00	1.700,00	25.330,00
Tour Reserva Lalo Loor	2.610,00	2.610,00	2.610,00	2.900,00	2.900,00	2.175,00	5.800,00	5.075,00	4.350,00	2.175,00	2.175,00	2.900,00	38.280,00
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	1.740,00	1.885,00	2.175,00	2.900,00	2.900,00	2.175,00	4.350,00	4.350,00	4.350,00	1.740,00	2.175,00	2.900,00	33.640,00
TOTAL DE INGRESOS POR ME	6.810,00	7.125,00	7.860,00	9.850,00	8.325,00	7.010,00	17.700,00	15.575,00	13.450,00	6.290,00	8.125,00	8.875,00	116.995,00

Tabla 20. Proyección Anual de Precios y Cantidades.

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ruta del mono ahullador	359	395	434	478	526
Tour laguna azul de Punta Ballena	298	328	361	397	436
Tour Reserva Lalo Loor	264	290	319	351	387
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	232	255	281	309	340
Precio 1	\$ 55,0	\$ 58,3	\$ 61,8	\$ 65,51	\$ 69,44
Precio 2	\$ 85,0	\$ 90,1	\$ 95,51	\$ 101,24	\$ 107,31
Precio 3	\$ 145,0	\$ 153,7	\$ 162,92	\$ 172,7	\$ 183,06
Precio 4	\$ 145,0	\$ 153,7	\$ 162,92	\$ 172,7	\$ 183,06

Tabla 21. Proyección anual de ingresos

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ruta del mono ahullador	\$ 19.745,00	\$ 23.022,67	\$ 26.844,43	\$ 31.300,61	\$ 36.496,51
Tour laguna azul de Punta Ballena	\$ 25.330,00	\$ 29.534,78	\$ 34.437,55	\$ 40.154,19	\$ 46.819,78
Tour Reserva Lalo Loor	\$ 38.280,00	\$ 44.634,48	\$ 52.043,80	\$ 60.683,08	\$ 70.756,47
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	\$ 33.640,00	\$ 39.224,24	\$ 45.735,46	\$ 53.327,55	\$ 62.179,92
TOTAL DE INGRESOS POR AÑO	\$ 116.995,00	\$ 136.416,17	\$ 159.061,25	\$ 185.465,42	\$ 216.252,68

5.6 Proyección de Costos y Gastos

5.6.1 Remuneraciones

Tabla 22- Sueldo y beneficios

CARGO	CANT. DE PERSONAS	SUELDO BÁSICO MENSUAL	SUELDO BÁSICO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL (12,15%)	FONDO DE RESERVA	Costo Total (USD\$) Mensual	Costo Total (USD\$) Primer Año	Costo Total (USD\$) Segundo Año
PERSONAL OPERATIVO (MANO DE OBRA DIRECTA)									\$ 858,89	\$ 10.306,70	\$ 10.956,70
Guía Local	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 350,00	\$ 292,00	\$ 175,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 460,61	\$ 5.527,30	\$ 5.877,30
Asistentente Operativo	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 150,00	\$ 437,40	\$ 300,00	\$ 398,28	\$ 4.779,40	\$ 5.079,40
PERSONAL ADMINISTRATIVO									\$ 1.320,10	\$ 15.841,16	\$ 16.861,16
Administrador	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 292,00	\$ 300,00	\$ 874,80	\$ 600,00	\$ 772,23	\$ 9.266,80	\$ 9.866,80
Asistente admisnitrativo-contable	1	\$ 420,00	\$ 5.040,00	\$ 420,00	\$ 292,00	\$ 210,00	\$ 612,36	\$ 420,00	\$ 547,86	\$ 6.574,36	\$ 6.994,36
PERSONAL ÁREA DE VENTAS									\$ 398,28	\$ 4.779,40	\$ 5.079,40
Counter de Venta	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 150,00	\$ 437,40	\$ 300,00	\$ 398,28	\$ 4.779,40	\$ 5.079,40
COSTO TOTAL ANUAL									\$ 2.577,27	\$ 30.927,26	\$ 32.897,26

5.6.2 Proyección de Costos de operación

Tabla 23. Proyección mensual del costo de operación

RUBRO	COSTO UNITARIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
		\$ 3.170,00	\$ 3.325,00	\$ 3.670,00	\$ 4.600,00	\$ 3.875,00	\$ 3.280,00	\$ 8.300,00	\$ 7.275,00	\$ 6.250,00	\$ 2.930,00	\$ 3.825,00	\$ 4.125,00	\$ 54.625,00
Ruta del mono ahullador	\$ 25,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 625,00	\$ 875,00	\$ 375,00	\$ 475,00	\$ 1.500,00	\$ 1.250,00	\$ 1.000,00	\$ 500,00	\$ 750,00	\$ 625,00	\$ 8.975,00
Tour laguna azul de Punta Ballena	\$ 45,00	\$ 720,00	\$ 810,00	\$ 900,00	\$ 1.125,00	\$ 900,00	\$ 855,00	\$ 2.250,00	\$ 1.800,00	\$ 1.350,00	\$ 675,00	\$ 1.125,00	\$ 900,00	\$ 13.410,00
Tour Reserva Lalo Loor	\$ 65,00	\$ 1.170,00	\$ 1.170,00	\$ 1.170,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 975,00	\$ 2.600,00	\$ 2.275,00	\$ 1.950,00	\$ 975,00	\$ 975,00	\$ 1.300,00	\$ 17.160,00
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	\$ 65,00	\$ 780,00	\$ 845,00	\$ 975,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 975,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 780,00	\$ 975,00	\$ 1.300,00	\$ 15.080,00
														\$ -
														\$ -
Mano de obra Directa	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 858,89	\$ 10.306,70
TOTAL		\$ 4.028,89	\$ 4.183,89	\$ 4.528,89	\$ 5.458,89	\$ 4.733,89	\$ 4.138,89	\$ 9.158,89	\$ 8.133,89	\$ 7.108,89	\$ 3.788,89	\$ 4.683,89	\$ 4.983,89	\$ 64.931,70

Tabla 24. Proyección anual del costo de operación

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	\$ 54.625,00	\$ 57.514,66	\$ 60.557,19	\$ 63.760,66	\$ 67.133,60
Ruta del mono ahullador	\$ 8.975,00	\$ 9.449,78	\$ 9.949,67	\$ 10.476,01	\$ 11.030,19
Tour laguna azul de Punta Ballena	\$ 13.410,00	\$ 14.119,39	\$ 14.866,30	\$ 15.652,73	\$ 16.480,76
Tour Reserva Lalo Loor	\$ 17.160,00	\$ 18.067,76	\$ 19.023,55	\$ 20.029,89	\$ 21.089,48
Tour las 7 cascadas del Indio Jama	\$ 15.080,00	\$ 15.877,73	\$ 16.717,66	\$ 17.602,03	\$ 18.533,18
Mano de obra Directa	\$ 10.306,70	\$ 10.956,70	\$ 11.536,31	\$ 12.146,58	\$ 12.789,13
TOTAL	\$ 64.931,70	\$ 68.471,36	\$ 72.093,50	\$ 75.907,24	\$ 79.922,74

5.6.3 Proyección de Gastos Generales

DESCRIPCION	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 2520,74	\$ 1900,35	\$ 1900,35	\$ 2080,35	\$ 2050,35	\$ 1900,35	\$ 2080,35	\$ 1900,35	\$ 2050,35	\$ 2080,35	\$ 1900,35	\$ 2000,35	\$ 24364,56
Sueldos y Beneficios personal administrativo	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 1320,10	\$ 15841,16
Uniformes	\$ 80,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 80,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 80,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 240,00
Servicios Basicos (incluye internet)	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 3600,00
Suministros de Oficina	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 480,00
Servicios de imprenta	\$ 180,00	\$,00	\$,00	\$ 180,00	\$,00	\$,00	\$ 180,00	\$,00	\$,00	\$ 180,00	\$,00	\$,00	\$ 720,00
Materiales de Limpieza	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 300,00
Decoración	\$ 100,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 100,00	\$ 200,00
Sistemas informáticos	\$ 70,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 70,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 70,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 210,00
Impuesto (1,5 X MIL)	\$ 40,39	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 40,39
Patentes y permisos	\$ 150,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 150,00
Depreciaciones de Activos Fijos	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 2293,01
Amortización	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 24,17	\$ 290,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 1787,64	\$ 1799,28	\$ 1912,44	\$ 1749,88	\$ 1494,48	\$ 1784,84	\$ 3279,48	\$ 2960,48	\$ 2421,48	\$ 1246,52	\$ 1533,28	\$ 1575,28	\$ 23545,12
Sueldos y Beneficios personal área de ventas	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 398,28	\$ 4779,40
guia free lance	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$,00	\$,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 1400,00
Uniformes	\$ 30,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 30,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 30,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 90,00
Publicidad y promoción	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$,00	\$,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$,00	\$ 1500,00
Comisiones a agencias	\$ 528	\$ 552,00	\$ 624,00	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 544,00	\$ 1440,00	\$ 1240,00	\$ 1040,00	\$ 496,00	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ 9224,00
Comisiones a tarjetas de crédito	\$ 381	\$ 399,00	\$ 440,16	\$ 551,60	\$ 466,20	\$ 392,56	\$ 991,20	\$ 872,20	\$ 753,20	\$ 352,24	\$ 455,00	\$ 497,00	\$ 6551,72
GASTOS FINANCIEROS	\$ 157,07	\$ 154,39	\$ 326,34	\$ 148,97	\$ 146,23	\$ 143,47	\$ 140,68	\$ 137,87	\$ 135,03	\$ 132,18	\$ 129,29	\$ 126,39	\$ 1877,91
Gastos de intereses sobre el prestamo	\$ 157,07	\$ 154,39	\$ 326,34	\$ 148,97	\$ 146,23	\$ 143,47	\$ 140,68	\$ 137,87	\$ 135,03	\$ 132,18	\$ 129,29	\$ 126,39	\$ 1877,91
TOTAL GASTOS GENERALES	4465,45	3854,02	4139,13	3979,21	3691,06	3828,66	5500,51	4998,70	4606,86	3459,05	3562,92	3702,02	49787,59

Tabla 25. Proyección anual de gastos generales

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 24364,56	\$ 25698,81	\$ 26921,63	\$ 27377,24	\$ 28732,87
Sueldos y Beneficios personal administrativo	\$ 15841,16	\$ 16861,16	\$ 17753,12	\$ 18692,26	\$ 19681,08
Uniformes	\$ 240,00	\$ 252,70	\$ 266,06	\$ 280,14	\$ 294,96
Servicios Basicos (incluye internet)	\$ 3600,00	\$ 3790,44	\$ 3990,95	\$ 4202,08	\$ 4424,37
Suministros de Oficina	\$ 480,00	\$ 505,39	\$ 532,13	\$ 560,28	\$ 589,92
Servicios de imprenta	\$ 720,00	\$ 758,09	\$ 798,19	\$ 840,42	\$ 884,87
Materiales de Limpieza	\$ 300,00	\$ 315,87	\$ 332,58	\$ 350,17	\$ 368,70
Decoración	\$ 200,00	\$ 210,58	\$ 221,72	\$ 233,45	\$ 245,80
Sistemas informáticos	\$ 210,00	\$ 221,11	\$ 232,81	\$ 245,12	\$ 258,09
Impuesto (1,5 X MIL)	\$ 40,39	\$ 42,52	\$ 44,77	\$ 47,14	\$ 49,64
Patentes y permisos	\$ 150,00	\$ 157,94	\$ 166,29	\$ 175,09	\$ 184,35
Depreciaciones de Activos Fijos	\$ 2293,01	\$ 2293,01	\$ 2293,01	\$ 1461,11	\$ 1461,11
Amortización	\$ 290,00	\$ 290,00	\$ 290,00	\$ 290,00	\$ 290,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 23545,12	\$ 26013,28	\$ 28731,28	\$ 31784,28	\$ 35218,59
Sueldos y Beneficios personal área de ventas	\$ 4779,40	\$ 5079,40	\$ 5348,10	\$ 5631,01	\$ 5928,90
guia free lance	\$ 1400,00	\$ 1474,06	\$ 1552,04	\$ 1634,14	\$ 1720,59
Uniformes	\$ 90,00	\$ 94,76	\$ 99,77	\$ 105,05	\$ 110,61
Publicidad y promoción	\$ 1500,00	\$ 1579,35	\$ 1662,90	\$ 1750,86	\$ 1843,49
Comisiones a agencias	\$ 9224,00	\$ 10146,40	\$ 11161,04	\$ 12277,14	\$ 13504,86
Comisiones a tarjetas de crédito	\$ 6551,72	\$ 7639,31	\$ 8907,43	\$ 10386,06	\$ 12110,15
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1703,26	\$ 1280,94	\$ 814,40	\$ 299,01	\$,00
Gastos de intereses sobre el prestamo	\$ 1703,26	\$ 1280,94	\$ 814,40	\$ 299,01	\$,00
TOTAL GASTOS GENERALES	49612,94	52993,03	56467,31	59460,53	63951,45

5.7 Estado de Resultados

Tabla 26. Estado de Resultados Jama Extreme

Empresa JAMA EXTREME					
PROYECCIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS ANUAL					
Del 01 enero al 31 de diciembre de cada año					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Totales	\$ 116995,	\$ 136416,17	\$ 159061,25	\$ 185465,42	\$ 216252,68
(-) Costos	\$ 64931,7	\$ 68471,36	\$ 72093,5	\$ 75907,24	\$ 79922,74
= Utilidad Bruta en Ventas	\$ 52063,3	\$ 67944,81	\$ 86967,76	\$ 109558,18	\$ 136329,95
(-) Gastos de Administración	\$ 24364,56	\$ 25698,81	\$ 26921,63	\$ 27377,24	\$ 28732,87
(-) Gastos de Ventas	\$ 23545,12	\$ 26013,28	\$ 28731,28	\$ 31784,28	\$ 35218,59
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 4153,62	\$ 16232,73	\$ 31314,85	\$ 50396,66	\$ 72378,49
(-) Gastos Financieros	\$ 1703,26	\$ 1280,94	\$ 814,4	\$ 299,01	\$,
= Utilidad antes de participacion a trabajadores	\$ 2450,36	\$ 14951,78	\$ 30500,44	\$ 50097,65	\$ 72378,49
(-) Participación a trabajadores	\$ 367,55	\$ 2242,77	\$ 4575,07	\$ 7514,65	\$ 10856,77
= Utilidad antes de impuestos	\$ 2082,8	\$ 12709,01	\$ 25925,38	\$ 42583,	\$ 61521,72
(-) Impuesto a la renta	\$ 458,22	\$ 2795,98	\$ 5703,58	\$ 9368,26	\$ 13534,78
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 1624,59	\$ 9913,03	\$ 20221,79	\$ 33214,74	\$ 47986,94

5.8 Balance General

Tabla 27. Balance General Jama Extreme

Empresa JAMA EXTREME					
BALANCE GENERAL					
al 31 de diciembre de cada año					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>					
CAJA-BANCOS	\$ 6000,25	\$ 18253,83	\$ 41376,55	\$ 77509,28	\$ 134755,97
SUMINISTROS	\$ 218,05	\$ 218,05	\$ 218,05	\$ 218,05	\$ 218,05
Total Activos Corrientes	\$ 6218,3	\$ 18471,88	\$ 41594,6	\$ 77727,33	\$ 134974,02
<u>ACTIVOS FIJOS</u>					
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 2773,	\$ 2773,	\$ 2773,	\$ 2773,	\$ 2773,
EQUIPOS Y ENSERES	\$ 2218,	\$ 2218,	\$ 2218,	\$ 2218,	\$ 2218,
EQUIPOS DEPORTIVOS	\$ 12766,56	\$ 12766,56	\$ 12766,56	\$ 12766,56	\$ 12766,56
EDIFICIO	\$ 2500,	\$ 2500,	\$ 2500,	\$ 2500,	\$ 2500,
(-) Depreciacion Acumulada	-\$ 2293,01	-\$ 4586,02	-\$ 6879,03	-\$ 8340,14	-\$ 9801,25
Total Activos Fijos	\$ 17964,55	\$ 15671,54	\$ 13378,53	\$ 11917,42	\$ 10456,31
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>					
GASTOS DE PREOPERACIÓN	\$ 1450	\$ 1450,	\$ 1450,	\$ 1450,	\$ 1450,
(-) Amortizacion Acumulada	-\$ 290,	-\$ 580,	-\$ 870,	-\$ 1160,	-\$ 1450,
Total Activos Diferidos	\$ 1160,	\$ 870,	\$ 580,	\$ 290,	\$,
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 25342,85	\$ 35013,42	\$ 55553,13	\$ 89934,75	\$ 145430,33
PASIVOS					
<u>PASIVOS CORRIENTES</u>					
Participacion a trabajadores por pagar	\$ 367,55	\$ 2242,77	\$ 4575,07	\$ 7514,65	\$ 10856,77
Impuesto a la renta por pagar	\$ 458,22	\$ 2795,98	\$ 5703,58	\$ 9368,26	\$ 13534,78
Total Pasivos Corrientes	\$ 825,77	\$ 5038,75	\$ 10278,65	\$ 16882,91	\$ 24391,55
<u>PASIVOS DE LARGO PLAZO</u>					
Prestamo bancario	\$ 14814,81	\$ 10359,36	\$ 5437,38	\$,	\$,
Total Pasivos de largo plazo	\$ 14814,81	\$ 10359,36	\$ 5437,38	\$,	\$,
TOTAL DE PASIVOS	\$ 15640,58	\$ 15398,12	\$ 15716,03	\$ 16882,91	\$ 24391,55
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 8077,68	\$ 8077,68	\$ 8077,68	\$ 8077,68	\$ 8077,68
Utilidad del Ejercicio	\$ 1624,59	\$ 9913,03	\$ 20221,79	\$ 33214,74	\$ 47986,94
Utilidades Retenidas	\$,	\$ 1624,59	\$ 11537,62	\$ 31759,41	\$ 64974,15
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 9702,27	\$ 19615,3	\$ 39837,1	\$ 73051,84	\$ 121038,78
TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 25342,85	\$ 35013,42	\$ 55553,13	\$ 89934,75	\$ 145430,33

5.9 Flujo de Caja

Tabla 28. Flujo de Caja Jama Express

RUBROS	PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA ANUAL					
	Inversión Inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO OPERACIONAL						
Ingresos Totales		\$ 116.995,00	\$ 136.416,17	\$ 159.061,25	\$ 185.465,42	\$ 216.252,68
(-) Egresos de efectivo		\$ 110.258,37	\$ 118.426,20	\$ 130.202,15	\$ 143.596,31	\$ 159.005,99
Gastos de operación		\$ 64.931,70	\$ 68.471,36	\$ 72.093,50	\$ 75.907,24	\$ 79.922,74
Gastos de administración		\$ 21.781,55	\$ 23.115,79	\$ 24.338,62	\$ 25.626,13	\$ 26.981,76
Gastos de ventas		\$ 23.545,12	\$ 26.013,28	\$ 28.731,28	\$ 31.784,28	\$ 35.218,59
Participación de trabajadores		\$ -	\$ 367,55	\$ 2.242,77	\$ 4.575,07	\$ 7.514,65
Impuesto a la renta		\$ -	\$ 458,22	\$ 2.795,98	\$ 5.703,58	\$ 9.368,26
(=) FLUJO NETO OPERACIONAL		\$ 6.736,63	\$ 17.989,97	\$ 28.859,11	\$ 41.869,12	\$ 57.246,70
FLUJO DE INVERSIÓN						
Ingresos de efectivo						
Ventas de activos fijos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Egresos de efectivo						
Compras de activos fijos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO DE INVERSIÓN		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE FINANCIAMIENTO						
Ingresos de efectivo						
PRESTAMOS RECIBIDOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Egresos de efectivo						
Pagos de préstamos o principal		\$ 4.033,12	\$ 4.455,44	\$ 4.921,98	\$ 5.437,38	\$ -
Pago de intereses		\$ 1.703,26	\$ 1.280,94	\$ 814,40	\$ 299,01	\$ -
(=) FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO		\$ (5.736,39)	\$ (5.736,39)	\$ (5.736,39)	\$ (5.736,39)	\$ -
FLUJO NETO DE CAJA		\$ (26.925,61)	\$ 1.000,25	\$ 12.253,58	\$ 23.122,72	\$ 36.132,73
						\$ 57.246,70

5.10 Evaluación Financiera: VAN, TIR y Recuperación de la inversión

EVALUACIÓN FINANCIERA

TASA DE DESCUENTO	12%	Costo de oportunidad, de dejar de invertir en otras opciones
VAN	\$ 49.679,07	Debido a que el VAN es > 0, se decide aprobar el proyecto por ser factible financieramente
TIR	51%	TIR > que la Tasa de Descuento, se decide aprobar el proyecto
B/C	\$ 1,85	Por cada dólar que se invierte en el proyecto, se genera \$1,85
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2,59 años	El período de recuperación es de 2,59 años, que equivale a 2 años y 7 meses.

5.11 Indicadores de rentabilidad

Tabla 29. Análisis de rentabilidad del proyecto

INDICADOR		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	Utilidad Bruta/ Ingresos Totales = %	44,50%	49,81%	54,68%	59,07%	63,04%
MARGEN NETO	Utilidad Neta / Ingresos Totales = %	1,39%	7,27%	12,71%	17,91%	22,19%
ROA (RETORNO SOBRE ACTIVOS)	Utilidad Neta / Activo Total = \$	0,06	0,28	0,36	0,37	0,33
ROE (RETORNO SOBRE CAPITAL)	Utilidad Neta / Capital = \$	0,20	1,23	2,50	4,11	5,94

5.12 Análisis de escenarios

OPTIMISTA: Con una condición del mercado en su mejor momento aunado a factores externos positivos como el apoyo gubernamental para la promoción turística, favorecería para que la utilidad del proyecto crezca generando más ventas que incrementen un 20% anual.

PESIMISTA: En el cuadro pesimista Jama es un lugar propenso a fenómenos naturales como el fenómeno del Niño que nos podría restringir la llegada de los turistas. En el caso posible de este acontecimiento las ventas serían de un 3% anual.

	PESIMISTA	ESPERADO	OPTIMISTA
TASA DE DESCUENTO	12%	12%	12%
VAN	\$ 4.415,59	\$ 49.679,07	\$ 126.254,21
TIR	17%	51%	84%
B/C	\$ 0,16	\$ 1,85	\$ 4,69
PERIODO DE RECUPERACIÓN	3,99 años	2,59 años	2,06 años

CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de este trabajo se pudo apreciar que el Ecuador es un país pleno de riqueza turística que todavía se desconoce, y que es propicio para realizar inversiones, que permitan ubicar al Cantón Jama como un destino turístico sustentable y sostenible.

El eje del desarrollo económico en la población está integrada por el comercio, agricultura, ganadería y pesca, mientras que el turismo aunque es considerado como un parte potencial a explotar pasa casi desapercibido, debido a los escasos conocimientos en esta área y por la falta de un lugar que se dedique a la promoción turística del Cantón por lo tanto se realizó el siguiente análisis

Basados en el estudio de mercado se establece que el grupo objetivo para este proyecto lo conforman los turistas que visitan el Cantón, las instituciones y habitantes de las ciudades de Quito, Santo Domingo, Guayaquil y la población de extranjeros que ingresan por la ciudades principales Quito y Guayaquil.

De acuerdo a lo analizado en las encuestas se establece que las personas sí están interesadas en los servicios de una Operadora en el Cantón y mucho mejor si se dedica al turismo aventura, lo cual representa una oportunidad de negocio.

El grupo objetivo siente mayor preferencia de viajar los fines de semana disponiendo de mayoritariamente entre 2 y 3 días para viajar sacando un equivalente y preferiblemente los fines de semana.

Todo lo necesario para la operación de los viajes y los equipos para el desarrollo de los paquetes deportes extremos son de excelente calidad para brindar al turista la seguridad necesaria. En cuanto al personal del que se dispondrá en la operadora, tendrá la debida capacitación y ésta será permanente para que el turista siempre tenga el mismo grado de satisfacción.

El impacto ambiental es muy bajo debido a que se manejará ecológicamente y poniendo en práctica todo lo aprendido, tratando de minimizar al máximo los posibles impactos que se presentasen y más motivando a la conservación de los espacios existentes

De acuerdo al estudio financiero presentado, el proyecto es factible financieramente.

RECOMENDACIONES

Se debe impulsar el presente proyecto para que los atractivos y el patrimonio natural y cultural se mantengan y mejoren

Este proyecto requiere del compromiso de la población para atender de mejor manera al turista y para multiplicar los servicios mediante la creación de emprendimientos complementarios.

La promoción se debe realizar sobre todo en los mercados de Quito y Guayaquil y además en Santo Domingo de los Tsáchilas.

Los tours que debe ofertar la empresa deben ser de uno, dos y hasta tres días pero tener información para quienes deseen pasar más tiempo en Jama

El tipo de turismo que conviene desarrollar en la operadora es el de aventura que incluirá el desarrollo de deportes, actividades rurales y visitas culturales.

Poner en marcha el negocio tomando en cuenta todas las previsiones ecológicas y buscando el involucramiento de la población local en las diversas actividades.

Referencia Bibliográfica

- Acerenza, M. A. (1999). *Administración del Turismo* (6 ed.). México.
- Águeda, E. (2008). *Principios de Marketing*. Madrid: ESIC 3 edición.
- Baena, V. (2010), *Instrumentos de Marketing. Decisiones sobre Productos, Precio, distribución, comunicación y marketing directo*. Barcelona. UOC.
- Barreno, L. (2005). *Manual de formulación y evaluación de proyectos*. Quito. CODEU
- Beaufond, R. (2006). *Marketing Turístico: Un enfoque digital estratégico integrado*. Guayana.
- Boullon, R. (1997). *Planificación del espacio turístico*. Mexico: Trillas.
- Coppiano, E. D. (2012). *Jama desarrollo sostenido*, págs. 5-6.
- Crosby A. (2000). *Desarrollo y Gestión del turismo en áreas rurales y naturales*. Madrid: Forum Natura.
- De Arrilaga, J. (1955).
- De la Torre, Ó. (1992). *El Turismo. Fenómeno Social*. México.
- De Nebrija, A. (2009). *Estadística Descriptiva*. Murcia.
- Fraile, Daniel (2009). *Aspectos Tecnológicos y económicos de la electrificación rural*. Quito.
- Galindo Ruiz, C. (2006). *Manual para la creación de Empresas*. Bogotá: Ecoe
- Haulot, A. (1991). *Turismo Social*. México: Trillas 2002.
- Hunziker, W., & Krapf, K. (1942).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Inec*. Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/Jama>
- Municipio de Jama. (2007). *Desarrollo del turismo en el canton Jama*. Ecuador.
- Lacosta, A. (2001). *Los Deportes de Aventura y su incidencia en el desarrollo turístico*. Zaragoza.
- Manabí Noticias, L. (2012). *Canton Jama Rincon del Eden en Manabi*. Obtenido de <http://manabinoticiasenlinea.blogspot.com>

- Medina, M. (2011). *Foro del Saber Ciudadano* . Obtenido de <http://www.farodelsaber.org>
- Municipio del Cantón Jama (2012). *Información Básica del Cantón Jama*. Ecuador.
- Municipio del Cantón Jama. (2007). *Desarrollo del turismo en el cantón Jama*. Jama.
- Municipio del Cantón Sucre. (2011). *Destinos Encantadores de mi tierra*.
- Norma, O. (2002). *Turismo Aventura*. Mexico.
- Superintendencia de Compañías (2012). *Creación de Empresa PYMES*: Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec>
- Torres, F. (1998). *Característica del Turismo y Hotelería*. Ambato .
- Zambrano, J. B. (2009). *Jama y Cojimies en busca de Playa Verde* , págs. 3-4.
- Zapata, O. (2006). *Herramientas para elaborar tesis e investigaciones sociodeductivas*. Mexico. Pax.

Anexo 1

Requisitos para la constitución de una agencia operadora de turismo

Antes de iniciar a operar cualquier empresa debe cumplir con una serie de requisitos y para este caso son los siguientes:

- a. Ministerio de Turismo**
- b. Municipio del Cantón Jama**
- c. Sri (Servicios de Rentas Internas)**
- d. Dirección Provincial de Salud**

SEGÚN EL SRI LAS AGENCIAS SE PUEDEN CONSTITUIR CÓMO:

SOCIEDADES BAJO EL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE
COMPAÑÍAS

Formulario RUC – 01 – A y RUC – 01 – B suscritos por el representante legal

Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil

Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.

Original y copias de la cédula de identidad o ciudadanía y del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal o pasaporte y visa (para extranjeros)

Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la superintendencia de compañías.

Dirección del lugar donde funciona la sociedad y / o sus establecimientos:
Original y copia de la planillas de luz, agua o teléfono, o pago del Impuesto Predial (año actual) a nombre del Rep. Legal/socio/accionista máximo de tres meses atrás desde la fecha de emisión (no Servipagos); contrato de arrendamiento; adjuntar carta de Cesión en el caso de ser cedido de manera

gratuita.

SOCIEDADES CIVILES Y COMERCIALES
Formulario RUC – 01 – A y RUC – 01 – B suscritos por el representante legal
Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil
Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
Original y copias de la cédula de identidad o ciudadanía y del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal o pasaporte y visa (para extranjeros)
Por inscripción o actualización tardía: copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa.
Presentar carta suscrita por el contador y copia de la cedula del contador.

SOLICITUD DE REGISTRO PARA AGENCIAS DE VIAJE



REQUISITOS SEGÚN EL MINISTERIO DE TURISMO

.....a.....de.....del 20.....

Yo,....., en calidad de Representante Legal de la Empresa....., solicito al señor Ministro de Turismo, se digne de conformidad con las disposiciones legales vigentes, Clasificar y Registrar a mi establecimiento, cuyas características son las siguientes:

Razón social (Persona Jurídica):

Denominación:.....

Ubicación:.....

.....

Provincia

Cantón

Ciudad

.....

.....

Calle

N°.

Transversal

Sector

N°.

Teléfono

Fecha constitución:

.....

Registro Único de

Contribuyentes:.....

Monto de

Inversión:.....

...

Número de

empleados:.....

Tipo de Agencia: Internacional..... Operadora..... Mayorista.....

Internacional y Operadora (DUALIDAD).....

Atentamente,

REPRESENTANTE LEGAL

Copia **certificada** de la escritura pública de la constitución de la compañía y del aumento del capital o reformas de estatutos, si los hubiere, tratándose de personas jurídicas;

Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito, de la persona jurídica solicitante

Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento

Quito: Av. República 396 y Diego de Almagro Edif. Forum

Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif.
Gobierno del litoral

Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acrópolis

- Registro Único de Contribuyentes R.U.C.

- Justificación del Activo Real, mediante la declaración de responsabilidad efectuada por el representante legal de la compañía, y conforme con lo que se indica a continuación:

Para agencias de viajes mayoristas, el equivalente a **cuatro mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a setecientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de América, por cada sucursal a partir de la segunda; y,

Para agencias de viajes internacionales, el equivalente es de **seis mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda; y,

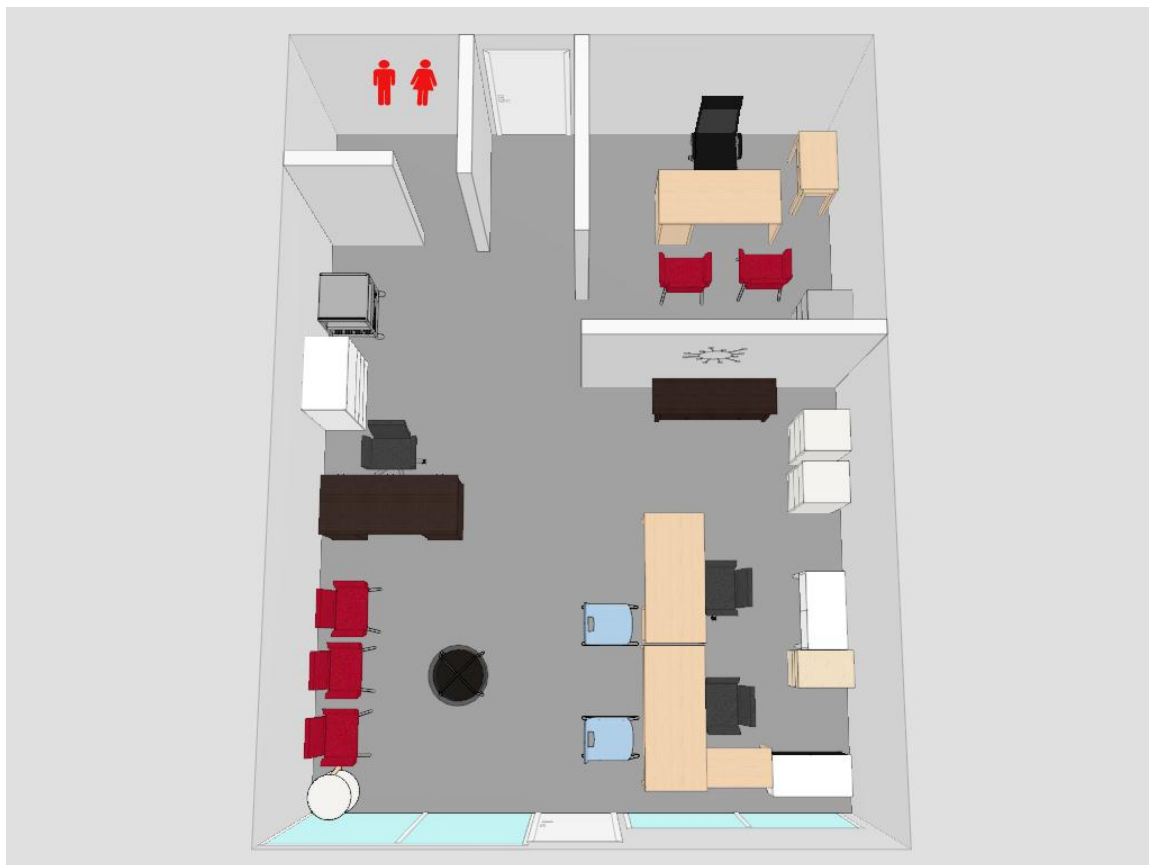
Para agencias de viajes operadoras, el equivalente es de **ocho mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil quinientos dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda.

- Nómina del personal, hoja de vida y copia del título académico del representante legal. Cuando el representante legal de la compañía no posea título académico a nivel superior o la experiencia continua de por lo menos seis años a nivel ejecutivo en actividades turísticas, la agencia de viajes deberá contratar una persona permanente que cubra el requisito de capacitación profesional en el manejo de este tipo de empresas turísticas, con una experiencia mínima de seis años a nivel ejecutivo o el título académico de empresas turísticas o sus equivalentes.
- Contrato de arrendamiento o pago predial del local donde va a operar.
- Formulario de declaración del UNO POR MIL sobre Activos Fijos (MINTUR)

NOTA: Los locales destinados para el funcionamiento de agencias de viajes deberán contar un área mínima de 30 mts ² (Treinta metros cuadrados) independiente de otra actividad comercial.
--

Anexo 2

Plano de la oficina



Anexo 3

Equipos y Enceres.

EQUIPOS Y ENSERES DE OFICINA Y VARIOS

RUBRO	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Escritorio de oficina 1.50x 1.60	2	\$450,00	\$900,00
Archivadores	2	\$120,00	\$240,00
Muebles de Oficina cuero doble azul	2	\$180,00	\$360,00
Sillon de Gerencia	1	\$250,00	\$250,00
Silla de Oficina giratoria	1	\$81,00	\$81,00
Escritorio Counter madera	1	\$300,00	\$300,00
Organizador de Correspondencia	1	\$35,00	\$35,00
Revistero	1	\$32,00	\$32,00
Lavabo	1	\$20,00	\$20,00
TOTAL			\$2.218,00

EQUIPOS DE CÓMPUTO

RUBRO	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Computadora de escritorio todo en 1 Hp	1	\$889,00	\$889,00
Impresora CANON 3 en 1 mp250	1	\$84,00	\$84,00
Teléfono inalámbrico UNIDEN	1	\$80,00	\$80,00
Fax Panasonic	1	\$110,00	\$110,00
Gps Garmin Etrex Legend Hcx Resiste Al Agua Pantalla Color	2	\$264,00	\$528,00
Impresora Matricial Epson xl76	1	\$60,00	\$60,00
Sistema de Tinta continua para Impresora Canon mp250	1	\$35,00	\$35,00
Computadora Portátil TOSHIBA 14`	1	\$987,00	\$987,00
TOTAL DE EQUIPOS DE CÓMPUTO			\$2.773,00

INVERSIÓN EN SUMINISTROS DE PREOPERACION

RUBRO	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Casco Metolius Para Actividades De Montaña	20	\$60,00	\$1.200,00
Arnes para Descenso "CAYON"	5	\$149,50	\$747,50
Piraña para Arnes (Descendedor)	5	\$38,00	\$190,00
Mosqueton en forma de Esfera	10	\$23,00	\$230,00
Cuerda Estatica (PETZL) 11mm	30	\$3,80	\$114,00
HUIT (Descendedor dinamico)	5	\$18,50	\$92,50
Poleas de Placas FIXE	10	\$27,00	\$270,00
Kayak para Mar y Lagos	2	\$548,78	\$1.097,56
Carpa COLEMAN (4paxs)	5	\$160,00	\$800,00
Carpa COLEMAN (5 a 6 paxs) tipo domo	5	\$180,00	\$900,00
Lamparas COLEMAN	4	\$85,00	\$340,00
Parasail	2	\$1.325,00	\$2.650,00
Chalecos Salvavidas	6	\$45,00	\$270,00
Equipos de Snorkel	8	\$35,00	\$280,00
Aletas	16	\$25,00	\$400,00
Bicicleta De Montaña Alien, Aluminio, Shimano	15	\$187,00	\$2.805,00
Pares de Guantes de Multifuncion Aurik	20	\$8,00	\$160,00
Equipos para Primeros Auxilios	1	\$220,00	\$220,00
TOTAL			\$ 12.766,56