

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

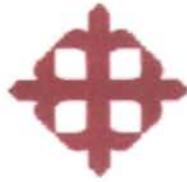
CARRERA DE INGENIERIA EN HOTELERIA Y TURISMO

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACION

“EMPRESA DE PUNTO DE INFORMACIÓN TURISTICA EN
EL AEROPUERTO INTERNACIONAL JOSE JOAQUIN DE
OLMEDO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

JENNIFER VALLEJO SAA

Guayaquil, 09 de diciembre de 2011



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERIA EN HOTELERIA Y TURISMO

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
TURISTICAS Y HOTELERAS

“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
PUNTOS DE INFORMACIÓN TURISTICA EN EL
AEROPUERTO INTERNACIONAL JOSE JOAQUIN DE
OLMEDO DE LA CIUDAD DE GUAYQUIL”

JENNIFER VALLEJO SAA
TUTOR: ING. SAID DIEZ FARHAT, MBA

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios:

A mi madre, por brindado su apoyo incondicional y a quien debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica.

Agradezco y sobre todo a mi padre que no está físicamente conmigo pero me guía desde el cielo y bendice mi camino. De ellos es este triunfo y para ellos es todo mi agradecimiento.

A todas aquellas personas quienes han contribuido de manera valiosa en la realización de mi tesis de graduación con su profesionalismo y ayuda desinteresada. A todos nuestros profesores que han aportado enormemente en nuestra formación universitaria, una vez más gracias.

A mi director de tesis, Ingeniero Said Diez Farhat por su confianza y apoyo en nuestra investigación.

G R A C I A S

08 Diciembre de 2011

INDICE

1 CAPITULO

1.1 Resumen Ejecutivo	1-2
1.2 Objetivos	3
1.2.1 Objetivo General	3
1.2.2 Objetivo Especifico	3
1.3 Presentación Institucional de la Empresa	3
1.3.1 La Oportunidad	3
1.3.2 Misión	4
1.3.3 Visión	4
1.3.4 Logo	4
1.3.5 Slogan	4
1.3.6 Responsabilidades	4
1.3.7 Valores Corporativos	5
1.3.8 Descripción de la empresa	5
1.3.9 Organigrama	5
1.4 Diagnostico	6
1.4.1 Planteamiento del problema	6
2 CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO	7
2.1 Justificación	7
2.2 Enfoque Teórico – Metodológico del Proyecto	8 - 9
2.2.1 Marco Teórico	8
2.2.2 Metodología	9
2.2.3 Objetivo	9
3 CAPÍTULO: ESTUDIO DE MERCADO	10
3.1 Descripción Del Servicio	10
3.2 Análisis De Fuerzas Competitivas De Porter	10
3.3 Político	11
3.4 Económico	11 - 15
3.5 Social	16 - 20
3.5.1 Migraciones	16
3.5.2 Refugiados	16

3.5.3 Trafico de drogas	16
3.5.4 Tasa de crecimiento poblacional en Ecuador	16
3.5.5 Pobreza	17
3.5.6 Analfabetismo	18
3.5.7 Índice de natalidad	19
3.5.8 Tecnológico	19 - 20
3.6 Análisis Foda	20
3.6.1 Fortalezas	20
3.6.2 Oportunidades	20
3.6.3 Debilidades	21
3.6.4 Amenazas	21
3.7 Análisis del Mercado	21
3.7.1 Descripción del Mercado	21 - 22
3.7.2 Rivalidad Competitiva	23
3.7.3 Análisis Clientes	24
3.7.4 Segmentación del mercado	24
4 CAPITULO: LA EMPRESA, SUS PRODUCTOS Y SU ESTRATEGIA	
4.1 Introducción	25
4.2 Servicios	25
4.3 Análisis Situacional	25 - 26
4.4 Estrategias del Marketing	27
4.5 Objetivos del Marketing	28
4.5.1 Información de la Suscripción	29
4.6 Mercado Meta	29
4.7 Posicionamiento	29
4.8 Marketing Mix	29
4.8.1 Servicio	29
4.8.2 Precio	30
4.8.3 Plaza	31
4.8.4 Promoción	31
4.9 Investigación de mercado	31
4.9.1 Encuestas	32 - 33
4.9.2 Estadísticas de las encuestas	34 - 41
4.10 Programas de Acción	42

4.11 Presupuesto	42
4.12 Control	42
5 CAPÍTULO: PLAN DE OPERACIONES	43
5.1 Estructura	43
5.2 Días y horarios de funcionamiento	43 - 44
5.3 Requisitos para la apertura del Counter	44
5.3 Diagrama de flujo	45
5.4 Infraestructura y Equipos a utilizar	46
5.5 Perfil de función de empleados	47
5.5.1 Descripción del Perfil Asistente	47
5.5.2 Descripción del perfil del Vendedor	48
5.5.3 Descripción del perfil del Contador	48
5.6 Manual de Funciones	49
5.6.1 Manual de Funciones para Asistentes	49 - 50
5.7 Política de Calidad	51
5.8 Normas de Higiene	51
5.8.1 Almacenaje y distribución de Basura	51
5.9 Plan de Evacuación	52 - 53
5.10 Plan de Contingencia	53 - 54
5.11 Cronograma del Proyecto	55 - 57
6 CAPÍTULO: PLAN FINANCIERO	58
6.1 Salario de los colaboradores	59
6.1.1 Proyección de Gastos Mensuales	60
6.1.2 Proyección Gastos Anuales	61
6.2 Presupuestario de Activos	61 - 62
6.3 Depreciación	63
6.4 Balance Inicial	63
6.5 Préstamo Bancario – Tabla de Amortización	64 - 65
6.6 Presupuesto de Venta	66
6.7 Estado de Pérdidas y Ganancias	67
6.8 Presupuesto Anual Costos y Gastos	68
6.9 Flujo de Caja	69
6.10 Balance General	70
6.11 Ratios Financieros	71

7. Conclusiones	72
8. Recomendaciones	73
Bibliografía	74
Anexos	75
Anexo 1. Base de datos – Sectores Turísticos	76 - 88
Anexo 2. Cotización Arte Gráfica	89 - 92

1.1 RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto está orientado en crear un Punto de Información Turística con el fin de brindar a los visitantes, sean estos nacionales y extranjeros, asesoría personalizada de los atractivos turísticos, alojamiento, restaurantes, guías turísticas, servicios de transportes y demás asistencias que los pasajeros requieran de tal manera que su estadía en nuestro país sea placentera

En la actualidad gran cantidad de pasajeros prefieren realizar un viaje a un determinado destino planificándolo en base a las alternativas que el lugar ofrezca. En otros casos los turistas viajan con paquetes todo incluido teniendo como horas libre de shopping, para ellos se recomendaría una guía extensa de restaurantes lo cual elegirá cual de ellos prefiera siempre con nuestra asesoría.

La propuesta del punto de información es incentivar el turismo en nuestro país dando a conocer de manera explícita los lugares que los clientes deseen visitar.

Existen infinitas razones para visitar Ecuador, a continuación detallo las más convincentes:

- Cuatro regiones en el mismo país: aunque relativamente pequeño, Ecuador posee el tesoro mundial de las islas de Galápagos, la calidad y verde costa del Pacífico, la majestuosa cordillera de los Andes y la Selva Tropical Amazónica.
- Un paraíso para los amantes de la naturaleza: Ecuador es uno de los 17 países en el mundo clasificados como "megadiversos" por la UNESCO, con una increíble variedad de aves, mamíferos y orquídeas. De hecho, el Ecuador es el país más mega diverso por kilómetro cuadrado en la Isita.
- Diversidad étnica: hogar de 17 grupos indígenas distintos, así como de 27 grupos étnicos, muchos de los cuales conservan su lenguaje, sus tradiciones y vestimenta notablemente. Ecuador es una maravilla multicultural.

- El sueño de un observador de aves, convertido en realidad: con 1.640 especies de aves y 132 especies de colibríes, Ecuador es, sin duda, uno de los mejores destinos para la observación de aves.
- Geografía e historia: con haciendas históricas, museos etnográficos, galerías de arte, y el monumento a la mitad del mundo, Ecuador posee un legado histórico fascinante.
 - Cocina única y deliciosa
 - Las islas de Galápagos: reconocida en el año 1978 como patrimonio de la humanidad de la UNESCO, el archipiélago es hogar de un paisaje volcánico sorprendente, aguas cristalinas y cientos de especies endémicas.
 - Clima de primavera constante: Ecuador goza de las condiciones de un clima moderado de primavera a lo largo de todo el año, creando un ambiente ideal para el florecimiento de la flora y fauna del país, y para que su gente disfrute de un estilo de vida relajado.
 - Fácil para viajar: 12 aerolíneas viajan hacia Ecuador, así como varias aerolíneas domésticas recorren el país en pocos menos de 45 minutos, la red de transporte local es confiable.
 - Para todos los gustos: Ecuador tiene mucho que ofrecer casi para cualquier tipo de viajero, desde lo más aventureros, aficionados a la historia, recién casados, familias y aquellos que buscan aprender español en un ambiente cómodo. Ecuador y Galápagos lo tiene todo.

Por las características antes mencionada estamos completamente seguros que nuestra propuesta del punto de información será todo un éxito, ya que los profesionales que atenderán serán capacitados trimestralmente con el fin de mejorar el servicio que todo visitante se merece.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Crear una empresa que ofrezca puntos de información turística.

1.2.2 Objetivos Específicos

Afiliar a 100 empresas de los diferentes sectores turísticos de la ciudad.

Atender al 70% de extranjeros que utilicen el aeropuerto internacional José Joaquín de Olmedo.

Obtener una rentabilidad del 50% sobre la inversión al primer año.

1.3 PRESENTACION INSTITUCIONAL DE LA EMPRESA

1.3.1 La Oportunidad

Ser únicos en el mercado

Ser Atendidos por informadores profesionales formados en el área turística, bilingües, con capacidad para resolver las inquietudes de los visitantes las 24 horas los 365 días del año.

Contar con amplio material promocional turístico y cartográfico producido por el Ministerio de Turismo y los sectores afiliados.

Mantener toda la documentación y folletos de los diferentes eventos desarrollados por las entidades del sector turístico, cultural y deportivo.

Oportunidad para difundir el turismo en nuestro país.

Compartir experiencias e intercambiar así como también ofrece oportunidades de empleo.

1.3.2 Misión

A través de la asistencia brindada, lograr la satisfacción de nuestros visitantes atendiendo sus requerimientos y ofreciendo otras alternativas de acuerdo a sus necesidades

1.3.3 Visión

Ser reconocido a nivel Nacional como pioneros, ofreciendo un servicio personalizado y dando a conocer todos los sectores turísticos que ofrece nuestro país.

1.3.4 Logo



1.3.5 Slogan

Ecuador tu mejor opción

1.3.6 Responsabilidades

Asistir a los pasajeros/usuarios en sus interrogantes acerca de nuestro país ofreciendo una atención eficaz.

Interactuar con el usuario mediante una atención personalizada, de modo tal que podamos conocer sus opiniones y necesidades.

1.3.7 Valores Corporativos

Cordialidad
Respeto
Puntualidad
Honestidad

1.3.8 Descripción de la empresa

Razón Social:

Empresa de Información Turística en Aeropuertos

Nombre Comercial:

Punto de Información Turística

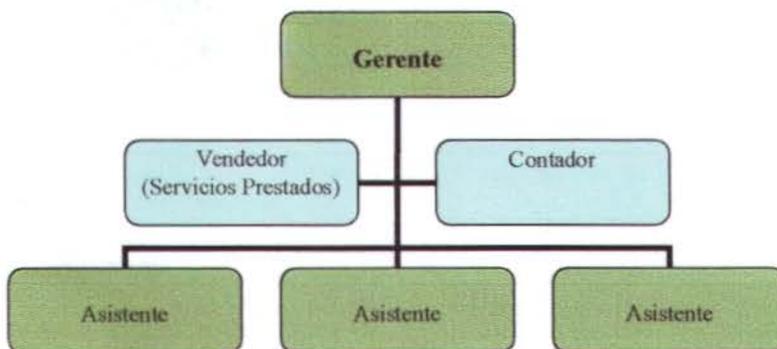
Lugar y Fecha de Constitución:

Guayaquil - Diciembre

Fecha de inicio de operación:

15 de Enero 2011

1.3.9 Organigrama de la empresa



Cuadro de Accionistas

Existe solo un propietario del punto de información turística

1.4 DIAGNOSTICO

1.4.1 Planteamiento del Problema/Necesidad a Solucionar

A pesar de contar con un aeropuerto muy acogedor y tener algunos logros por la ACI (Consejo Internacional de Aeropuertos), encargados de publicar y comunicar anualmente a nivel mundial, los aeropuertos ganadores con relación a la percepción de los usuarios sobre los diferentes servicios que se prestan en los predios aeroportuarios, lamentablemente el aeropuerto de nuestra ciudad carece de un stand de información turística dirigido especialmente al visitante, si bien es cierto que una de las áreas de TAGSA¹ es el departamento de atención al cliente el cual es un stand dirigido a consulta de vuelos de salidas y arribos e información de las aerolíneas en general y entidades estatales.

En base a la experiencia en el área de atención al cliente y la alta demanda de información que los mismos requieren nació la idea de crear una isla en la cual los visitantes puedan despejar todas las dudas y obtener una atención personalizada ofreciendo varias alternativas de tal manera que su estadía sea inolvidable.

¹ Terminal aeroportuaria de Guayaquil S.A.

2 CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO

2.1 Justificación

La promoción de los sectores turísticos es importante para nuestro medio ya que protege y mejora las oportunidades del futuro. Creado con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros visitantes y a la vez que respeten la integridad cultural, la variedad en la gastronomía, nuestros puntos turísticos y la biodiversidad de flora y fauna que nuestro puede ofrecer.

El proyecto está orientado en crear un Punto de Información Turística con el fin de brindar a los visitantes, sean estos nacionales y extranjeros una extensa guía de los atractivos turísticos, alojamiento en todo el país, restaurantes, guías turísticas, servicios de transportes y demás asistencias que los pasajeros requieran de tal manera que su estadía en nuestro país sea placentera.

El punto de información turística se encontrara ubicado en un lugar estratégico en el Aeropuerto Intemacional José Joaquín de Olmedo en el (Hall de Arribo Internacional) y a futuro en el aeropuerto internacional Mariscal Sucre.

La inversión seria únicamente para la construcción de la isla de infomación turística, la folletería será proporcionada por los sectores turísticos afiliados, también contaremos con una página web amigable de tal manera que nuestros proveedores se encuentren informados y así detectar las necesidades de los viajeros de modo tal que se puedan implementar otras alternativas para mejorar cada punto afiliado.

El Stand de infomación no tiene competidores por lo que será fácil que los visitantes se acerquen a consultar datos turísticos, el inconveniente será que los puntos afiliados ofrezcan sus productos/servicios de acuerdo a lo previamente establecido.

La finalidad del proyecto es fomentar el turismo en nuestra ciudad brindando comodidad al turista, incrementar la producción en los sectores involucrados y así también generar ingresos para el creador del proyecto.

El servicio será personalizado con profesionales del área, ya que es nuevo e innovador. Nuestro mercado es para todo tipo de visitantes por lo que contaremos con diferentes alternativas.

2.2 ENFOQUE TEÓRICO – METODOLÓGICO DEL PROYECTO

2.2.1 Marco Teórico

El crecimiento del turismo de una manera desmedida que afecta alarmantemente a la ecología de los lugares y sus pobladores se estaba convirtiendo en una industria a gran escala con las mismas consecuencias y características que una fábrica o una empresa agrícola, sin medir las consecuencias ni daños, con el único propósito de ganar dinero (Sweeting, J. et al, 1999).

Es por esta razón que a la década de los noventa, en el siglo pasado, una gran cantidad de entidades mundiales, como por ejemplo, ONG, el sector privado y los propios gobiernos emprendieron iniciativas para incrementar un tipo de turismo sostenible, como una industria que económicamente sea rentable y que a su vez este más enfocada a la protección de los recursos naturales sin dejar a un lado la parte social (Sweeting, J. et al, 1999).

Los países industrializados son parte importante del avance del sector turístico y eco turístico, ya que son los países que se estabilizaron económicamente desde hace años por lo que su industria ha ido creciendo notablemente. Lo cual tuvo como efecto el aumento del nivel de vida de sus pobladores, con el consecuente incremento de su poder adquisitivo, y el resultado sobre una mayor inversión extranjera en países en vías de desarrollo y especial riqueza de biodiversidad; esto ha motivado también un aumento en la migración de pobladores procedentes de estos países como promotores de este tipo de turismo. (Sweeting, J. et al, 1999)

2.2.2 Metodología

Para la creación del proyecto se ha decidido realizar un estudio en el que permita describir, explicar, evaluar y predecir la opinión de los turistas y sus necesidades.

El estudio para el proceso de planificación que se hará será del modo Cualitativo, debido a que se encargará del análisis, y actitudes del mercado hacia nuestro producto. Se incluirán preguntas abiertas y cerradas en la entrevistas para el acceso al mercado.

El método a emplearse será el de Investigación-Acción debido a que se unirá, mediante la investigación, los conocimientos y expectativas dentro del área a realizar el proyecto para lograr así la unión teórico-práctica de las diversas actividades y el entorno.

Este instrumento será de suma importancia para aumentar la demanda de turistas, teniendo así una visión de conocimiento y concepción clara de las diferentes acciones a realizar.

2.2.3 Objetivo

Brindar de manera gratuita, a los visitantes nacionales y extranjeros y a los residentes, información turística sobre la ciudad capital, al igual que sobre la oferta de atractivos y posibilidades de actividades culturales, deportivas, recreativas que ofrece la ciudad y su entorno regional.

3 CAPÍTULO: ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Descripción Del Servicio

Proponer varias alternativas turísticas tales como:

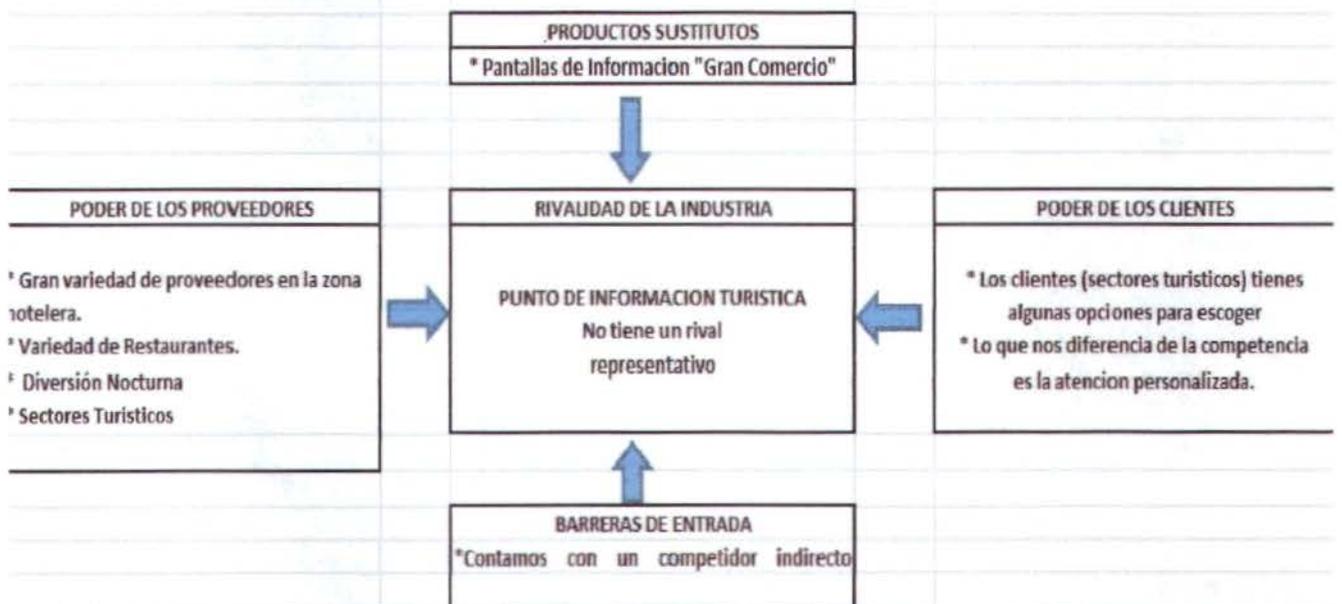
- Restaurantes
- Bares
- Hospedajes
- Atractivos turísticos

Ofrecer un servicio gratuito y de calidad, satisfaciendo los requerimientos y expectativas de nuestros visitantes.

3.2 Análisis De Fuerzas Competitivas De Porter

PUNTO DE INFORMACION TURISTICA

ANALISIS PORTER



Conclusion: Este mercado es atractivo, porque aún no ha sido explotado, además porque cuatro de sus Fuerzas son Bajas y la Fuerza restante es Media.

ANALISIS PEST

3.3. Político

Falta de Democracia en el Ecuador.

Ecuador espera en este año, consolidar sus relaciones diplomáticas y comerciales con los países de Asia y Oriente Medio, sin descuidar sus lazos con las naciones Latinoamericanas.

La relación de Ecuador con la Unión Europea en la actualidad es fructífera y sobre todo constructiva.

Con respecto al régimen laboral tenemos que se ha establecido como Ley, afiliar al Seguro Social, a todos los trabajadores de las empresas.

Ecuador sufrió una crisis política el 30 de Septiembre del 2010, por la sublevación policial y militar, en medida de protesta por la aprobación de la Ley de Servicio Público, aprobada un día anterior. Esta ley era una reforma laboral que afectaba a los policías.

3.4 Económico

Sin duda es el país de la mega diversidad y posiblemente uno de los más ricos del planeta, pues gracias a sus grandes contrastes, en su pequeño territorio conjuga cuatro regiones naturales que ofrecen una inmensidad de suelos, climas, montañas, páramos, playas, islas y selva, que a la vez constituyen el hogar de miles de especies de flora y fauna. Pero el Ecuador no sólo es rico en naturaleza también es rico en su gente, pues su territorio es padre de 14 nacionalidades indígenas con costumbres, idiomas y tradiciones múltiples.

Solo como muestra de la increíble flora más de 10 mil especies de plantas existen en la Serranía ecuatoriana, 8 200 especies vegetales de la Amazonia, de las que 2 725 pertenecen al grupo de las orquídeas y a las que se suman 600 especies

nativas de la Región Insular. Así mismo Ecuador es dueño del 8% de las especies animales y 18% de las aves del planeta.

Con el fin de proteger espacios naturales el Estado ecuatoriano ha declarado la existencia de 10 parques nacionales, 14 reservas naturales y un refugio silvestre, todos protegidos por el gobierno.

En 2011 Ecuador destinará 5 millones de dólares para promocionarse en las ferias internacionales, informó el Ministerio de Turismo (Mintur) por medio de un comunicado.

La Agencia de Noticias ANDES publica que dicho documento indica que con esta inversión se apunta a mostrar la oferta turística natural y cultural del país, en conjunto con el sector privado y público a través de un espacio que permita difundir las bondades turísticas del país y que permita posicionar la nueva marca país con su slogan "Ecuador ama la vida" dentro de los mercados internacionales.

Esta marca según el Mintur capturó la atención de profesionales del turismo que participaron en la XXXI edición de la Feria Internacional de Turismo "FITUR 2011", desarrollada en Madrid, España.

Según el cronograma del Ministerio, Ecuador participará en 2011 en 13 ferias internacionales en países de Latinoamérica, Europa y Asia. Las ferias permiten la participación de un grupo objetivo compuesto por: agencias de viajes, asociaciones gremiales, compañías aéreas, cruceros, empresas de apoyo logístico, empresas de turismo científico, escuelas de formación turístico, medios de comunicación, hoteles, organismos nacionales e internacionales de turismo.

En ese sentido, la Subsecretaria de Promoción Turística del Ministerio trabaja en las ferias internacionales para establecer contactos con clientes potenciales e intermediarios en los mercados emisores, así como las relaciones con prensa y los medios masivos.

Actualmente, la estrategia del Ecuador es concentrarse en los principales mercados emisores, tales como Norteamérica, Europa, Mercosur y Países Vecinos

(Colombia y Perú). Igualmente, se apunta a los nichos de mercado específico, como por ejemplo: surf, buceo, crucero, entre otros.

La promoción turística focalizada, dirigida a segmentos de mercado, es lo que recomienda el Plan de Marketing Turístico del Ecuador (PIMTE), que se basa en todas las acciones de promoción y el presupuesto asignado para promoción e innovación del país.

Este año el turismo ecuatoriano arrancó con cifras positivas al registrar en enero un incremento de visitantes del 9,83%, con relación a enero del año anterior. En enero de este año llegaron al país un total de 105.541 visitantes, mientras que en igual período, en 2009 la cifra se ubicó en 96.062 extranjeros.

Entre los principales mercados emisores registrados en el mes de enero de 2011 se encuentran: Colombia, Estados Unidos y Perú, con una importante participación porcentual del 26,68%, 17,23% y 15,13% en su orden, y mercados tales como España, y Alemania que contribuyen con las llegadas al país, con valores relativos de: 4,67% y 1,87% respectivamente. (Fuente: EFE)

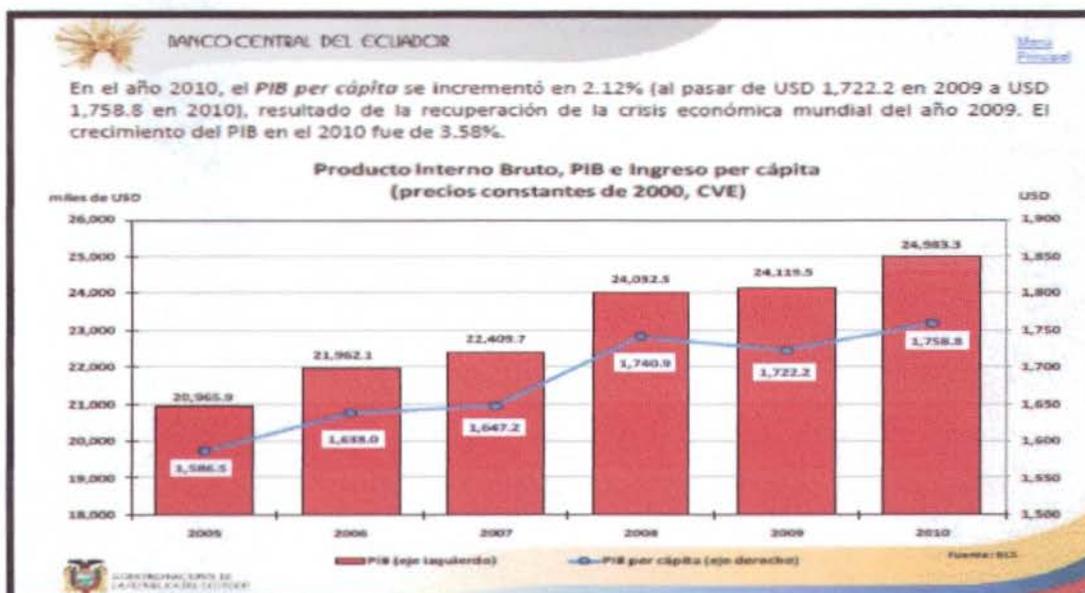


Ecuador, el miembro más pequeño de la OPEP², extrajo unos 479.000 barriles por día (b/d) de crudo entre enero y agosto de 2010, de los cuales exportó 332.000 b/d, recibiendo 5.670 millones de dólares (a una cotización promedio de 70,23 dólares por barril).

Es absolutamente razonable" el precio del petróleo ecuatoriano estimado en este año tenemos una economía en muy buen estado y la parte fiscal se encuentra en perfectas condiciones.

La inflación que se registró en el 2010 (3,33%) es similar a la del 2007 (3,32%), antes de la crisis internacional y en el 2008 hubo un alto crecimiento de los precios (8,83%), que "crecieron con mayor rapidez", mientras que en 2009 (4,31%) hubo una desaceleración en el incremento de los precios y en el 2010 (3,33%) tendieron a estabilizarse.

La proyección inflacionaria para 2011 es de 3,69%, es probable que este año se mantenga el mismo promedio del 2010 (3,33%) porque el país tiene estabilidad de precios y se está demostrando que Ecuador está volviendo a los niveles previos a la crisis.



² Organización de países exportadores de petróleo.



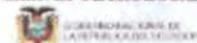
La producción nacional de crudo registra un incremento de 7.0% a marzo de 2011 con respecto al mismo mes de 2010. Las Empresas Públicas presentan un aumento de su producción en 28.9%, como efecto de la absorción por parte de EP Petroecuador y Petroamazonas EP de algunos campos que operaban las Compañías Privadas, las mismas que dejaron el país en noviembre de 2010 a propósito de los cambios en las modalidades de contrato implementadas por el Gobierno Nacional; aspecto que también repercutió para que éstas presenten una caída de 24.8%, en el igual periodo de análisis.

Producción Petrolera

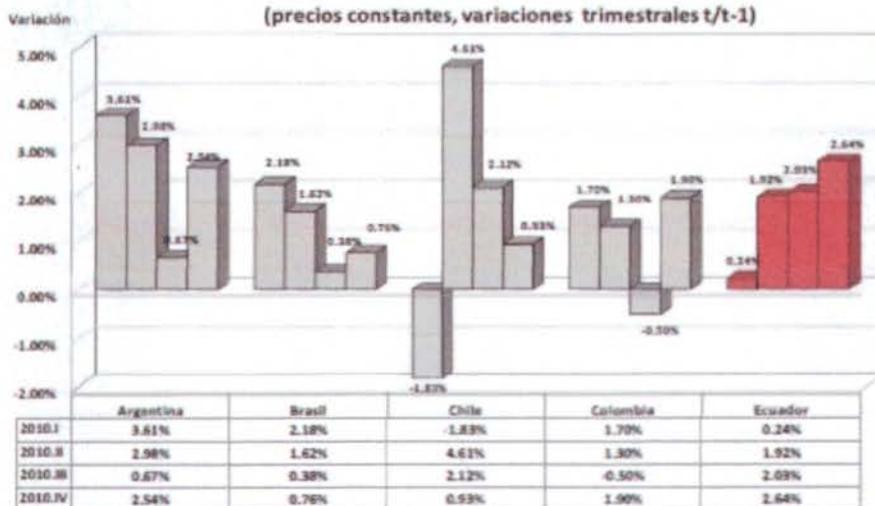
	Millones de Barriles						Tasa de Crecimiento			
	Ene - Dic		Enero - Marzo				Ene - Dic		Enero - Marzo	
	2008	2009	2010	2009	2010	2011	2009/2008	2010/2009	2010/2009	2011/2010
Producción Nacional Crudo en Campo	185	177	177	45	42	48	-4.0%	0.0%	-5.9%	7.0%
Empresas Públicas	95	103	110	25	25	32	5.3%	7.0%	-1.4%	28.9%
EP Petroecuador (Petroproducción)	63	64	50	16	12	14	1.2%	-21.9%	-27.6%	15.2%
Petroamazonas EP (B15)	35	36	42	9	9	14	4.1%	15.5%	-4.5%	65.5%
Operadora Río Napo (Sachá)	0	3	19	0	5	4	0.0%	515.2%	0.0%	-5.1%
Compañías Privadas (excl. B15)	87	75	67	20	17	13	-14.4%	-9.6%	-11.7%	-24.8%

	Miles de Barriles					
	Ene - Dic		Enero - Marzo			
	2008	2009	2010	2009	2010	2011
Producción Prom Diaria Crudo en Campo	505	456	456	505	470	503
Empresas Públicas	267	282	301	282	278	356
EP Petroecuador (Petroproducción)	172	174	136	101	131	151
Petroamazonas EP (B15)	95	99	115	101	96	189
Operadora Río Napo (Sachá)	0	8	51	0	51	46
Compañías Privadas (excl. B15)	235	205	165	210	192	145

Fuente: EP PETROECUADOR

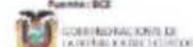


En el cuarto trimestre de 2010, el Ecuador registró un crecimiento trimestral del PIB de 2.64%, uno de los mejores resultados entre las principales economías latinoamericanas comparables*.

Países de Latinoamérica*: Producto Interno Bruto
(precios constantes, variaciones trimestrales t/t-1)

Fuente: BCE

(*) Países comparables, series desestacionalizadas. CV5



3.5 Socio - Cultural

3.5.1 Migraciones

Se ha convertido en una cuestión importante y controvertida en las relaciones entre la Unión Europea y América Latina. Durante los diez últimos años, Sudamérica se ha caracterizado por un flujo migratorio masivo hacia Europa.

3.5.2 Refugiados

Ecuador se ve especialmente afectado por la afluencia de un gran número de refugiados colombianos. Según el ACNUR³, hay cerca de 135.000 colombianos que necesitan protección internacional que no han solicitado asilo. El Gobierno aplicó un programa de ayuda por medio de su «Plan Ecuador». No obstante, los recursos son limitados y se pide Constantemente ayuda internacional.

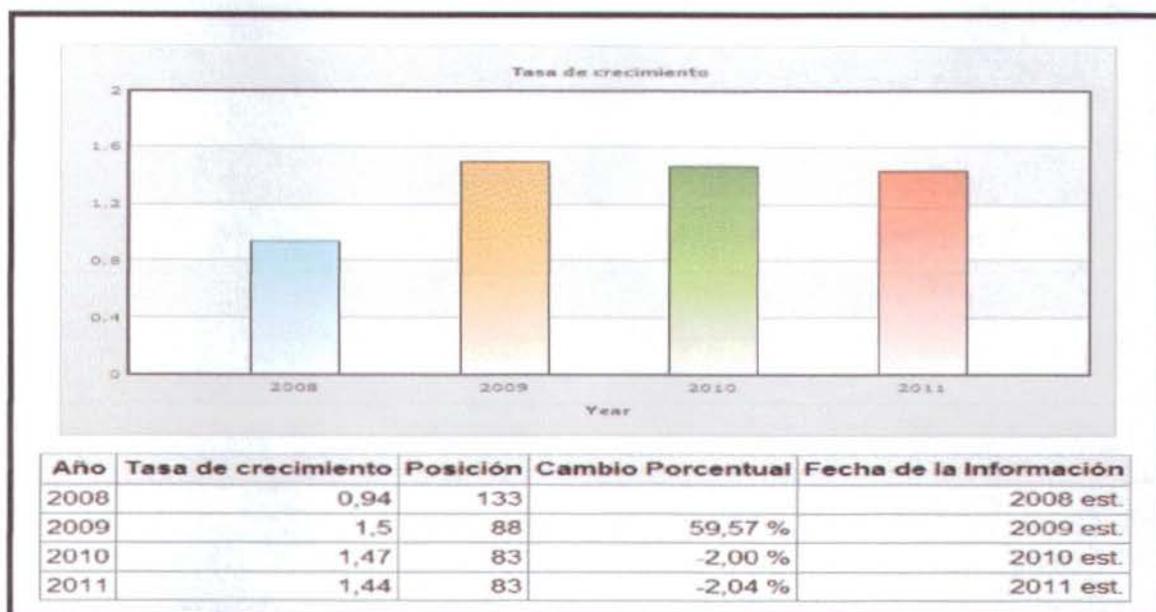
3.5.3 Tráfico de drogas

Es un problema creciente en Ecuador. La seguridad y el Estado de Derecho se han deteriorado gravemente en el norte de Ecuador debido a los efectos de la producción de cocaína en Colombia y al establecimiento de rutas de tráfico de drogas que pasan por Ecuador.

3.5.4 Tasa de crecimiento poblacional en el Ecuador

La tasa de crecimiento es un factor que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer por la evolución de las necesidades de su pueblo en cuestión de infraestructura (por ejemplo, escuelas, hospitales, vivienda, carreteras), recursos (por ejemplo, alimentos, agua, electricidad), y empleo. El rápido crecimiento demográfico puede ser visto como una amenaza por los países vecinos. En el Ecuador este es el cuadro estadístico de la tasa de crecimiento poblacional.

³ Agencia de la ONU para refugiados



3.5.5 Pobreza

El 38% de la población ecuatoriana vive en situación de pobreza general y el 30% en situación de extrema pobreza, es decir habita en casas de caña, techo de plástico, hacinamiento, condiciones precarias, invadiendo tierras, donde existe carencia total de los servicios básicos vitales, subsistiendo estas familias con 0.50 centavos diarios, lo que no les permite tener de ninguna manera una vida digna, peor acceso a los alimentos y a la salud.

Las estadísticas de mayo de 2011, señalan que Ecuador tiene un índice de pobreza que supera los 4.9 millones de habitantes. La pobreza de 2011, supera a la de 1999 que fue del 36% de los ecuatorianos, de los cuales el 12% o sea 1.56 millones de ecuatorianos viven en extrema pobreza, es decir ingieren alimentos, milagrosamente, una vez al día.

POBREZA A NIVEL URBANO				
Trimestres	Incidencia de pobreza	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
Jun-06	26,30%	1,06%	24,27%	28,44%
Sep-06	25,56%	0,93%	23,77%	27,44%
Dic-06	25,92%	0,97%	24,07%	27,87%
Mar-07	24,26%	1,08%	22,19%	26,45%
Jun-07	22,44%	0,92%	20,69%	24,30%
Sep-07	21,99%	0,83%	20,39%	23,67%
Dic-07	24,33%	0,83%	22,73%	26,00%
Mar-08	25,16%	0,99%	23,22%	27,10%
Jun-08	23,29%	0,99%	21,40%	25,28%
Sep-08	22,01%	0,95%	20,20%	23,93%
Dic-08	22,62%	0,80%	21,09%	24,23%
Mar-09	23,56%	0,94%	21,77%	25,46%
Jun-09	21,82%	0,87%	20,15%	23,59%
Sep-09	25,54%	0,90%	23,82%	27,34%
Dic-09	25,00%	0,81%	23,44%	26,63%
Mar-10	22,60%	0,92%	20,85%	24,45%
Jun-10	22,91%	0,79%	21,39%	24,50%
Sep-10	22,71%	0,81%	21,16%	24,34%
Dic-10	22,45%	0,70%	21,10%	23,86%
Mar-11	21,46%	0,94%	19,66%	23,37%

3.5.6 Analfabetismo

El analfabetismo bajó del 10.8% en 1999 al 9.1% en el 2006.- 9% en el 2011. Incluimos en estos datos, el elevadísimo analfabetismo informático, al que tenemos que combatirlo, urgentemente, en los próximos años.

3.5.7 Índices de Natalidad:

Esta variable da el número promedio anual de nacimientos durante un año por cada 1000 habitantes, también conocida como tasa bruta de natalidad. La tasa de natalidad suele ser el factor decisivo para determinar la tasa de crecimiento de la población. Depende tanto del nivel de fertilidad y de la estructura por edades de la población.

Año	Tasa de natalidad	Posición	Cambio Porcentual	Fecha de la Información
2003	24,94	83		2003 est.
2004	22,67	89	-9,10 %	2004 est.
2005	22,67	89	0,00 %	2005 est.
2006	22,29	90	-1,68 %	2006 est.
2007	21,91	93	-1,70 %	2007 est.
2008	21,54	93	-1,69 %	2008 est.
2009	20,77	94	-3,57 %	2009 est.
2010	20,32	90	-2,17 %	2010 est.
2011	19,96	90	-1,77 %	2011 est.

3.5.8 Tecnológico

Ecuador es un excelente ejemplo de estar apoyados en tecnología avanzada para el desarrollo de sus negocios, tanto en el sector financiero como en el de la pequeña y mediana empresa. El tamaño de un país no puede ser un limitante para que los negocios y el aparato productivo tengan acceso a la tecnología.

El uso del internet se incrementó en el Ecuador del 25,7% en el 2008 a 29% en el 2010. Es decir creció 3.3 puntos. Según datos del ⁴INEC, este incremento en el uso del Internet responde a la política del Gobierno de dotar de tecnologías de comunicación a sectores rurales así como en centros educativos fiscales a escala nacional. El Ministro destacó que los costos para acceder a Internet se han reducido hasta ocho veces de lo que costaba en años anteriores y de esta manera se ha

⁴ Instituto nacional de estadísticas y censos.

"democratizado" el acceso a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

El acceso a Internet y a telefonía celular se incrementó tanto en los hogares de bajos ingresos como en los de ingresos altos, a mayor ingreso en el hogar mayor acceso a las nuevas tecnologías.

En los sectores populares el acceso al Internet es del 13.2% y lo hacen desde instituciones educativas. Mientras que en los sectores más pudientes el acceso alcanza el 53.8% y el acceso es desde los hogares.

La encuesta también revela que, aproximadamente 8 de cada 10 empleados del sector público cuenta con un celular (85,9%, año 2010), versus 6 de cada 10 empleados privados (66,0% año 2010).

Los empleados del Estado también llevan la delantera a los empleados privados en el uso del Internet: así, mientras el 72,7% de trabajadores del sector público accede a esta nueva TIC, sólo el 35,8% de empleados privados utiliza Internet. El director del INEC, Byron Villacís, aclaró que la encuesta se efectuó en los hogares, por lo que estos resultados no tienen relación con el lugar de trabajo.

3.6 Análisis FODA

3.6.1 Fortalezas

- Empresa pionera, para el desarrollo turístico en nuestro país.
- Personal altamente calificado.
- Variedad de información turística para todos los gustos.

3.6.2 Oportunidades

- Ser únicos en el mercado.
- Potencialidad de recursos para las tipologías turísticas
- Ser el único aeropuerto en la ciudad de Guayaquil

- Que nuestro aeropuerto se encuentre en los primeros lugares de la ACI5
- Incremento de frecuencias aéreas internacionales.
- Contar con profesionales en el área de turismo y atención al cliente.
- En nuestro país existe una gran diversidad en la oferta turística, lamentablemente no ha sido explotada.

3.6.3 Debilidades

- Desconocimiento de otros idiomas tales como: ruso, mandarín, chino, etc.
- Falta de señalización turística.

3.6.4 Amenazas

- Inseguridad.
- Inestabilidad Política.

3.7 ANÁLISIS DEL MERCADO

3.7.1 Descripción del Mercado

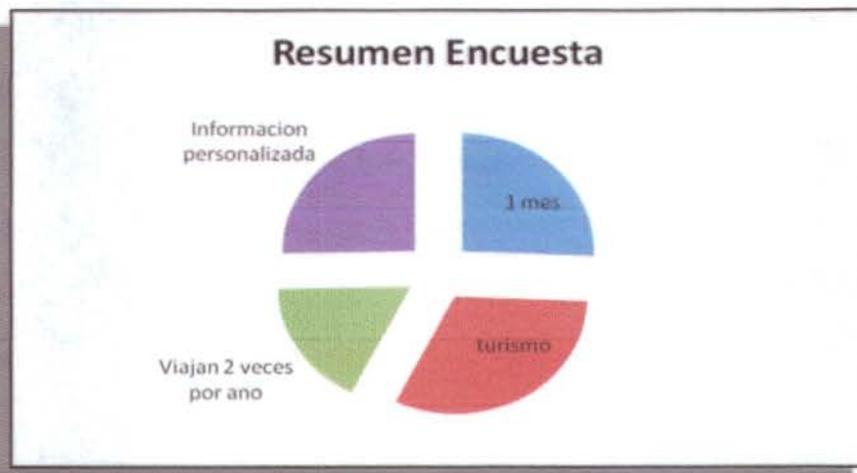
En base a las 250 encuestas realizadas a los visitantes extranjeros, detallo la siguiente investigación, la cual es una excelente herramienta para conocer las necesidades de cada uno de ellos.

Se pudo observar que la mayoría de los visitantes planifican su viaje con 1 mes de anticipación lo cual es suficiente para planificar un viaje pero al ser poco tiempo puede olvidarse de ciertos detalles que el turista pretende fortalecer o ser guiado al momento de arribar al lugar de destino.

Otro punto favorable es que el 80% de turistas visitan Ecuador por turismo realizando un promedio de viajes 2 veces al año, también se confirmó que los extranjeros prefieren información personalizada y los puntos de mayor atracción

⁵ Consejo Internacional de Aeropuertos

para el turista son las playas que ofrece nuestra país al igual que las encantadoras islas de galápagos.



Índice de países que visitan Ecuador por meses 2010



3.7.2 Rivalidad Competitiva

El punto de información turística no tiene competidores directos, sin embargo cuenta con competidores indirectos tales como:

Gran Comercio:

Ofrece pantallas touch, ubicadas puntos estratégicos tales como: Hall arribo internacional, sala de arribo internacional y sala de arribo nacional. Dichos puntos reflejan información turística mediante un sistema computarizado, el cual permite al turista nacional y extranjero observar los servicios que brindan las empresas afiliadas y tiene la opción que los visitantes puedan comunicarse directamente con dichas empresas para realizar reservaciones o simplemente solicitar mayor información.

Counter de la DGAC⁶:

Ubicado en el hall de arribo nacional el cual está dirigido para los pasajeros que tienen algún inconveniente (reclamos) en contra las aerolíneas ya que es el organismo que rigen a todas las aerolíneas y supervisan el servicio que las mismas brindan hacia sus pasajeros.

Counter de Información:

Ubicado en el hall de arribos internacionales corresponde a TAGSA empresa administradora del aeropuerto el cual sirve como guía hacia los pasajeros es decir consulta de vuelos, dirección, teléfonos de las aerolíneas y organismos estatales.

La diferencia de nuestro punto de información radica en el servicio personalizado con profesionales en el área tanto de atención al cliente como el área de Hotelería y Turismo, con dominio de varios idiomas para una excelente comunicación con nuestros visitantes, el cual permite brindar un servicio de calidad.

⁶ Dirección general de aviación civil.

3.7.3 Análisis de los Clientes

Nuestros Clientes (sectores afiliados) no solo incrementaran sus ventas además brindaremos sugerencias para mejorar el servicio que ofrecen, de la misma manera ellos deberán cumplir con el servicio acordado así los visitantes se encontraran satisfechos.

3.7.4 Segmentación del mercado

El mercado del punto de información turística es un grupo de estatus económico medio, medio – alto, alto; el cual permite realizar viajes en transportación aérea, que está dirigido a todas las edades.

Es comprobado que las personas de un nivel económico medio – alto realizan sus vacaciones por lo menos 1 vez al año y prefieren desplazarse a otros lugares.

4 CAPITULO: LA EMPRESA, SUS PRODUCTOS Y SU ESTRATEGIA

4.1 Introducción

A nivel de aeropuertos no existe un punto de información creado únicamente para nuestros visitantes extranjeros.

El Punto de Información turística pretende brindarles un excelente servicio con profesionales capacitados para el área de turismo y servicio al cliente.

4.2 Servicios

Brindar varias alternativas turísticas de tal manera que pueda conocer las opciones que ofrece nuestro país, recibiendo un servicio gratuito y de calidad, satisfaciendo los requerimientos y expectativas de nuestros visitantes.

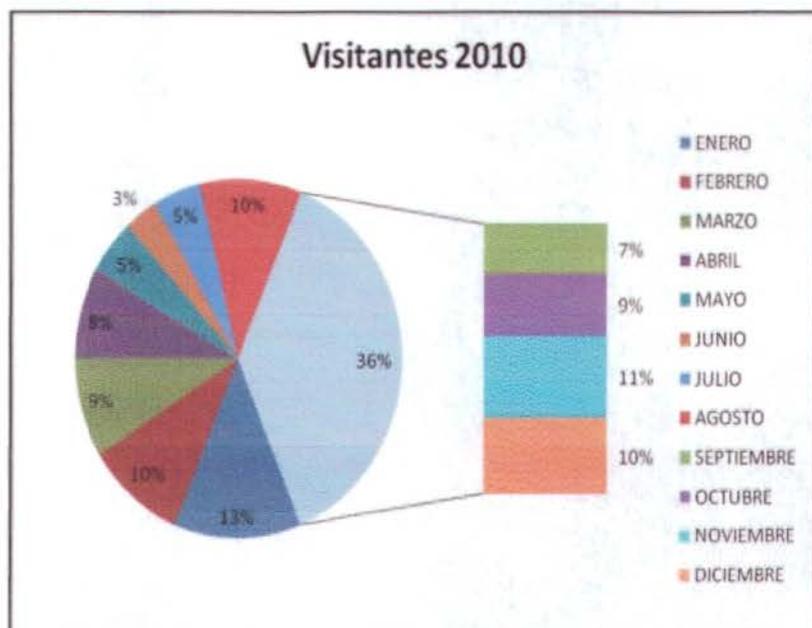
4.3 Análisis Situacional

En la actualidad existe una alta demanda de información turística por parte de los turistas extranjeros.

Lo cual nos muestra que la idea del Punto de información turística es una excelente propuesta para guiar a los turistas en su estadía en nuestro país.

A continuación detallo cuadro del 2010 en la que presenta la cantidad de pasajeros que solicitaron información turística

VISITANTES 2010	
ENERO	336
FEBRERO	262
MARZO	242
ABRIL	220
MAYO	132
JUNIO	88
JULIO	126
AGOSTO	271
SEPTIEMBRE	186
OCTUBRE	231
NOVIEMBRE	305
DICIEMBRE	282



Detalle Trimestral de visitantes:

VISITANTES 2011	
ENERO	524
FEBRERO	407
MARZO	233
ABRIL	274
MAYO	183
JUNIO	167



La información detallada fue brindada por parte del área de servicio al cliente de Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo la cual maneja estadísticas de la información que requieren los visitantes nacionales y extranjeros.

4.4 Estrategias del Marketing

- Se realizaran atractivos convenios con los diferentes sectores turísticos.
- Se visitara a cada uno de los sectores turísticos dando a conocer nuestro servicio.
- El Punto de Información turística contara con jóvenes profesionales bilingües en el área de Turismo y Hotelera con vocación de Servicio al Cliente.
- Confiamos en que nuestro servicio se reflejara en la satisfacción de los visitantes.

Resultados esperados con el proyecto:

- Incrementar puntos de información turísticos en lugares estratégicos.
- Publicidad a los sectores Turísticos y Hoteleros.
- Recuperar la inversión inicial en el menor tiempo posible.
- Generar utilidad el primer año de realización.

Factores críticos del éxito

- La atención personalizada por parte de jóvenes altamente calificados en el área de atención al cliente.
- Coordinación previa de los lugares a visitar.
- Asesoramiento al pasajero.

4.5 Objetivos del Marketing

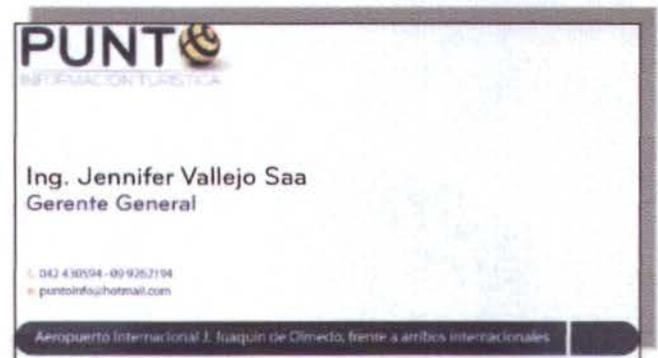
En nuestro punto de información turística se creara una página web para facilitar el acceso a nuestros clientes y mantenerlos informados por medio de reportes trimestrales de los servicios que brindamos a los visitantes.

Visitaremos todos los sectores turísticos, la suscripción será mensual, trimestral o anual:

SUSCRIPCION	
MENSUAL	150
TRIMESTRAL	450
SEMESTRAL	720
ANUAL	1440

Visitaremos los sectores afiliados con dípticos de nuestro punto de información, formularios de suscripción y las respectivas tarjetas de presentación.

Línea Grafica del Punto de información turística



Hoja A4
Tarjeta de Presentación

4.5.1 La suscripción incluye:

- Publicidad continúa del sector afiliado por parte de jóvenes altamente calificados.
- Se reproducirá por medio del monitor, imágenes de las empresas afiliadas de tal manera que sea en forma de una exposición del servicio que obtendrán.
- Reportes trimestrales de los turistas que hemos recomendado.
- Reporte de sugerencias: este punto se dará únicamente si el visitante se acerca a contarnos la experiencia de la empresa que hemos recomendado.

4.6 Mercado Meta

Estamos enfocados a las diferentes clases sociales de la población extranjera desde la media en adelante para ingresar al mercado masivo de los viajes de temporada alta, media y baja y en las diferentes estaciones del año.

Gracias a la variedad de sectores afiliados podremos guiar a pasajeros de todas las edades y satisfacer sus necesidades.

4.7 Posicionamiento

El Punto de información turística es un nuevo stand dirigido a los extranjeros, es el primer punto de guía especializado en atención al cliente extranjero que desee realizar diferentes actividades. Contamos con un equipo altamente calificado en excelencia del trato con el cliente.

4.8 Marketing Mix

4.8.1 Servicio

Brindar un servicio de calidad, satisfaciendo los requerimientos y expectativas de nuestros visitantes.

Proponer alternativas tales como: restaurantes, bares, hospedaje, atractivos turísticos; de tal manera que pueda aprovechar su estadía en nuestro país de la mejor manera.

Manejaremos la publicidad que nos proporcionen los sectores turísticos afiliados. En el monitor ubicado dentro de la isla, se visualizará imágenes de los sectores afiliados con los servicios que ofrece.

Contaremos con un sitio web amigable en la cual daremos a conocer nuestros servicios.

Se proporcionará un reporte trimestral a las empresas afiliadas, en la cual se especificará la cantidad de visitantes que enviamos, dependiendo de sus necesidades o a su vez de nuestras sugerencias ofrecidas.

4.8.2 Precio

Nuestros clientes serán los restaurantes, hoteles, centros de diversión nocturna y puntos de atractivos turísticos. Las tarifas detalladas a continuación varían de acuerdo al periodo de contrato.

Se manejará un archivo estadístico en la cual indicará cuántos extranjeros hemos recomendado a cada uno de los establecimientos afiliados de tal manera que al concluir cada mes la empresa afiliada deberá reconocer una bonificación o comisión.

SUSCRIPCION	
MENSUAL	150
TRIMESTRAL	450
SEMESTRAL	720
ANUAL	1440

Crédito para clientes:

- Tarjetas de crédito: Visa, MasterCard, American Express y Diners.

4.8.3 Plaza

Ubicación:

Ecuador, Provincia del Guayas, Ciudad Guayaquil.

Cobertura:

Visitantes extranjeros.

Distribución:

Aeropuerto internacional José Joaquín de Olmedo.

4.8.4 Promoción

Se visitara continuamente los puntos de interés para un turista de tal manera que se pueda afiliarse constantemente a los actores de los diferentes sectores turísticos del país.

4.9 Investigación de Mercado

Se realizó 250 encuestas a los diferentes turistas extranjeros que visitan nuestro país, efectuando un total de 8 preguntas de las cuales 5 preguntas son abiertas, en la que permite estimular el pensamiento y promueve la originalidad y creatividad del participante, se caracteriza por abrir una gama de posibles respuestas, asimismo se usaron 3 preguntas cerradas en la que las respuestas son fáciles de predecir debido a que son muy concretas y específicas, permitiendo solo una respuesta aceptable.

El resultado de la misma nos permite identificar nuestro mercado y satisfacer a nuestros clientes brindándoles lo que ellos solicitan.

4.9.1 Modelo de la encuesta:

Punto de Información Turística

1. Indique su nacionalidad?

2. Con que tiempo de anticipación planificó Usted este viaje?

Menos de una semana

Una a dos semanas

Dos semanas a un mes

3. Indicar que le motivó a visitar Ecuador?

4. Indicar la frecuencia anual con que usted realiza viajes, por motivos diferentes.

5. Qué tipo de información prefiere?

Personalizada Folleteria Otra: _____

6. Si le menciono ECUADOR, coménteme que se le viene a la mente?

7. Califique sobre 10 su nivel de satisfacción respecto a la calidad de servicio de los guías turísticos en general, siendo 1 nada satisfecho y 10 muy satisfecho?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. ¿Qué aspectos negativos encontró Ud. en su visita al Ecuador? ¿Qué le desmotivarían a regresar a este país?.
-

4.9.2 Estadísticas de las encuestas realizadas

1. ¿Podría indicarme su Nacionalidad?



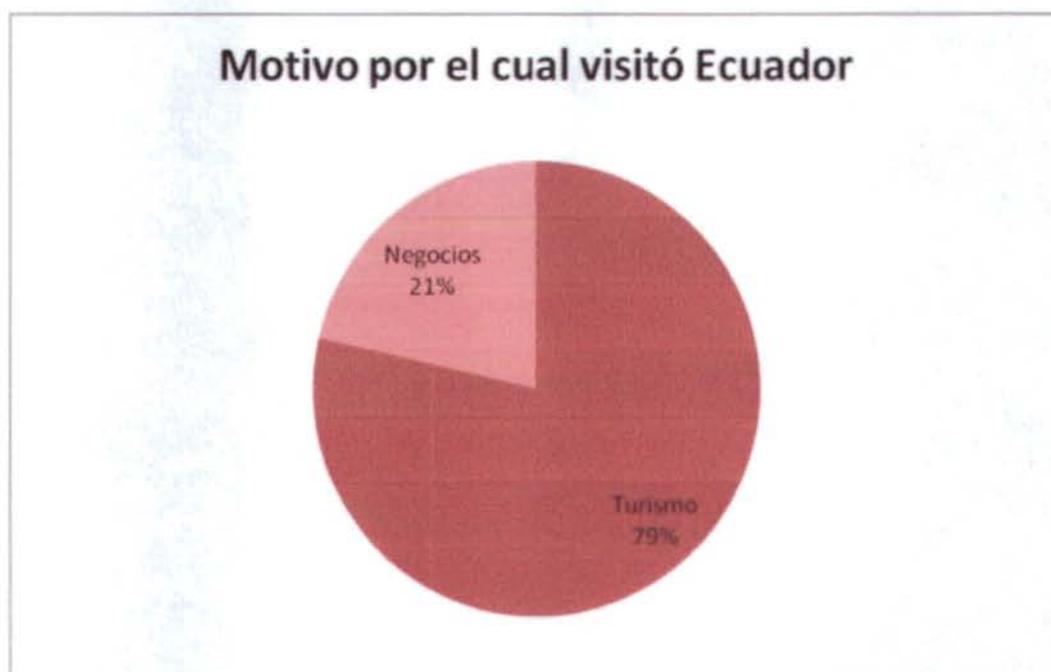
De acuerdo a las 250 encuestas realizadas se detecto que los turistas extranjeros que más visitan Ecuador son: Argentina y Chile con 15% seguidos por españoles y americanos con 8% también tienen un 7% los turistas de origen peruana, un 3% de panameños y franceses. Contamos con visitantes que ocupan el 1% de países como: Alemania, china, costa rica, venezolana, Inglaterra, república dominicana y Japón.

2. ¿Con qué tiempo de anticipación planificó usted este viaje?



Según las encuestas realizadas el 63% de los visitantes planifican su viaje con un mes de anticipación, que corresponde a un tiempo justo para planificar un viaje sencillo ya que proyectar un paquete turístico demanda más tiempo, por otro lado el 27% de visitantes planean en dos semanas y el 10% en menos de una semana.

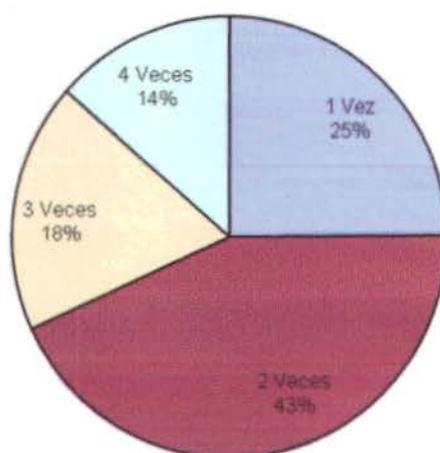
3. ¿Indicar que le motivo a visitar Ecuador?



Se consulto a los turistas el motivo por el cual visitan nuestro país, lo cual nos indicaron que el 79% viajan por turismo, lo cual representa un alto porcentaje de visitas y el 21% corresponde a Negocios.

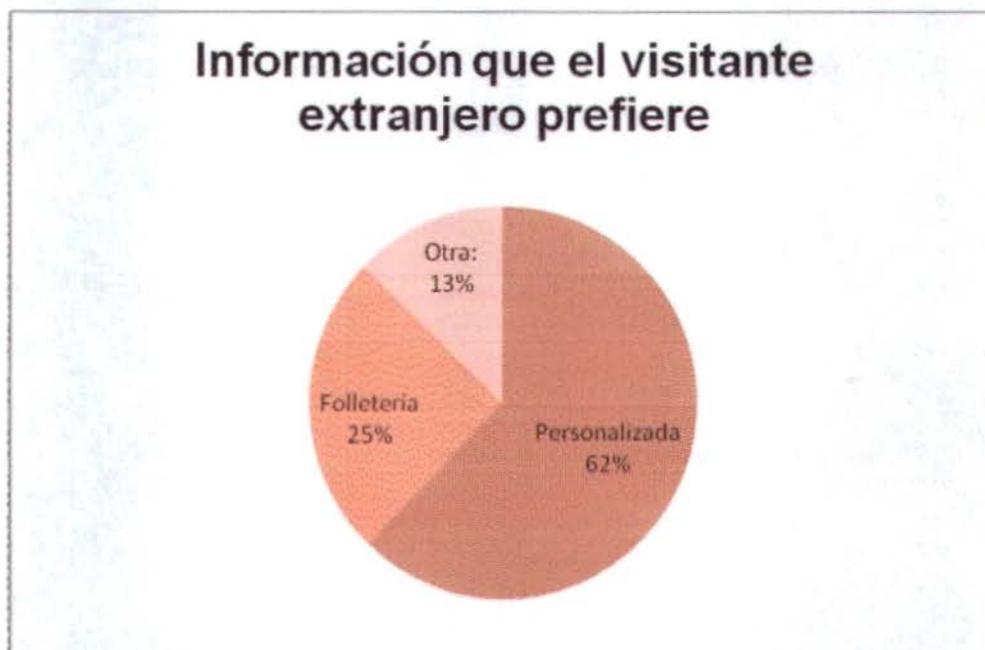
4. ¿Indicar la frecuencia anual con que usted realiza viajes, por motivos diferentes?

Frecuencia anual con que los visitantes realizan sus viajes



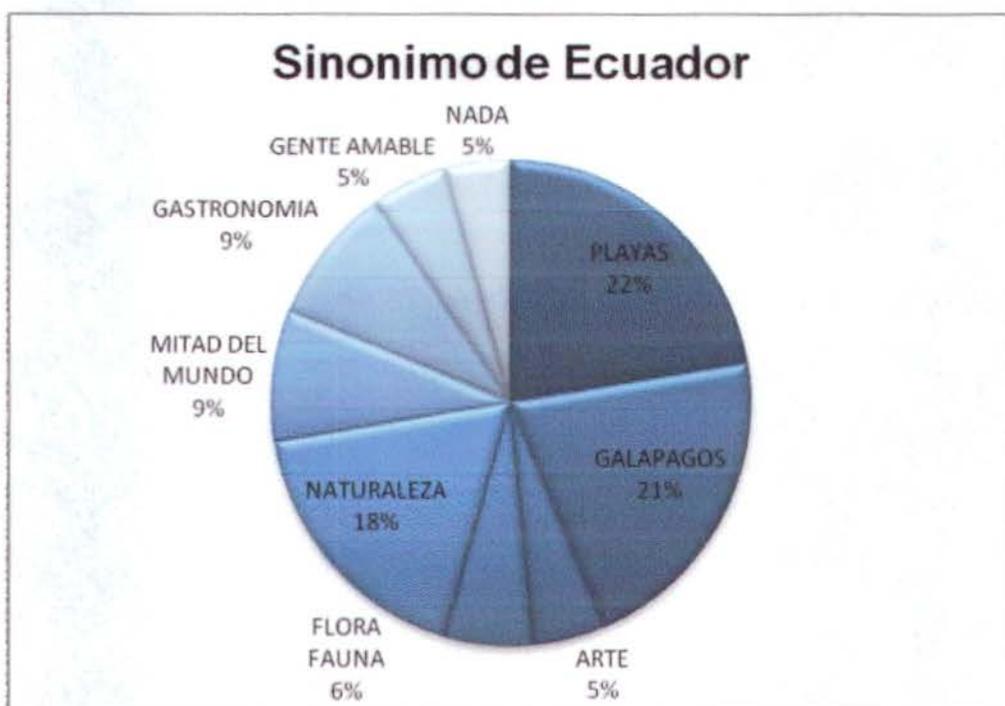
En respuesta a la siguiente pregunta se pudo observar que el 43% de los visitantes realizan sus viajes 2 veces por año, el cual nos da la oportunidad de recibir un alto porcentaje de turistas, además el 25% de los visitantes realizan 1 vez al año, seguido por el 18% de turistas que realizan sus viajes 3 veces al año, también se pudo detectar que el 14% de turistas programan su viaje 4 veces al año.

5. ¿Qué tipo de información prefiere?



En respuesta a la pregunta detallada podemos observar que un 62% de visitantes prefieren información personalizada, lo que nos confirma que nuestra empresa es realmente necesaria, el 25% de visitantes optan por información de folleteria y el 13% se inclinan por información mediante las diferentes páginas web.

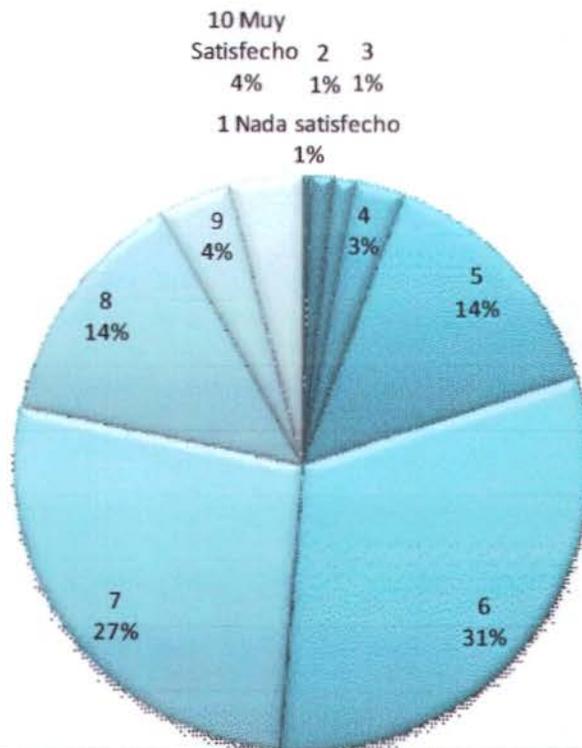
6. ¿Si le menciono ECUADOR, coménteme que se le viene a la mente?



En esta respuesta se puede identificar lo que los extranjeros piensan de nuestro país; teniendo un 22% de visitantes que les atrae las playas ecuatorianas, mientras que a un 21% les cautiva la naturaleza que se vive en las encantadoras islas de galápagos, además un 18% se inclinan por la naturaleza y 9% por conocer la tan mencionada Mitad del mundo, asimismo nos dieron a conocer que la flora y fauna, el arte y cultura junto a la gastronomía y la calidez de la gente son también detalles que nos caracterizan.

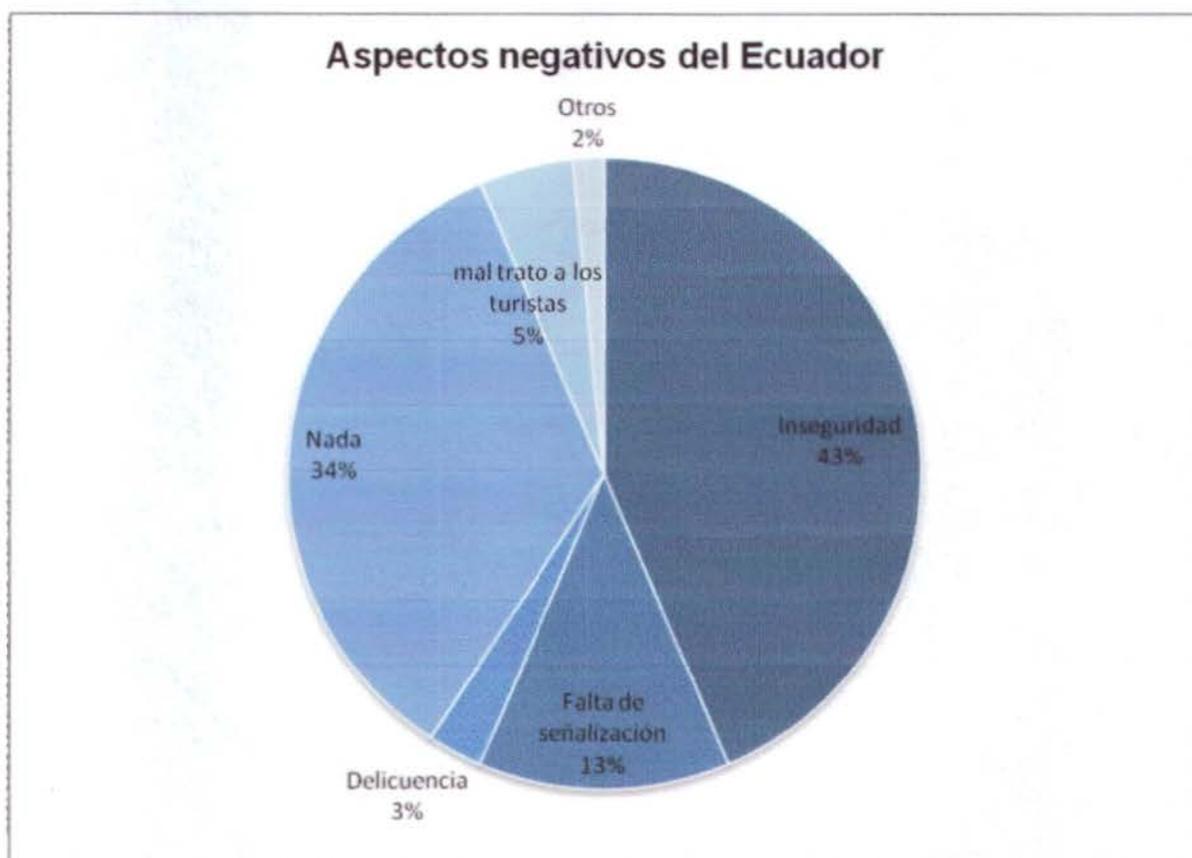
7. ¿Califique sobre 10 su nivel de satisfacción respecto a la calidad de servicio de los guías turísticos en general, siendo 1 nada satisfecho y 10 muy satisfecho?

Nivel de satisfacción respecto a la calidad de servicio de los guías turísticos en general



El 31% de los encuestados respondieron que el nivel de satisfacción en los servicios tiene un promedio suficiente, lo cual confirma que nuestro país debe mejorar la atención que brinda a los turistas ya que el turismo es la tercera fuente de ingreso que tiene un país.

8. Que aspectos negativos encontró Ud. su visita al Ecuador, que le desmotivarían a regresar a este país.



En la pregunta que antecede el 43% de los encuestados respondieron que la inseguridad es el principal motivo que se ve inmerso Ecuador por lo que desmotiva al visitantes regresar a nuestro país, sin embargo el 34% de los visitantes indicaron que no existe algún motivo por el cual no regresarían a visitarnos siendo un porcentaje considerable para seguir esforzándonos, además el 13% también considera que la falta de señalización turística es un punto que impide regresar a Ecuador, mientras otros de los puntos de señalaron en esta pregunta fue la falta de atención al turista y la delincuencia siendo estos los motivos de menor porcentaje.

4. 10 Programas de acción

Visita y presentación de nuestro servicio de manera local, en los diferentes sectores turísticos.

Mostrando la calidad de servicio que brindaremos a los pasajeros y las alternativas que ellos tendrán al salir del Aeropuerto Internacional Jose Joaquín de Olmedo.

4.11 Presupuesto

Nuestra inversión será en la infraestructura del Punto de Información Turística y en el alquiler del lugar dentro de la Terminal Aeroportuaria.

No manejaremos publicidad debido a que nuestros clientes nos proporcionaran publicidad de sus puntos turísticos.

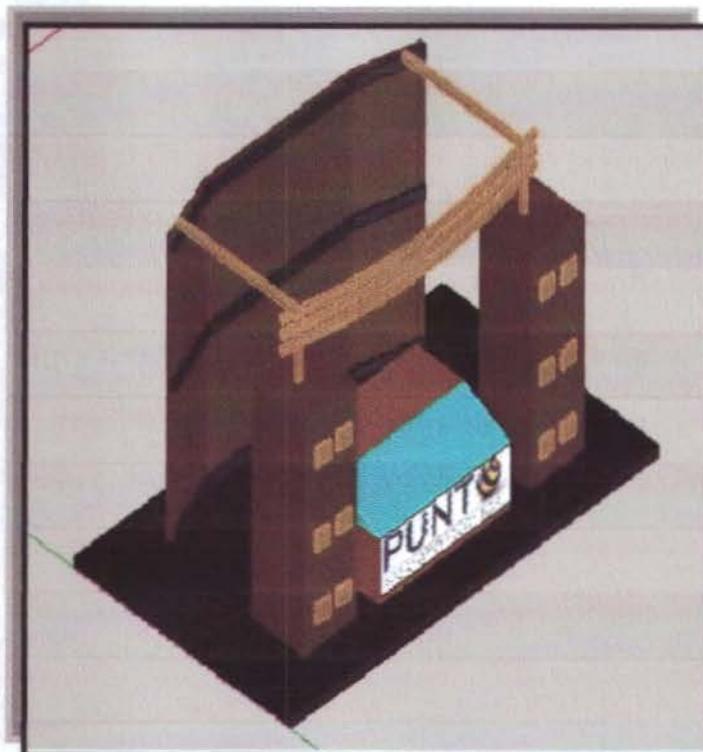
4.12 Control

Manejaremos un libro de Sugerencias para brindar un servicio de calidad a nuestros visitantes internacionales.

Vigilaremos que nuestros proveedores cumplan con los servicios y productos que ofrecen.

5 PLAN DE OPERACIONES

5.1 Estructura del Punto de Información Turística



5.2 Días y horario de funcionamiento

El punto de información turística atenderá de lunes a domingo en horarios de 06H00 – 01H00 los 365 días del año ofreciendo a nuestros visitantes asesoría sobre la amplia oferta cultural, deportiva, de naturaleza, de ocio y actividades turísticas de nuestros destinos.

La calidad del servicio, y la calidez en la atención, resultan decisivas para facilitar una experiencia satisfactoria con respecto a la estancia y mantener los niveles de fidelización del cliente que garantizan la competitividad de nuestros sectores afiliados.

Contaremos con 3 asistentes los cuales realizaran turnos rotativos de la siguiente manera:

Mañana: 06H00 – 14h00

Tarde: 13H00 – 21H00

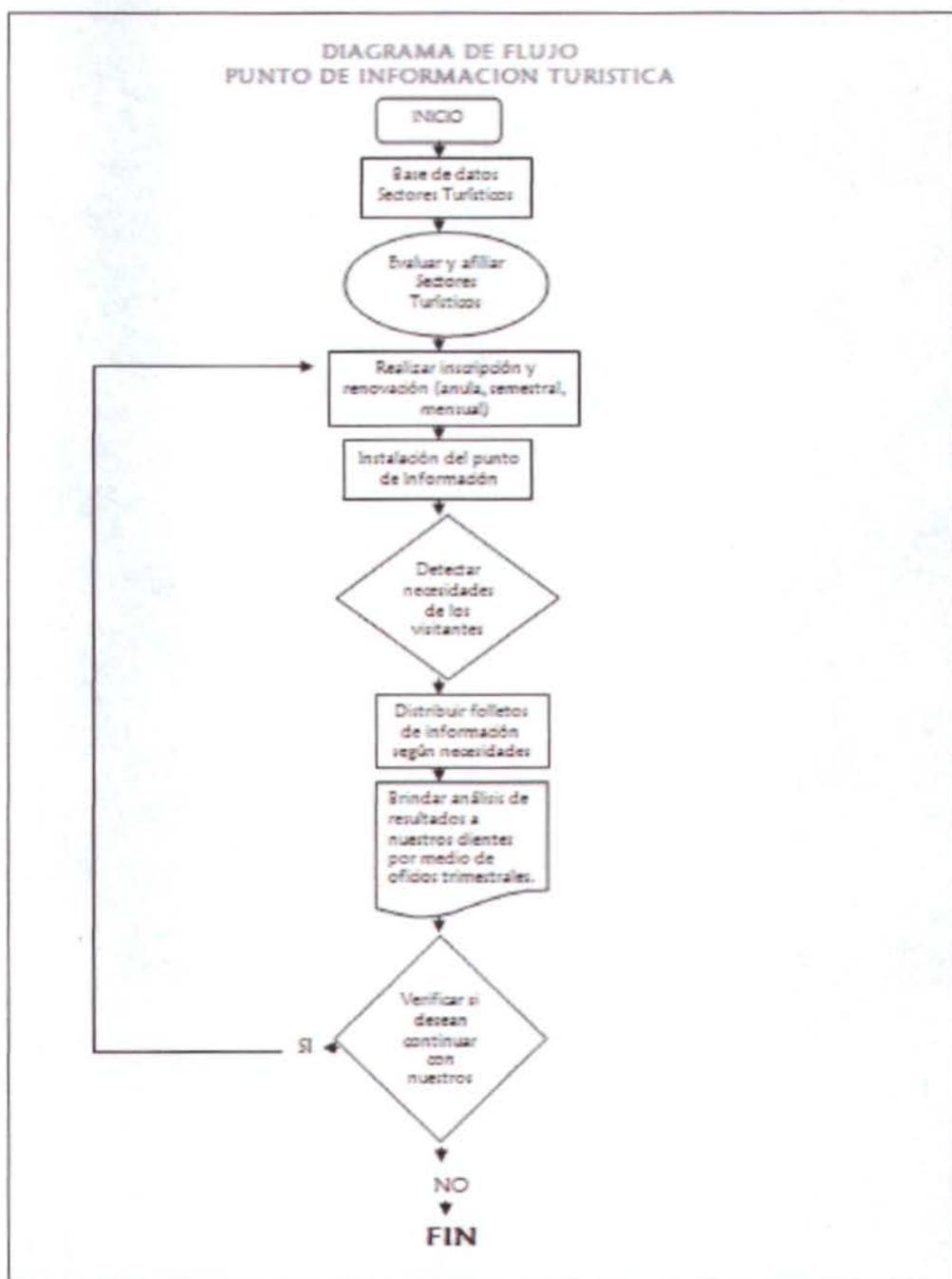
Noche: 17H00 – 01H00

5.3 Requisitos para la apertura del Counter

- RUC actualizado
- Escritura Pública en la que conste el Estatuto Social de la compañía
- Copia de la Cédula y copia del Certificado de Votación
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías
- Certificado que acredite que no se encuentra sancionada como Contratista o Consultor Incumplido o Adjudicatario Fallido (INCOP)⁷
- Patente Municipal del año en curso

⁷ INSTITUCION NACIONAL DE CONTRATACION PUBLICA

5.3 Diagrama de Flujo



5.4 Infraestructura y Equipos a utilizar

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	COMPUTADORA DE ESCRITORIO	600	600
1	TELEVISOR LCD SONY 32"	600	600
1	IMPRESORA HP LASER MULTIFUNCION	150	150
1	TELEFONO CELULAR	100	100
4	DISPENSOR DE FOLLETOS	50	200
1	DISPENSADOR DE AGUA	160	160
	TOTAL		1810

INSTALACIONES			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	ESTRUCTURA DE MADERA	1500	2000
2	SILLAS TIPO OFICINA	100	200
2	SOFAS	300	600
	TOTAL		2800

OTROS			
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
1	PAPELERIA	100	100
1	PLAN CORPORATIVO	100	100
1	BOTELLONES DE AGUA	10	10
1	OTROS	50	50
5	UNIFORMES	50	250
	TOTAL		510

5.5 PERFIL DE FUNCIONES DE EMPLEADOS

5.5.1 Descripción del perfil del Asistente:

Edad:	22 años en adelante
Sexo:	Femenino
Horario:	Rotativo
Cantidad de vacantes:	3
Estudios:	Superiores en Hotelería y Turismo
Competencias del Cargo:	Relaciones Humanas, excelente trato con el cliente y buena presencia.
Experiencia Laboral:	Atención al cliente
Idioma:	Ingles
Funciones a realizar:	<p>Establecer la Política, los Objetivos y las Metas del Punto de información turística</p> <p>Dirigir las revisiones periódicas del Sistema de Gestión de la Calidad.</p> <p>Identificar, proveer y programar los recursos necesarios para el buen funcionamiento del punto.</p> <p>Promover el desarrollo y mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad.</p>

5.5.2 Descripción del perfil del Vendedor:

Edad:	24 años en adelante
Sexo:	Indistinto
Horario:	Medio Tiempo
Cantidad de vacantes:	1
Estudios:	Superiores en Marketing, Emprendedores o carreras a fines.

Experiencia Laboral:	Competencias del Cargo: Relaciones Humanas, excelente trato con el cliente y buena presencia.
Funciones a realizar:	Ventas
	Visitar a los sectores turísticos que cuenta la ciudad.
	Dar a conocer nuestros servicios, cumplir con los objetivos y las metas del punto de información turística.
	Afiliar a sectores turísticos a nuestro punto.
	Identificar, proveer y programar los recursos necesarios para el buen funcionamiento del punto.

5.5.3 Descripción del perfil del Contador:

Edad:	24 años en adelante
Sexo:	Indistinto
Horario:	Medio Tiempo
Cantidad de vacantes:	1
Estudios:	Superiores en CPA o carreras a fines.
Competencias del Cargo:	Relaciones Humanas, alta calidad moral y profesional, excelente trato con el cliente y buena presencia.
Experiencia Laboral:	Contable
Funciones a realizar:	Identificar, proveer y programar los recursos necesarios para el buen funcionamiento del punto.
	Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados.

Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales el Fondo de Empleados esté obligado.

Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.

Asesorar a la Gerencia en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.

Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.

5.6 MANUAL DE FUNCIONES

5.6.1 Manual de funciones para los Asistentes

Introducción

El presente documento explica la misión y detalla las responsabilidades del Sector. Las mismas se llevan a cabo por los asistentes.

Misión

A través de la asistencia brindada, lograr la satisfacción de nuestros visitantes atendiendo sus requerimientos y ofreciendo otras alternativas de acuerdo a sus necesidades.

Responsabilidades

Asistir a los pasajeros/usuarios en sus interrogantes acerca de nuestro país ofreciendo una atención eficaz. Interactuar con el usuario mediante una atención personalizada, de modo tal que podamos conocer sus opiniones y necesidades.

En síntesis: estar atentos para que el conjunto de prestaciones al pasajero evidencien la constante ocupación de todo el personal por dar satisfacción al cliente.

Rutina Diaria

Es una planilla en la cual evidenciara la cantidad de turistas que recibimos en el punto de información turística y las recomendaciones que realizamos. Luego se registrara en el informe de estadísticas.

Objetivo de la Rutina diaria:

Mantener un registro de las atenciones realizadas, lo cual proporciona una valiosa herramienta de gestión la cual permite evaluar el movimiento y las necesidades de nuestros visitantes también servirá para enviar los reportes trimestrales a nuestros sectores afiliados, de tal manera mantendremos informados a nuestros clientes.

Atención vía Web

Outlook deberá estar abierto las 24hrs (recibiendo y enviando), de tal manera que nuestra comunicación con nuestros clientes sea permanente.

Las respuestas se las deberá efectuar máximo 5 minutos después de recibida la consulta.

Manejo del directorio

La Importancia de Conocerlo;

De la destreza y agilidad con la manejemos y conozcamos el Directorio de Información de nuestros clientes dependerá de que tan eficiente pueda ser cada una de nuestras atenciones, es por eso que cada asistente deberá conocerlo al 100%, manejando correctamente todas las herramientas que ofrece y dispone, sabiendo su ubicación, funcionalidad, motivo y recurso disponible.

5.7 POLÍTICA DE CALIDAD

Estamos comprometidos con el desarrollo económico de los sectores afiliados, mediante la implementación de los lineamientos estratégicos a fin de satisfacer a nuestros clientes.

Para ello el punto de información turística soporta sus procesos en un equipo humano idóneo, un modelo de gestión por procesos y una alta disposición al mejoramiento continuo.

5.8 NORMAS DE HIGIENE

Plan de higiene y normas sanitarias

La limpieza del counter se realizara diariamente, al inicio del día, utilizando los medios de limpieza adecuados para evitar la acumulación de polvo y desgaste de la estructura de la isla.

Las herramientas de trabajo tales como: PC, impresora, LCD se limpiaran usando productos especiales para evitar su deterioro.

El punto de información contara con gel antibacterial para el uso de nuestros colaboradores.

Se dispondrá de un botiquín fijo en el área dotado de medicinas básicas, en caso de requerir asistencia médica, direccinaremos al servicio médico del aeropuerto.

5.8.1 ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN DE BASURA

El punto de información turística se encargará en primera instancia de cumplimiento del proceso de reciclaje.

Se cumplirá con el horario establecido para la recolección de la basura por parte de la empresa UMARA quien se encarga de recoger los desechos en todas las áreas concesionadas del aeropuerto.

No se depositaran sustancias liquidas en los recipientes destinados para la recolección en el servicio.

Los recipientes de almacenamiento serán de un material impermeable, de fácil limpieza con protección contra la corrosión, tales como plásticos o metal.

5.8 PLAN DE EVACUACIÓN

Conjunto de procedimientos para abandonar el área comprometida organizadamente para salvar sus vidas

Gravedad de la situación.

Riesgos Inherentes.

Amenazas Potenciales

Rutas de Escape / Escaleras de Emergencia

Puertas principales de ingreso a la Terminal.

- Hall Nacional
- Hall Internacional

Existen 5 escaleras de emergencia numeradas de sur a norte

Mangas, excepto #1 y #6 cuentan con escaleras internas (evacuación de embarque, arribos o de la aeronave)

Puntos de Reunión

Existen 5 "puntos de reunión"

- 5.8 Parqueo Sur
- 5.9 Parqueo Central
- 5.10 Parqueo Norte
- 5.11 Plataforma Sur
- 5.12 Plataforma Norte

Evacuación por áreas

El punto de información turística se encontrara ubicado en el Hall de arribo internacional por lo que el desalojo de acuerdo al plan de evacuación recibido por parte de la administración del aeropuerto será:

- **Hall de Arribo Nacional_(P/baja sur)**
Se evacuará usando puertas principales de ingreso al Hall.
Punto de reunión: "Parqueo Central"
- **Hall de Arribo Internacional_(P/baja norte)**
Se evacuará usando puertas principales de ingreso al Hall o por puerta de parqueo VIP.
Punto de reunión: "Parqueo Central"

5.9 PLAN DE CONTINGENCIA

Emergencia Médica

- Quien observe una emergencia médica deberá dar la "voz de alarma" médica.
- Se comunicará a TAGSA (guardia de seguridad) y este a su vez por frecuencia al (servicio médico).
- Información deberá ser "clara y precisa"
- Personal del servicio médico irá a pie o en ambulancia lado aire hasta el lugar indicado.
- Se evaluará por parte del Médico su transporte o no a casa asistencial

Por incendio

- Quien observe un conato de incendio o perciba olor a humo deberá dar la "voz de alarma" por incendio
- Se comunicará a TAGSA (seguridad)
- Personal que asista deberá intentar controlar con extintores
- En caso de no ser controlable con extintores deberá usar sistema de agua presurizada

Por materiales Peligrosos

- Quien observe un derrame de Materiales peligrosos o un olor especial (irritante) deberá dar la "voz de alarma"
- Se comunicará a TAGSA – Seguridad
- Se esperará la voz de situación controlada para reanudar actividades

Por acto de Interferencia Ilícita

- El personal de seguridad Aeroportuario esperará disposiciones del área de seguridad y se sujetará al COE
- Se esperará la voz de situación controlada para reanudar actividades

Por accidente Aéreo

El personal de seguridad Aeroportuario esperará disposiciones del área de seguridad y se sujetará al COE

Se esperará la voz de situación controlada para reanudar actividades.

5.10 CRONOGRAMA DEL PROYECTO

Para la construcción del counter se necesitara un plazo de 17 días tal como está detallado en el siguiente cronograma de la construcción de la edificación

CRONOGRAMA DE LA OBRA

Actividad		Fecha
1	Diseño	Lunes 02 de Enero – 2012
2	Elaboración de Planos	Martes 03 de Enero – 2012
3	Presupuesto	Miércoles 04 Enero – 2012
5	Compra de Materiales	Jueves 05 al 09 de Enero – 2012
6	Elaboración del Counter (obra gris)	Martes 10 al 18 de Enero – 2012
7	Acabados	Jueves 19 al 24 de Enero – 2012
8	Entrega de la obra	Miércoles 25 de Enero - 2012

CRONOGRAMA DEL PROYECTO

Cronograma del Proyecto			
Nombre de la Tarea	Días	Comienza	Termina
1. Diseños	1	02/01/2012	02/01/2012
2. Elaboración de Planos	1	03/01/2012	03/01/2012
3. Presupuesto	1	04/01/2012	04/01/2012
4. Compra de Materiales	3	05/01/2012	09/01/2012
5. Elaboración del Counter	7	10/01/2012	18/01/2012
6. Acabados	4	19/01/2012	24/01/2012

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO

Actividades	2011					2012
	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Ene
PRE-OPERATIVO						
Estudio del mercado	X					
Encuestas	X					
Plan de marketing	X					
Plan Operativo	X					
Plan Financiero	X					
Obtención del capital		X				
Diseño del counter		X				
Construcción del counter		X				
Instalación del counter			X			
Compra de equipos				X		
Convenio con proveedores				X		
Compra de suministros				X		
Publicidad					X	
OPERATIVO						
Inicio de Actividades						X

Sistema de Gestión y Monitoreo del Proyecto

El objetivo principal de la gestión y monitoreo del proyecto es la de controlar que se lleve a cabo la construcción del mismo siguiendo fechas y lineamientos previamente establecidos.

El sistema de gestión y monitoreo será una de las principales herramientas de información para realizar los debidos ajustes y adoptar nuevas medidas de llegar a ser necesario; ya que podemos inspeccionar si las actividades y productos a utilizar conducirán a los logros previstos.

El respectivo seguimiento estará a cargo de la gerente general del punto de información.

SISTEMA DE GESTIÓN Y MONITOREO DEL PROYECTO

La empresa ha desarrollado un sistema de gestión y monitoreo del proyecto, el cual se desarrollará pausadamente.

Construcción

Durante la construcción de la empresa la gerente general verificara la construcción del counter de información antes de la entrega final, para asegurar que la obra esté terminada a tiempo y cumpla con todos los solicitado.

Instalaciones

Culminada y entregada la estructura del counter se procederán a realizar las instalaciones del logo y adecuaciones del monitor y varios de acuerdo a las especificaciones.

Operación

Antes del inicio de las operaciones, debemos verificar que todo lo anterior haya sido correctamente realizado. Para este paso se debe, contratar al personal, adquirir los implementos necesarios para las operaciones, compra de mobiliario, equipos del counter y suministros.

Inicio de operaciones

Antes del inicio de las operaciones los colaboradores recibirán la debida inducción e instructivo de trabajo de tal manera que logren un óptimo desempeño en las actividades del punto de información.

6. PLAN FINANCIERO

La proyección financiera del PUNTO DE INFORMACION TURISTICA, requiere la inversión inicial de 10.612,64; Por tratarse de una empresa pequeña no tiene accionista por lo que el encargado de velar por el buen funcionamiento del mismo será el gerente general.

Las proyecciones basadas en los estados de resultados, flujos de caja, balance general demuestran que la inversión será recuperada en el segundo año.

Estas proyecciones tienen su soporte al año 2012 de manera mensual y de forma anual hasta 2016.

PRESUPUESTO DE SALARIOS										
Colaboradores	Cantidad	Sueldo Basico Mensual	Sueldo Basico Mensual Total	Decimo Tercero	Bono escolar	Vacaciones	Aporte Patronal (12,15%)	Fondo de Reserva	COSTO MENSUAL TOTAL	COSTO ANUAL
Gerente	1	450	450	450	264	225,00	656,10	449,82	\$ 420,94	\$ 5.051,28
Asistente	2	350	700	700	528	700,00	1.020,60	699,72	\$ 373,07	\$ 4.476,81
Vendedor	1	400	400	400	264	200,00	583,20	399,84	\$ 952,86	\$ 11.434,32
									\$ 1.746,87	\$ 20.962,41

PROYECCION DE GASTOS MENSUAL															
	Cantidad	Valor total	1 mes	2 mes	3 mes	4 mes	5 mes	6 mes	7 mes	8 mes	9 mes	10 mes	11 mes	12 mes	TOTAL
REMUNERACIONES A TRABAJADORES															
Gerente	1	\$ 450.00	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 420.94	\$ 5.051,28
Asistente	2	\$ 700.00	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 373.07	\$ 4.476,81
Vendedor	1	\$ 400.00	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 11.434,32
Total de remuneraciones a trabajadores		\$ 1.550.00	\$ 1.746,87	\$ 8.734,34											
SUMINISTROS OFICINA Y COMPUTADOR															
Total de suministros de ofi y computaci		\$200.00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$2.400,00
ALQUILER															
Total de alquiler counter		1200	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$14.400,00
SERVICIOS BASICOS															
Servicio de Internet		\$25.00	\$25,00												
luz		\$40.00	\$40,00												
agua															
telefono															
Total de Servicio Basicos		\$65.00	\$65,00	\$390,00											
GASTOS DE CONTABILIDAD															
Total gastos decontabilidad			\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$1.800,00
GASTOS DE PUBLICIDAD															
Total gastos de publicidad			\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$6.000,00
TOTAL															\$54.686,74

6.1.2 PROYECCION DE GASTOS ANUALES

INFLACION (promedio ultimos 5 años)	4,69%				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Presupuesto de Gastos Administrativos	\$21.515,31	\$22.516,73	\$23.565,13	\$24.662,69	\$25.811,73
Gerente	\$5.051,28	\$5.288,19	\$5.536,20	\$5.795,85	\$6.067,67
Asistente	\$4.476,81	\$4.686,77	\$4.906,58	\$5.136,70	\$5.377,61
Vendedor	\$11.434,32	\$11.970,59	\$12.532,01	\$13.119,76	\$13.735,08
Servicios Basicos	\$390,00	\$408,29	\$427,44	\$447,49	\$468,47
Depreciaciones					
Depre. Act. Fijos Mobiliaria y Enseres del counter	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00	\$18,00
Depre. Act. Equipos de Computacion	\$117,00	\$117,00	\$117,00	\$117,00	\$117,00
Depre. Act. Fijos Equipos en general	\$27,90	\$27,90	\$27,90	\$27,90	\$27,90
Presupuesto de Gastos de Ventas	\$6.000,00	\$523,45	\$548,00	\$573,70	\$600,61
Gastos de publicidad	\$500,00	\$523,45	\$548,00	\$573,70	\$600,61
Presupuesto de Gastos Financieros	\$674,60	\$550,47	\$413,62	\$262,73	\$96,38
Intereses sobre prestamos	\$674,60	\$550,47	\$413,62	\$262,73	\$96,38
TOTAL	\$28.189,91	\$23.590,66	\$24.526,75	\$25.499,13	\$26.508,72

6.2 CUADRO DE PRESUPUESTARIO DE ACTIVOS

INVERSION ESTIMADA DE ACTIVOS		
DESCRIPCION DE LA INVERSION INICIAL	UNIDAD	\$
		1.810,00
Mobiliaria y Enseres de habitacion		\$ 200,00
Equipos de computacion		\$ 1.300,00
Equipos en general		\$ 310,00
		0,00
INVERSION TOTAL EN ACTIVOS		\$ 8.802,64
INVERSION INICIAL TOTAL		\$ 10.612,64

CUADRO PRESUPUESTARIO

ACTIVOS FIJOS	ITEM	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
MOBILIRIA Y ENSERES DEL COUNTER	ESTRUCTURA DE MADERA	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
	SILLAS TIPO OFICINA	2	\$ 100,00	\$ 200,00
				\$ 200,00
EQUIPO DE COMPUTACION	COMPUTADORA DE ESCRITORIO	1	\$ 600,00	\$ 600,00
	TV 32PULGADAS	1	\$ 550,00	\$ 550,00
	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	\$ 150,00	\$ 150,00
				\$ 1.300,00
EQUIPO EN GENERAL	DISPENSADOR DE FOLLETOS	1	\$ 50,00	\$ 50,00
	DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 160,00	\$ 160,00
	TELEFONO CELULAR	1	\$ 100,00	\$ 100,00
				\$ 310,00
Capital de trabajo				\$ 8.802,64
	EFFECTIVO		\$ 3.562,04	
	SUELDO PERSONAL OPERATIVO 3 MESES		\$ 5.240,60	
TOTAL				\$ 10.612,64

6.3 DEPRECIACIÓN

CUADRO DE DEPRECIACIONES

	Mobiliaria y enseres del Counter	EQ, DE COMPUTACION	EQ. GENERALES
VALOR DEL BIEN	200,00	1.300,00	310,00
% VALOR RESIDUAL	10%	10%	10%
AÑOS DE VIDA UTIL	10	10	10
DEPRECIACION ANUAL	18,00	117,00	27,90
DEPRECIACION MENSUAL	1,50	9,75	2,33

6.4 BALANCE INICIAL

BALANCE INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO LARGO PLAZO	
CAJA	\$ 8.802,64	DOC. POR PAGAR	\$ 7.428,85
ACTIVOS FIJOS		TOTAL PASIVOS	
Mobiliaria y Enseres del counter	200,00		\$ 7.428,85
Equipos de computacion	1.300,00	PATRIMONIO	
Equipos en general	310,00	CAPITAL	\$ 3.183,79
		TOTAL PATRIMONIO	
			\$ 3.183,79
ACTIVOS DIFERIDOS			-
			-
			-
			-
TOTAL ACTIVOS	\$ 10.612,64	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 10.612,64

70% presta del valor

6.5 PRÉSTAMO BANCARIO – TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACION

Inversión Inicial	\$	10.612,64
Monto del crédito	\$	7.428,85
Tasa de interés anual		9,80%
Plazo		5 años
Dividendos		60 meses
Cuota anual	\$.949,71
Cuota mensual	\$	157,11

CUADRO DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO (CREDITO BNF)

PERIODO	PRINCIPAL	PAGO PRINCIPAL	INTERES	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
1	7.428,85	\$96,44	60,67	\$157,11	\$ 7.332,41
2	\$ 7.332,41	\$97,23	59,88	\$157,11	\$ 7.235,18
3	\$ 7.235,18	\$98,02	59,09	\$157,11	\$ 7.137,15
4	\$ 7.137,15	\$98,82	58,29	\$157,11	\$ 7.038,33
5	\$ 7.038,33	\$99,63	57,48	\$157,11	\$ 6.938,70
6	\$ 6.938,70	\$100,44	56,67	\$157,11	\$ 6.838,25
7	\$ 6.838,25	\$101,27	55,85	\$157,11	\$ 6.736,99
8	\$ 6.736,99	\$102,09	55,02	\$157,11	\$ 6.634,90
9	\$ 6.634,90	\$102,93	54,18	\$157,11	\$ 6.531,97
10	\$ 6.531,97	\$103,77	53,34	\$157,11	\$ 6.428,20
11	\$ 6.428,20	\$104,61	52,50	\$157,11	\$ 6.323,59
12	\$ 6.323,59	\$105,47	51,64	\$157,11	\$ 6.218,12
13	\$ 6.218,12	\$106,33	50,78	\$157,11	\$ 6.111,79
14	\$ 6.111,79	\$107,20	49,91	\$157,11	\$ 6.004,59
15	\$ 6.004,59	\$108,07	49,04	\$157,11	\$ 5.896,52
16	\$ 5.896,52	\$108,96	48,15	\$157,11	\$ 5.787,56
17	\$ 5.787,56	\$109,85	47,27	\$157,11	\$ 5.677,72
18	\$ 5.677,72	\$110,74	46,37	\$157,11	\$ 5.566,97
19	\$ 5.566,97	\$111,65	45,46	\$157,11	\$ 5.455,33
20	\$ 5.455,33	\$112,56	44,55	\$157,11	\$ 5.342,77
21	\$ 5.342,77	\$113,48	43,63	\$157,11	\$ 5.229,29
22	\$ 5.229,29	\$114,41	42,71	\$157,11	\$ 5.114,88
23	\$ 5.114,88	\$115,34	41,77	\$157,11	\$ 4.999,54
24	\$ 4.999,54	\$116,28	40,83	\$157,11	\$ 4.883,26
25	\$ 4.883,26	\$117,23	39,88	\$157,11	\$ 4.766,03
26	\$ 4.766,03	\$118,19	38,92	\$157,11	\$ 4.647,84
27	\$ 4.647,84	\$119,15	37,96	\$157,11	\$ 4.528,69
28	\$ 4.528,69	\$120,13	36,98	\$157,11	\$ 4.408,56
29	\$ 4.408,56	\$121,11	36,00	\$157,11	\$ 4.287,46
30	\$ 4.287,46	\$122,10	35,01	\$157,11	\$ 4.165,36
31	\$ 4.165,36	\$123,09	34,02	\$157,11	\$ 4.042,26
32	\$ 4.042,26	\$124,10	33,01	\$157,11	\$ 3.918,17

33	\$ 3.918,17	\$125,11	32,00	\$157,11	\$ 3.793,05
34	\$ 3.793,05	\$126,13	30,98	\$157,11	\$ 3.666,92
35	\$ 3.666,92	\$127,16	29,95	\$157,11	\$ 3.539,75
36	\$ 3.539,75	\$128,20	28,91	\$157,11	\$ 3.411,55
37	\$ 3.411,55	\$129,25	27,86	\$157,11	\$ 3.282,30
38	\$ 3.282,30	\$130,31	26,81	\$157,11	\$ 3.152,00
39	\$ 3.152,00	\$131,37	25,74	\$157,11	\$ 3.020,63
40	\$ 3.020,63	\$132,44	24,67	\$157,11	\$ 2.888,18
41	\$ 2.888,18	\$133,52	23,59	\$157,11	\$ 2.754,66
42	\$ 2.754,66	\$134,61	22,50	\$157,11	\$ 2.620,04
43	\$ 2.620,04	\$135,71	21,40	\$157,11	\$ 2.484,33
44	\$ 2.484,33	\$136,82	20,29	\$157,11	\$ 2.347,51
45	\$ 2.347,51	\$137,94	19,17	\$157,11	\$ 2.209,57
46	\$ 2.209,57	\$139,07	18,04	\$157,11	\$ 2.070,50
47	\$ 2.070,50	\$140,20	16,91	\$157,11	\$ 1.930,30
48	\$ 1.930,30	\$141,35	15,76	\$157,11	\$ 1.788,95
49	\$ 1.788,95	\$142,50	14,61	\$157,11	\$ 1.646,45
50	\$ 1.646,45	\$143,67	13,45	\$157,11	\$ 1.502,79
51	\$ 1.502,79	\$144,84	12,27	\$157,11	\$ 1.357,95
52	\$ 1.357,95	\$146,02	11,09	\$157,11	\$ 1.211,93
53	\$ 1.211,93	\$147,21	9,90	\$157,11	\$ 1.064,71
54	\$ 1.064,71	\$148,42	8,70	\$157,11	\$ 916,30
55	\$ 916,30	\$149,63	7,48	\$157,11	\$ 766,67
56	\$ 766,67	\$150,85	6,26	\$157,11	\$ 615,82
57	\$ 615,82	\$152,08	5,03	\$157,11	\$ 463,74
58	\$ 463,74	\$153,32	3,79	\$157,11	\$ 310,41
59	\$ 310,41	\$154,58	2,54	\$157,11	\$ 155,84
60	\$ 155,84	\$155,84	1,27	\$157,11	\$ 0,00

6.6 PRESUPUESTO DE VENTA

SERVICIO	PRECIO PROMEDIO	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
Subscripción mensual	\$120,00	\$0,00	\$120,00	\$120,00	\$0,00	\$360,00	\$480,00	\$480,00	\$900,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$120,00	\$2.280,00
Subscripción trimestral	\$360,00			\$720,00			\$2.160,00			\$360,00			\$360,00	\$3.600,00
Subscripción semestral	\$650,00						\$3.250,00						\$2.600,00	\$5.850,00
Subscripción anual	\$1.300,00												\$15.600,00	\$15.600,00
TOTAL		\$0,00	\$120,00	\$840,00	\$0,00	\$360,00	\$5.890,00	\$480,00	\$600,00	\$360,00	\$0,00	\$0,00	\$18.680,00	\$27.330,00

SERVICIO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
Subscripción mensual	0	1	1	0	3	4	4	5	0	0	0	1	19
Subscripción trimestral	2	0	0	2	2	2	0	1	0	0	1	0	10
Subscripción semestral	0	0	1	2	1	1	2	1	0	0	0	1	9
Subscripción anual	1	1	1	0	1	1	3	2	0	0	0	2	12
													50

INCREMENTO ANUAL PRECIO DE VENTA S	10%
INCREMENTO ANUAL DE VENTAS	5%

INCREMENTO ANUAL PRECIO DE VENTAS

	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Subscripción mensual	\$120,00	\$132,00	\$145,20	\$159,72	\$175,69
Subscripción trimestral	\$360,00	\$396,00	\$435,60	\$479,16	\$527,08
Subscripción semestral	\$650,00	\$715,00	\$788,50	\$866,15	\$951,67
Subscripción anual	\$1.300,00	\$1.430,00	\$1.573,00	\$1.730,30	\$1.903,33

INCREMENTO ANUAL DE VENTAS EN NUMERO DE SUBSCRIPCIONES

	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Subscripción mensual	19	20	21	22	23
Subscripción trimestral	10	11	11	12	12
Subscripción semestral	9	9	10	10	11
Subscripción anual	12	13	13	14	15

PRESUPUESTO DE INGRESO ANUAL

	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Subscripción mensual	\$2.280,00	\$2.633,40	\$3.041,58	\$3.513,02	\$4.057,54
Subscripción trimestral	\$3.600,00	\$4.158,00	\$4.802,49	\$5.548,88	\$6.408,64
Subscripción semestral	\$5.850,00	\$6.756,75	\$7.804,05	\$9.013,67	\$10.410,79
Subscripción anual	\$15.600,00	\$18.018,00	\$20.810,79	\$24.036,46	\$27.782,11

\$27.330,00	\$31.566,15	\$38.458,90	\$42.110,03	\$48.637,09
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

6.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	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
Ingresos													
Ventas Totales	0,00	120,00	840,00	0,00	360,00	5.880,00	480,00	600,00	360,00	0,00	0,00	16.560,00	27.300,00
(-) Costo de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Bruta	0,00	120,00	840,00	0,00	360,00	5.880,00	480,00	600,00	360,00	0,00	0,00	16.560,00	27.300,00
(-) Gastos administracion	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	1.792,94	21.915,31
(-) Gastos de Ventas	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
(-) Gastos Financieros	60,67	69,88	69,09	68,29	67,48	66,67	65,85	65,02	64,18	63,34	62,50	61,64	674,60
Utilidad antes de impuesto													-669,91
Utilidad antes de participacion o trabajadores													-669,91
(-) 15% participacion o trabajadores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad o Perdida antes de Impuestos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) 24% Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Neta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

TOTALES : 60,60683448 69,88132408 69,08132408 68,28728115 67,47968894 66,66603335 65,84673328 65,01873329 64,18467329 63,34441165 62,49888892 61,64264112

Presupuesto de Gastos Administrativos:	521.515,31
Publicidad	350,00
Gastos financieros	674,60

	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Ventas Totales	27.300,00	31.668,15	38.468,90	42.110,00	48.637,09
(-) Costo de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Bruta	27.300,00	31.668,15	38.468,90	42.110,00	48.637,09
(-) Gastos administracion	21.515,31	22.516,73	23.668,13	24.862,66	26.311,73
(-) Gastos de Ventas	6.000,00	623,45	640,00	673,70	600,61
(-) Gastos Financieros	674,60	669,47	413,62	282,73	96,38
Utilidad antes de impuesto	-669,91	8.625,97	12.945,77	16.873,64	22.224,75
Utilidad antes de participacion o trabajadores	-669,91	7.975,49	11.932,15	16.610,90	22.128,37
(-) 15% participacion o trabajadores	-128,99	-1.196,32	-1.789,62	-2.491,64	-3.319,26
Utilidad o Perdida antes de Impuestos	-798,92	6.779,17	10.142,33	14.119,27	18.809,11
(-) 24% Impuesto a la Renta	-175,42	1.627,00	2.424,18	3.368,62	4.514,19
Utilidad Neta	-665,50	6.152,17	7.708,17	10.730,64	14.294,93

6.8 PRESUPUESTO ANUAL COSTOS Y GASTOS

COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	Remuneraciones	\$20.962,41	\$21.945,54
Servicios basicos	\$390,00	\$408,29	\$427,44
Intereses sobre impuesto	\$674,60	\$550,47	\$413,62
Total de Costos Fijos	\$22.027,01	\$22.904,31	\$23.815,85

COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	Publicidad	\$500,00	\$523,45
Total de costos variables	\$500,00	\$523,45	\$548,00

Costo Variable	\$500,00
Costo Fijo	\$22.027,01

PUNTO DE EQUILIBRIO

SERVICIO	Cantidad	Precio	% de ventas
Subscripción mensual	19	\$120,00	38,00%
Subscripción trimestral	10	\$360,00	20,00%
Subscripción semestral	9	\$650,00	18,00%
Subscripción anual	12	\$1.300,00	24,00%
TOTAL	50	\$2.430,00	100,00%

6.9 FLUJO DE CAJA

RUBROS		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUJO OPERACIONAL						
Ingresos por Ventas		27.330,00	31.566,15	36.458,90	42.110,03	48.637,09
(-) Egresos de efectivo						
Gastos Administrativos		21.352,41	22.353,83	23.402,23	24.499,79	25.648,83
Gasto de Ventas		6.000,00	523,45	548,00	573,70	600,61
Impuesto a la renta			-175,42	1.627,00	2.434,16	3.388,62
Participacion de trabajadores			-128,99	1.196,32	1.789,82	2.491,64
FLUJO NETO OPERACIONAL		-22,41	8.993,27	9.685,35	12.812,56	16.507,39

FLUJO DE INVERSION						
Ingresos de efectivo						
Ventas de activos fijos				N/A		
(-) Egresos de efectivo						
Compra de activos fijos						
FLUJO NETO DE INVERSION						

FLUJO DE FINANCIAMIENTO						
Ingreso de efectivo		0	0	0	0	0
Prestamos recibidos						
(-) Egresos de efectivo						
Pagos de prestamo o principal		\$1.210,73	\$1.334,86	\$1.471,71	\$1.622,60	\$1.788,95
Pago de interes		\$674,60	\$550,47	\$413,62	\$262,73	\$96,38
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO		(1.885,33)	(1.885,33)	(1.885,33)	(1.885,33)	(1.885,33)

FLUJO NETO DE CAJA	\$ (10.612,64)	(1.907,74)	7.107,94	7.800,02	10.927,22	14.622,05
		(12.520,38)	(5.412,44)	2.387,58	0,22	

TASA DE DESCUENTO	16%
VAN	\$21.631,66
TIR	40%
RELACION BENEFICIO COSTO	\$ 2,04
PERIODO DE RECUPERACION	2 ANIOS

6.10 BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL PUNTO DE INFORMACION TURISTICA

ACTIVOS	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
CAJA	8.802,64	6.894,90	14.002,84	21.802,86	32.730,09	47.352,14
ACTIVOS FIJOS						
MOBILIARIA Y ENSERES DEL COUNTER	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
EQ. DE COMPUTACION	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00
EQUIPOS EN GENERAL	310,00	310,00	310,00	310,00	310,00	310,00
DEPRECIACION ACUMULADA		-162,90	-325,80	-488,70	-651,60	-814,50
TOTAL DE ACTIVOS	10.612,64	8.542,00	15.487,04	23.124,16	33.888,49	48.347,64
PASIVOS						
PASIVO CORTO PLAZO						
PARTICIPACION DE TRABAJADORES		-128,99	1.196,32	1.789,82	2.491,64	3.319,26
IMP. A LA RENTA POR PAGAR		-175,42	1.627,00	2.434,16	3.388,62	4.514,19
PASIVO LARGO PLAZO						
DOC. POR PAGAR	7.428,85	6.218,12	4.883,26	3.411,55	1.788,95	0,00
TOTAL PASIVOS	7.428,85	5.913,71	7.706,59	7.635,53	7.669,21	7.833,44
PATRIMONIO						
CAPITAL	3.183,79	3.183,79	3.183,79	3.183,79	3.183,79	3.183,79
UTILIDAD NETA		-555,50	5.152,17	7.708,17	10.730,64	14.294,93
UTILIDAD DEL AÑO ANTERIOR		0,00	-555,50	4.596,67	12.304,84	23.035,48
TOTAL PATRIMONIO	3.183,79	2.628,29	7.780,46	15.488,63	26.219,27	40.514,20
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	10.612,64	8.542,00	15487,04	23124,16	33888,49	48347,64
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

6.11 RATIOS FINANCIEROS

PUNTO DE INFORMACION TURISTICA ANALISIS DE RATIOS FINANCIEROS

Concepto	Fórmula	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Análisis de la Liquidez						
Razón Circulante	Activo Corriente / Pasivo corriente = veces		4,96	5,16	5,57	6,04
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente = UM	7.199,31	11.179,52	17.578,88	26.849,83	39.518,70
Análisis de la Gestión o Actividad						
Rotacion Caja Bancos	(Caja y Bancos * 360) / Ventas = días	90,82	159,70	215,28	279,81	350,49
Rotacion de Activos Totales	Ventas / Activos Totales = veces	3,20	2,04	1,58	1,24	1,01
Rotacion de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo = veces	15,10	17,44	20,14	23,27	26,87
Análisis de Apalancamiento						
Estructura del Capital	Pasivo Total / Patrimonio = %		99,05%	49,30%	29,25%	19,34%
Razon de Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total = %	69,23%	49,76%	33,02%	22,63%	16,20%
Cobertura de Gastos Financieros	UAll / Gastos Financieros = veces	(1,08)	12,32	24,52	53,74	195,16
Cobertura de Gastos Fijos	Utilidad Bruta / Gastos Fijos = veces	0,99	1,37	1,51	1,67	1,84
Análisis de Rentabilidad						
Rendimiento sobre el patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio = %		66,22%	49,77%	40,93%	35,28%
Rendimiento sobre la inversion	Utilidad Neta / Activo Total = %	-6,50%	33,27%	33,33%	31,66%	29,57%
Utilidad Activo	UAll / Activo Total = %	-8,56%	43,77%	43,86%	41,66%	38,90%
Utilidad Ventas	UAll / Ventas = %	-2,67%	21,48%	27,82%	33,53%	38,67%
Margen de Utilidad Bruta	(Ventas - Costo de Ventas) / Ventas = %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta / Ventas Netas = %	-2,03%	16,32%	21,14%	25,48%	29,39%

CONCLUSIONES

En conclusión en base a la investigación realizada y con los datos detallados previamente se puede confirmar que la propuesta del PUNTO DE INFORMACION TURISTICA es viable debido a que en el segundo año podemos observar que presenta rentabilidad , el hecho de ser una empresa pionera nos brinda una gama de oportunidades además contamos con personal altamente calificado para el área de atención al cliente y turismo por lo que es una excelente ocasión para motivar a los visitantes extranjeros a visitar nuestro país y suplir las exigencias del mercado.

Tendríamos como resultado mayor afiliaciones de los sectores turísticos, es importante mencionar que las compañías de hoy requieren poner más énfasis en los servicios del cliente, utilizando nuevas estrategias y técnicas, nuestros turistas buscan un buen servicio o atención al cliente, es decir, un trato amable, un ambiente agradable, comodidad, un trato personalizado junto con una rápida atención.

Recordemos que la satisfacción hace que nuestros visitantes regresen y además, que muy probablemente nos recomiende con otros extranjeros. Por tanto, hoy en día es fundamental brindar un servicio de calidad.

RECOMENDACIONES

Es recomendable que los jóvenes de hoy en día participen en programas para impulsar el turismo en nuestro país ya que es un rubro que puede generar muchos ingresos si sabemos aprovecharlo.

Existen muchos extranjeros que nos visitan únicamente por conocer las encantadoras islas desconociendo de otros importantes atractivos turísticos que poseemos.

Nuestra rama nos da la oportunidad de intercambiar conocimientos culturales el cual nos enriquece y de la misma forma compartimos nuestras experiencias y vivencias con nuestros visitantes.

Al ser pionero nuestra empresa da la apertura a que otros jóvenes brinden diferentes ideas e innovaciones de cómo incrementar el turismo en nuestro medio.

BIBLIOGRAFIA

Hernández, R (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw-Hill Interamericana

Sweeting, J. et al, (1999) *The Green Host Effect. An Integrated Approach to Sustainable Tourism and Resort Development*. Conservation International. U.S.A: Mc Graw-Hill

Díez R. Introducción a los métodos experimentales y cuasi experimentales para la evaluación de programas de capacitación. Recuperado de: http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/man_eva/pdf/cap5.pdf

Martínez Pc. Estrategia metodología de la investigación científica. Recuperado de: http://www.ecominga.uqam.ca/ECOMINGA_2011/PDF/BIBLIOGRAPHIE/GUIDE_LECTURE_7/4/2.Martinez_Carazo.pdf

López G. (2005) *Guía Metodológica para la realización de estudios cualitativos de mercado*. Recuperado de:

http://www.asocam.org/biblioteca/R0079_completo.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

Base de datos

Detalle de las diferentes empresas turísticas con las que cuenta nuestro país y futuros clientes.

HOTELES GUAYAQUIL

LISTADO DE HOTELES				
CANT.	HOTEL	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PAGINA WEB / E-MAIL
1	Hilton Colón	Av. Francisco de Orellana Mz. 111 Cdia. Kennedy Norte	2689000	www.hilton.com
2	Oro Verde	9 de Octubre 432 y Av. Del Ejército	2327999 2522530	www.oroverdehotels.com
3	Howard Johnson	Av. Juan Tanka Marengo y Abel Romero Castillo (Plaza de Sol)	2397374 2158375	reservas@hojogy.com
4	Continental	Chile y 10 de Agosto (esquina)	2329270	www.hotelcontinental.com.ec
5	Marriott Courtyard	Av. Francisco de Orellana 236	6009200 6009227	www.marriott.com/gyecy
6	Hampton Inn Boulevard	9 de Octubre 432 y Baquerizo Moreno	2566700 1800 426786	reservas@hampton.com.ec www.guayaquil.hamptoninn.com
7	Grand Hotel Guayaquil	Boyaca 1615e/C Ballen y 10 de Agosto	2329690	www.grandhotelguayaquil.com
8	Sonesta Hotel	Av. Joaquin Orrantia y Av. Leopoldo Benitez	2595900 091898794	www.sonesta.com
9	Sheraton	Av. Constitución, Plaza del Sol.	2082088 2082081 5200988	www.ghl.com.co sheraton.com

22	Best Western Doral	Chile 402 y Aguirre	2328490 2534526 2324456	www.reservaciones@hdoral.com
23	Hotel Plaza MonteCarlo	Garzota 3ra Etp Mz 84 51 07-08	2249518	www.hotelplazamontecarlo.com
24	Las Peñas	Escobedo 1215 y 9 de Octubre	2323355	www.hlpgye.com
25	Del Rey	Aguirre y Andrés Marín esq.	2455977 2450971 2453037 2453850	hoteldelrey_ecu@hotmail.com
26	Malecón Inn	Sucre 203 y Pichincha	2511290	info@maleconinn.com www.maleconinn.com
27	Las Américas	Machala 811 y 9 de Octubre	2294444 2291777	www.hotelasamericas.com
28	Rizzo	C. Ballén 319 y Chile	2325210	hrizzo@gye.retnet.net
29	La Torre	Chile 303 y Luque (piso 13)	2321918 2531316	hotel_latorre@hotmail.com
30	Presidente	Quisquis 112 y Ximena	2306779 6012133	info@presidenteinternacional.com
31	Sol De Oro	Lorenzo de Garaycoa 1243 y C. Ballén	2510000 2532077 2532068	hsoloro@hotmail.com
32	Macaw	Cdla. Guayaquil Av. Victor Hugo Sicouret Mz. 11 Villa. 8	2296799 099971163	fanny@galapagosnet.com cinthia@hostalmacaw.com
33	Air Suites	Cdla. Simón Bolívar Mz. 5 Solar 33	2283771 2291797	www.air-suites.com
34	Atlantic	Escobedo 812 y Junín	2568055 2307691	atlanticsuitehotel@hotmail.com
35	Alborada	Alborada 9ª etapa, mz 935, v 8	2237251 2641444	www.hoteldealborada.com
36	Alexander	Luque 1107 y Pedro Moncayo	2532000 2320030 2532651	hotelalexander@hotmail.com
37	Andaluz	Baquerizo Moreno 840 y Junín	2305796 2311057	hotel_andaluz@yahoo.com
38	Suites Madrid	Quisquis 305 y Rumichaca	2307804	www.hostasuitesmadrid.com
39	San Rafael Plaza	Chile 414 y C. Ballén	2327140 2324006	www.hotelplazacr.com
41	Orquidea Internacional	Av. Olmedo 309 y Chile	2402021 2413536	reservas@orquideainternacionalhotel.com
42	Varadero	Manuel Galecio 1225 y Av. del Ejército esquina.	2288445 2692928	info@hotelvaraderoint.com

43	Sander	Luque y Pedro Moncayo	2320944 2320030	www.hotelsanderguayaquil.com
45	Hostal Quil	Cdla Naval Norte, mz 06, v 10	2285557 2391364	hostalquil@hotmail.com
46	Iguanazú	Cdla. La Cogra Mz. 1 Villa 2 / Km. 3,5 Av. C. J. Arosemena (Cdla. El Paraíso)	2201143 099867968	www.iguanazuhotel.com
47	Tangara Guest House	Cdla. Bolivariana, Manuela Sáenz y O' Leary, Bloque F, villa 1	2284445 2282828 2282829	tangara@qye.satnet.net
48	Casa Alianza	Los Ceibos, Av. 2da 318 y calle 12ava	2351261	info@casaalianza.com
49	Suites Guayaquil	Ciudadela Simón Bolívar Mz 2 Villa 9 (Diagonal a sandwiches el Chino)	2391120	
50	Dreamcatcher	Alborada 12ª etapa, Mz. 2 Villa 21	2242909	www.dreamcapture.com
51	Hostal Manso	Malecón 1406 y Aguirre	2526644 090507532	www.manso.ec
52	Casa de Romero	Velez 501 y Boyaca, 7mo piso	6036244	hostel_guayaquil@yahoo.com
53	Ecuahogar	Sauces I, Mz 31, Villa 20	2248357	www.manfinsa@hotmail.com
55	Europa	Av. De las Américas, Mz. 5 Villa 99	2284751 099826174	hostel_europa_guil@hotmail.es
56	9 de Octubre	9 de Octubre 736 y García Avilés	2564222	
57	Vélez	Vélez 1021 v Ouito	2530356	

HOTELES QUITO

LISTADO DE HOTELES - QUITO

CANT.	HOTEL	CATEGORÍA	DIRECCIÓN	TELÉFONO	PÁGINA WEB / E - MAIL
1	Barón de Carondelet	Hostal	Calle Carondelet 313 y Sánchez de Ávila	2921569	carondelet167@yahoo.com
2	Akros	****	Av. 6 de Diciembre N34-120	2430600	www.hotelakros.com
3	Apart Los Quipus	****	Lérida E14-55 y Lugo	2224037	www.aquipus.com a.quipus@accessinter.net
4	Barnard	****	Queseras del Medio E11-205	2540629	www.hotelbarnard.com.ec reservaciones@hotelbarnard.com.ec
5	Casino Best Western Plaza	*****	Av. de los Shyris 1757 y NNUU	2251667	reservas@bplazaquito.ec
6	Dann Carlton Quito	*****	República del Salvador N34-377 e Irlanda	2433831	www.danncarltonquito.com reservas@danncarltonquito.com
7	Embassy	*****	Wilson 441 y Av. 6 de Diciembre	2561990	embassy@embassy.com
8	Four Points by Sheraton Quito	*****	República del Salvador N36-212 y NNUU	2970002	reservas@sheraton-quito.com
9	Grand Hotel Mercure Alameda Quito	*****	Roca 653 y Amazonas	2562345	www.mercure.com reservas@grandhotelm Mercure-alameda.com
10	Hilton Colon Quito	*****	Av. Amazonas y Patria	2560666	www.hilton.com reservations.quito@hilton.com
11	JW Marriott Quito	*****	Orellana 1172 y Av. Amazonas	2972000	reservation.quito@marriotthotel.com
12	Compass Hotels	****	Av. González Suárez N27142	2544600	reservaciones@hotelquito.com.ec
13	Swissotel Quito	*****	Av. 12 de Octubre 1820 y Cordero	2567600	www.swissotel.com
14	Jardín del Sol	Hostal	Calama E829 y Diego de Almagro	2230941	www.hostalecuador.com
15	La Colina Suites	****	La Colina N°26-119 y Orellana	2234678	lacolina@uio.satnet.net
16	Los Alpes	****	Tamayo 233 y J Washington	2561110	alpes@uio.satnet.net
17	Real Audiencia	****	Bolívar 220 y Guayaquil	2950590	www.realaudiencia.com hotel@realaudiencia.com
18	Tambo Real	****	12 de Octubre y Patria	2563820	reservaciones@hoteltamboreal.com.ec www.hoteltamboreal.com.ec

CANT.	RESTAURANTE	DIRECCION	TELEFONO	EMAIL
1	Alo word fusion	Km 1.5 Vía Samborondón, CC. La Piazza, local 1C	(04) 283 0694	alo@grupoalo.com.ec
2	Anderson	Víctor Emilio Estrada 505 entre Ébanos y las Monjas	04) 288 0690	anderson1@qve.satnet.net
3	Asia de Cuba	Dátiles # 205 y Calle 1ra (Urdesa Central)	(04) 601 0600 (04) 600 9999	reservas@asiadecuba.net
4	Braza Brasil	Urdesa: Exteriores C. C. Albán Borja Samborondón: Samborondón, Business Center - Local LA-4	Urdesa: (04) 220 6043 094 492 800 Samborondón: (04) 283 9133	brasabrazil@yahoo.com
5	Don Francis	Plaza del Sol L 7 y 8	(04) 390 0140 (04) 601 8777	info@restauranteaquacate.com aguacate-restaurant@hotmail.com
6	El Aguacate	Urdesa, Av. las Monjas y calle, 4ta. Esquina	099 528 857	
7	El Caracol azul	Los Ríos 1918 y 9 de Octubre	(04) 228 0461 228 0361	rescazul@ecutel.net
8	El Fogon	CC. La Torre, Local A1	(04) 283 7624	elfogon@grupoalo.com.ec
9	El Fortin	Chile 512 y 10 de Agosto, mezzanine del Hotel Continental, centro de Guayaquil	(04) 232 9270 099 427 491	rve@hotelcontinental.com.ec
10	La casa di Carlo	Ciudad. Guayaquil Norte Mz. 19, villa 9 (3 cuadras detrás del hotel HILTON COLON)	(04) 228 2009 269 2428	lacasadicarlo@hotmail.com info@lacasadicarlo.com
11	La Ria	Av. Juan Tanca Marengo y Abel Romero Castillo, Plaza del Sol, Hotel Howard Johnson	(04) 215 8375	ayb@hoioqve.com
12	La Tasca de Jose	Km. 1. ½ Vía Samborondón. SAMBORONDÓN BUSINESS CENTER (atrás de Megamax) Local L-A-5	096 127 212 (04) 500 0728 (04) 500 0729	
13	Lo nuestro Guayaquil	Urdesa: Víctor Emilio Estrada 903 e Higueras	(04) 238 6398 1800-LO NUESTRO	restaurant_lo_nuestro@yahoo.com
14	Mansomix	Malecón Simón Bolívar 1406 y Aguirre	(04) 252 6644	mansomix@manso.ec
15	Mi Tierra	Centro Comercial "Las Terrazas", Local 10 Samborondón	(04) 283 7742 283 7759	mierrarestaurante2009@hotmail.com
16	Noe Sushy Bar	Centro Comercial San Marino, Local 31, 32, 33. C.C. Bocca: Samborondón km1, Icola A6, bloque A.	(04) 208 3393 208 3389	gerencia@noesushibar.com
17	Puerto Moro	URDESA: Circunvalación Sur 320, Y Diagonal (Esq)- SAMBORONDÓN: C.C. Las Terrazas, Locales 13-14-15 Y 16	Samborondón: (04) 283 4819 - 283 4482 Urdesa: (04) 6007111	luisaquirrelamota@hotmail.com
18	Ramon Carne al Carbon	Av. Víctor Emilio Estrada 701 y Ficus	(04) 288 4954	
19	Red Crab	Km. 2.5 Vía Samborondón, Av. Liceo de Francia Plaza Nova	(04) 283 1110 283 6168	red_crab@hotmail.com
20	Tantra	Centro Comercial Riocentro, Entreríos Local # 23 Samborondón	(04) 283 3200 (04) 283 0694	reservas@tantra.com
21	Tupac Peruvian Novo	C.C. La Piazza Samborondón, local C-2	283 2998	restaurantetupac@gmail.com

HOTELES EN LAS DIFERENTES PROVINCIAS

LISTADO DE HOTELES - DESTINOS TURÍSTICOS PRINCIPALES DEL ECUADOR

CANT.	HOTEL	CATEGORÍA	DIRECCIÓN	TÉLEFONO	PÁGINA WEB
COSTA					
PROVINCIA DEL GUAYAS					
PLAYAS					
1	ANA	***	Via a Data km 1,5	42761770	
2	ARENA CALIENTE	***	Av. Guayaquil y Paqueta	042760878 042760879	www.hotelarenacaliente.com
3	AQUA LOUNGE	***		99314938	hosteria.aqua.lounge@gmail.com
4	BELAVISTA	Hostería	Via Data km 2	2760600	www.hotelescuador.com.ec
5	EL TUCANO	Hostería	Via a Data km 1,5	2760866	saby.zurita@hotmail.com
6	LOS PATIOS	**	Via a Data km 1,5	2760089	
7	NEVADA	**	Av. Paqueta y Guayaquil	2760759	
8					
SALINAS					
9	HOTEL BARCELO	*****	Malecón entre la 38 y 40	2771610 - 2771575 Cye 2290794	www.barcelo.com
10	HOTEL SUN BEACH SALINAS		Av. Principal a una cuadra del Colegio Rubira	2930261	www.hotelesunbeachsalinas.com
11	CALYPSO	****	Malecón junto a la capitanía del puerto	2772425	www.hotelcalypso.com
12	CHIPIPE	****	Chipepe Calle 12, entre Av. 4ta y 5ta.	042770551-53	info@hotelchipepe.com www.hotelchipepe.com
13	COCOS	HOSTAL	Malecón de Salinas	042772609 042774349	cocoshostal.com donarboldeida@yahoo.com
14	COSTA DE ORO	HOTEL SUITES	Av. Puerto Lucía, Diagonal al CC El Paredo	042777850 04226768	www.hotel-suitescostadecoro.com
15	EL CARRUAJE	***	Malecón 517 y Calle 21	2774282	
16	EL MARINERO	***	Barrio Chipepe Av. 12 de Octubre y Humberto Garcés	042773966 042773968	
17	FRANCISCO	***	Malecón y Av. Las Palmeras	42773471	hotel_francisco_2@yahoo.com
18	LAS CONCHAS	***	Via Libertad Salinas, C/da. Las Conchas	42775246	
19	MEDITERRÁNEO	***	Av. 9na. Y calle 20	99739038	mtj@interactive.ec
20	REPOSO DEL GUERRERO	***	Via Libertad Salinas diagonal a la comisión	42776974	reposeg@hotmail.com
21	SALINAS	***	Calle 27 y Gral. Enrique Gallo	042772179 042772995	hotelsalinas@easynet.net.ec hotelsalinas.ec@hotmail.com
22	SALINAS COSTA AZUL	**	Calle 27 y Gral. Enrique Gallo	042774268 042774269	hotelsalinas@easynet.net.ec hotelsalinas.ec@hotmail.com
23	SUITES SALINAS	****	Calle 27 y Gral. Enrique Gallo	042774267 042772759	s.salinas@easynet.net.ec hotelsalinas.ec@hotmail.com
24	VALDIVIA	****	Urb. Costa de Oro, Fase II	042775144 042775115	hotelvaldivia@hotmail.com hotelvaldivia@yahoo.com
25	YULEE	Hostal	Chipepe	088084004 42772028	hotelyulee@hotmail.com
26					
BALLENITA					

27	FARALLON DILLON	****	Lomas de Ballenita	2953640 / 2953611	www.farallondillon.com
28	BALLENITA INN	****	Fco Pizarro y la Y	94119261	
PUNTA CARNERO					
29	PUNTA CARNERO	****	Via Salinas Anconito	2948461	www.thefashionplace.com
30	HOSTERIA DEL MAR	****	En la roca pasando el puente	2948370	www.hosteriadelmar.com
31	PUERTO AGUAJE	****	Frente al mar en la curva	2948085	
MONTAÑITA					
32	BAJA MONTAÑITA	****	Sector la Punta	4290218	
33	LA CASA DEL SOL	****	Sector la Punta	2901302	www.casasol.com
34	MONTAÑITA	****	Guido Chiriboga y Av Rocafuerte	2902296	www.hotelmontañita.com
35	PARAYA	****	Centro de Montañita	96070086	www.papayamotañita.com
AYANGUE					
36	CUMBRES DE AYANGUE	****	Via Sta Elena Manglaralto	2916040 - 2370115	www.cumbresdeayangue.com
37	VALDIVIA ECO LODGE	****	Via Sta Elena Montañita km 40	2687070	www.valdiviaecolodge.com
38	PANCORA	***	Ayangue	026 - 2255580 - 09178	www.galatravel.com.ec
OLON					
39	VACACIONAL BARLOVENTO	Hotel	Calle Peltano y Arco Iris	042524773 042395998	www.barlovento.tk.com jarauz@afines.fin.ec
40	EL RETIRO	****	Via Ruta del Sol a 180 km de Guayaquil	2399213 / 2399207	www.elretiro.com.ec
RUTA DEL SOL					
41	LAS OLAS	Hosteria	Km. 18 via Manglaralto, San Pablo	99614982 / 042531609	
42	PUNTA CENTINELA	*****	KM 10,5 via a S Pablo	2918550	www.puntacentinela.com
MILAGRO					
43	Carso Inn		9 de Octubre y Calderón	042975523 042975524	
PROVINCIA DE LOS RIOS					
BABAHOYO					
44	CACHARI	**	Bolívar 111 y General Barona		
45	EMPERADOR	**	General Barona 304 y 27 de Mayo		
46	PERLA VERDE	**	5 DE Junio y Pedro Carbo		
47	OASIS	***	Bolívar y Garica Moreno		
PROVINCIA DE MANABI					
AYAMPE					
48	ALMARE	****	KM 86 via Santa Elena	2780612	www.hotelalmare.net
49	ATAMARI	****	KM 83 via Santa Elena Pto. Lopez	2780430	www.resortatamari.com
50	CABAÑAS DE LA TORTUGA	**	20 KM al sur de Pto Lopez	2780708	www.latortuga.com.ec
PUERTO LOPEZ					
51	HOSTAL PLAZA REAL	Hotel	Alejo Lascano y Machallilla	2300172	www.hostalplazareal.com
MANTA					
52	HOWARD JOHNSON	*****	KM 1,5 via Barbasquillo	2629997	www.ghl.com
53	HOTEL PLAYA MURCIELAGO	***	Av. Flavio Reyes y calle 27 esquina	2626415	www.hotelplayam.com
54	ORO VERDE	*****	Malecon y calle 23	2629200	www.proverdehotels.com

55	COSTA DEL SOL	****	Malecon 1 y calle 25	2624852	www.hotelcostadelsol.com.ec
	BAHA				
56	LA HERRADURA	****	La herradura Simon Bolivar 1202 y Daniel Hidalgo	2690446	
57	LA PIEDRA	****	Virgilio Ratti 802 y L. Bolivar	2691499	
	CRUCITA				
58	LASCABAÑITAS	***	En el Malecon	2652660	
	SAN VICENTE				
59	EI VELERO	***	Malecon Leonidas Vega y Juan Montalvo	052674113 - 080061806	
	PROVINCIA DE ESMERALDAS				
	ESMERALDAS				
60	COSTA VERDE	****	Luis Tello 809 e Hilda Padilla	2729714	calmar@andina.net.ec
61	DEL MAR	***	Av Kenedy y las Palmas	2723707	ecuaimoorervi@yahoo.com
62	DEL RIO	**	Pedro Vicente Maldonado e Imbabura	2710452	
	ATACAMES				
64	CIELO AZUL	**	Av 21 de Noviembre	62731813 / 09466278	www.hotelcielozul.com
65	CABAÑAS LOS BOHIOS	**	Frente al Malecon del Rio	2731089	
66	CLUB DEL SOL	****	Al sur del Malecon (frente al mar)	2731281 / 2760668	www.hclubdelsol.com
67	LE CASTELL	****	Malecon	2731408 / 2731476	www.lecastell.com
	SAME				
68	CLUB CASA BLANCA	*****	Via Atacames Km 30	2733159	www.casablanca.com
69	EI ACANTILADO	****	Via a Muisne Km 35	2733110	www.hoterielaacantilado.com
70	ISLA DEL SOL	****	Via Atacames Esmeraldas a 45 km de la playa de Same	2733473 / 099822720	www.cabanaisladelsol.com
	SUA				
71	CHACRA RAMOS	**	Malecon de Sua	2731006	
	TONSURA				
72	CLUB RESORT DEL PACIFICO	*****	Via Esmeraldas Atacames km 20	2735188	
73	PUERTO BALLESTA	****	Via Esmeraldas Atacames km 20	2735110	
74	CASTELMAR	****	Via Esmeraldas Atacames km 23	2731556	www.castelmar.com
	MOMPICHE				
75	ROYAL DECAMERON	*****	mompiche, Esmeraldas	04-6025602	www.decameron.com
	PROVINCIA DEL ORO				
	MACHALA				
76	LA CUEVA DE LOS TAYOS	**	Sucre/ Colon y Buenavista	2935600	
77	CUMANDA	***	Boyaca822 y Peaz	2932651	
78	MARSELLA	***	9 DE Octubre y Palmeras	2932460	
79	ORO VERDE HOSTAL	****	Sucre 1002 y Montalvo	2937569	orohotel@oro.satnet.net
80	REGAL HOTEL	****	Bolivar / Guayas y Ayagucho	2960000	regal@ecua.net.ec
81	HOTEL ORO VERDE	*****	Circunvalacion Norte y Vehicular	2933140	www.orovertdehotels.com
	SIERRA				
	PROVINCIA DEL AZUAY				
	BAÑOS				
	HOSTERIA DURAN	***	Av Ricardo Durán	2892485 2892486 2892301	www.hoteriaduran.com
	CUENCA				
83	POSADA DEL ANCEL HOTEL	**	Bolivar 14-11 and Estévez de Toral (old town)	2840695	www.hostalposada.com
84	CRESPO HOTEL	***	Calle Larga 7-93		

85	HOTEL CARVALLO	***	Gran Colombia 952 y Benigno Malo	22900323 / 2901332	www.ecuahotel.com
86	HOTEL QUIJOTE	***	Hno Miguel 958 y Gran Colombia	22900323 / 2901332	www.ecuahotel.com
87	MANSION ALCAZAR	****	Calle Bolívar 12-55 y Tarquí	0918 / 2823889 / 2831	www.mansionalcazar.com
88	ALBORADA		Jose Joaquin de Olmedo 392 y Av. España	72861062	
89	ALLITANA		Presidente Cordova y Padre Aguirre Esq.		
90	AMAZONAS		La Madrid y Av. España Esq.	72861958	
91	ATAHUALPA		Sucre 3-50 y Tomas Ordoñez	72861841	
92	BRISTOL		Hurtado de Mendoza 1-50 y Olmedo	72861231	
93	CANTABRI		Presidente Cordova 921	72823379	
94	CATEDRAL		Padre Aguirre 817	072823204 / 834631	
95	COLONIAL		Gran Colombia 10 - 13 Y Padre Aguirre	72823798	
96	CUENCA		Antonio Borrero 10-69 y Gran Colombia	72849889	
97	CONQUISTADOR	****	G Colombia 6-65 y Borrero	2831788 / 2831397	www.hotelconquistador.com
98	SANTA LUCIA	****	Antonio Borrero 8-44 y Sucre	2828000 / 2842443	www.santaluciahotel.com
99	ORO VERDE HOTEL	*****	Av. Ordoñez Lazo S/N	2851200	www.oroverdehotels.com
	QUALACEO				
100	PARADOR TURISTICO QUALACEO	****	Loja y Av del Parador	2255010	
	PROVINCIA DEL BOLIVAR				
	GUARANDA				
101	LA COLINA	****	Av Guayaquil 117 y Guaranda	2980666 / 2981954	
102	SOCACION ANTIGUA	****	Via Antigua Sta Fe (sector La Merced)	2989089	
103	LA QUINTA DE MAMA JUANA	****	Via Guayaquil Guaranda KM 106	2391935	
	PROVINCIA DEL CAJAS				
	AZOQUE				
104	CORDILERA	**	Azuay y Malo (Antiguo terminal terrestre)	2240587	
105	RIVERA	**	Av 24 de Mayo y 10 de Agosto	2248713	
106	SANTA MARIA INTERNACIONAL	**	Serrano y Emilio Abad esq	2241883 / 2249861	
107	SACEO	**	Entre Azoguez y Biblén km3	2249328	
108	HOSTAL CHICAGO	***	3 de Noviembre 3-23 y 24 de Mayo	2241040	
	INGAPIRCA				
109	POSADA INCAPIRCA	****	A 500 M del Castillo de Ingapirca	2215116 / 098060223	www.grupo-santana@etaconline.net.ec
	PROVINCIA DE CARCHI				
	TULCAN				
110	HOTEL AZTECA	****	Bolívar y Atahualpa (ps) San Fco)	2960417 / 2960899	
111	HOTEL ESPINDOLA	****	Sucre y Ayacucho	2985925	
112	TORRES DE ORO	****	Sucre y Rocafuerte esq	2980296 / 2984660	
113	HOTEL EL ANGEL	****	Panamericana Norte y Espejo	2977584	
114	HOSTAL LOS ALPES	***	Juan Ramon Arellano y Ave Veintimilla	2982235	
115	HOSTAL LUCERO PRINCESS	***	Sucre y Chimborazo	2981523	
	PROVINCIA DEL CHIMBORAZO				
	PALLATANGA				
118	ECONITA ORGANIC CAMPING & FARM	***	KM 139 vía Guayaquil - Ríobamba	2919286	ecovitaonline@yahoo.com
	HUGRA				
119	HOSTERIA ETERNA PRIMAVERA	****	En Hugra	2938057	
	RIOBAMBA				
120	EL TROJE	**	Via Chambo Km 4		
121	MONTECARLO HOTEL	**	10 de Agosto 25-41 Y Garcia Moreno		
122	LA ANDALLIZA	***	Hacienda Chuquioggajo Km 16, Panamericana Sur, Ríobamba		

123	ABRAPUNCU	***	Km. 3 1/2 Vía Ribamba - Guano		
	PROVINCIA DEL COTOPAXI				
	LATACUNGA				
124	EL MARQUEZ	****	Roosevelt y Marquez de Maenza	2811150	
125	RODELU	****	Quito 16-31 y Padre Salcedo	2800853	
126	ROSIM	****	Quito 16-49 y Padre Salcedo	2800853	
127	HOTEL COTOPAXI	**	Padre Salcedo 561 y Sanchez de Orellana	2801310	
	PARQUE NACIONAL COTOPAXI				
128	HOSTALES TAMPOBAXI	****	Parque Nacional Cotopaxi	99448223	www.tambopaxi.com
129	HOSTERIA TIERRA DEL VOLCAN	****	A 4 KM de la entrada norte del Parque Nacional Cotopaxi	(02) 2231806	www.tierradelvolcan.com
	PROVINCIA DE PICHINCHA				
	SANTO DOMINGO				
130	ACUARIS	****	Via a Quevedo km 1	3703165	
131	GRAND HOTEL SANTO DOMINGO	****	Rio Toachi y Galapagos	2767948	www.grandhotelsd.com
132	LA CASCADA	****	Via Esmeraldas km 26	2773193	
	MITAD DEL MUNDO				
133	ALEMANA	**	Autopista Manuel Cordova Galera km 12.5	2394248	www.hosteriaalemanamitaddelmundo.com
	MACHACHI				
134	HACIENDA YANAHURCO	****	Via Paameniana km 23 (sector oriental del volcan Cotopaxi)	2445248	www.haciendayanhurco.com
135	PAPAGALLO	**	Panamericana sur km 24.3, hacienda Bolivia	2310002	www.hosteria-papagallo.com
	PROVINCIA DE IMBABURA				
	IBARRA				
136	AJAVI	****	Mariano Acosta 1638	2955221	www.hotelajavi.com
137	LA GIRALDA	****	Atahualpa y J Francisco de Borja	2956002 / 2641059	www.hotelajiralda.com
138	IMPERIO DEL SOL	****	Via Ibarra Yaguerochoa	2959794	
	OTAVALO				
139	HOSTAL DONA ESTHER	**	Juan Montalvo 444		
140	HACIENDA PINSAQUI	***	Panamericana Norte km. 5		
141	LAS PALMERAS INN	***	Quichinche, Otavalo		
142	LA MIRAGE GARDEN HOTEL & SPA	****	Cotacachi-Imbabura-Ecuador		
143	HOSTERIA HACIENDA CUSIN		Lago San Pablo (Hacienda Cusin)		
144	HOTEL PUEBLO MEJO		2 Km al norte de Atuntaqui		
	COTACACHI				
145	MESONDE LAS FLORES	****	García Moreno y Sucre	2916009	
146	LA MIRAGE	****	Av de Agosto atrás del mercado municipal	2915077	www.mirage.com.ec
147	POSADA LOS PINOS DE CUICOCHA	***	Laguna de Cuicocha km 4 vía a Intag	99001516	www.lospinosdecuicocha.com
	PROVINCIA DE LOJA				
	LOJA				
148	BOMBUSCARO	****	10 DE Agosto y Universitaria	2577021	
149	CASTELLANA	****	Av Lauro Guerrero 10-57 y Miguel Riofrio	2573790	
150	GRAND HOTEL LOJA	****	Iberoamerica y Rocafuerte	2575200	
151	HOTEL LIBERTADOR		Colón 1430 y Bolívar		
152	HOTEL DELBUS		Av. 8 de Diciembre y Juan José Flores		
	VILCABAMBA				
153	HOSTERIA DE VILCABAMBA	****	Eterna Juventud a la entrada de la población	2580271	
154	PARADOR TURISTICO VILCABAMBA	****	AV Atillo y las palmas	2673122	
155	LAS RUINAS DE QUINARA	****	Via a Yambura	2580314	
	PROVINCIA DEL TUNGURAHUA				

	AMBATO				
156	HOTEL AMBATO	****	Guayaquil 0108 y Rocafuerte	2421791	www.hotelambato.com
157	HOTEL DE LAS FLORES	****	El rey 1033 y calle Mamul	2850464	www.hosteriaafari.com
158	LAS ROCAS	**	Efren Reyes y Espejo	2740486	
159	AMBATO		Guayaquil y Rocafuerte	032827197/198	
160	EJECUTIVO		Av. 12 de Noviembre 1320	32840370	
161	BELLAVISTA		Oriente y Napo Pastaza	0328475835 / 573	
162	CUMANDA		Mariano Eguez 837	32846792	
163	DE LAS FLORES		Av. Del Rey y Mul Mul	32851424	
164	FLORIDA		Av. Miraflores 1131	32843040	
165	MADRID		Juan Cajas 139	32828798	
166	MIRAFLORES		Av. Miraflores 1527 y los Claveles	32844395	
167	PIRAMIDE INN		Av. Cevallos y Mariano Eguez	032825252 / 821643	
168	PRINCESS		Av. Cevallos 2510	32823072	
169	SAN IGNACIO		12 de noviembre y Maldonado	32824570	
170	TUNGURAHUA		Av. Cevallos 1538	32825585	
171	VILLA HILDA		Av. Miraflores 71 y las Lilas	032840700 / 845014	
172	VIVERO		Mero 504 y Av. Cevallos	032840088 / 841000	
173	HOSTAL CEVALLOS		Av. Cevallos y Montalvo	32847457	
174	HOSTAL IMPERIAL		Av. 12 de Noviembre 1464	32826636	
175	HOSTAL LA PRADERA		Av. De Los Charquis e Ildro Viteri	32840985	
176	HOSTAL LOS ANGELES		Francisco Flor 129	32842089	
177	HOSTAL NAPO		12 de Noviembre y Mera	32824469	
178	HOSTAL PORTUGAL		Juan Cajas 005 y Av. G. Suarez	32823218	
179	HOSTAL SAN ANDRES		12 de Noviembre 626	32821604	
180	HOSTAL SEÑORIAL		Quito 512	032826249 / 829536	
181	BAÑOS				
182	POSADA DEL ARTE	**	Calle Velasco Ibarra y Av. Montalvo		
183	HOTEL PALACE		Montalvo 20 - CB		
184	HOTEL SANGAY SPA		Plazoleta Ildro Ayora 100		
185	ACHUPALLAS		Parque La Basílica	32740889	
186	GUAYAQUIL		Parque La Basílica	32740454	
187	LOS ANDES		Oriente y Alfariás	32740834	
188	HOTEL PARAISO		Ambato y Alfariás	32740480	
189	VILLA GERTRUDIS		Montalvo 2075 y Alfaro	32740441	
190	LUNA RUNTUN	*****	Baños Tungurahua		
191	HOSTAL CHARVI		Oriente y Maldonado	32740113	
192	HOSTAL FLOR DE ORIENTE		Ambato y Maldonado	032740418 / 717	
193	HOSTAL GRACE		Maldonado y Rocafuerte	32740907	
194	HOSTAL ISLA DE BAÑOS		Thomas Alfariás Y Montalvo	32740609	
195	HOSTAL LOS ALPES		Ambato y 16 de diciembre	32740955	
200	HOSTAL LUNAS RUNTUN		Sector Runtun	32740655	
201	HOSTAL MAGDALENA		Oriente 1037	32740864	
202	HOSTAL SANTA CRUZ		6 de Diciembre y Montalvo	32740648	
203	HOSTAL SANTA MARIA		Rocafuerte y Alfariás	32740911	
204	HOSTERIA CASA BLANCA		Oriente y Maldonado	32740092	
205	HOSTERIA MONTE SELVA		Thomas Alfariás y Montalvo	32740244	
206	HOSTERIA MUNTICK'S		Ambato y Pastaza Esq.	32740428	

207	HOSTERIA VILLA SANTA CLARA		12 de Noviembre y Velasco Ibarra	32740849	
208	PENSION CULTURA		Juan Montalvo y Santa Clara	32740419	
209	PENSION EL MARQUES		Av. Montalvo y Pasaje Montalvo	32740503	
210	PENSION LE PETIT AUBERGE		Eloy Alfaro 246 y Martinez	32740936	
211	PENSION NAHUAZO		Via al Salado	32740515	
212	PENSION PILLAREÑITA		Rocafructe 515 y Sucre	32873096	
GALÁPAGOS					
ARCHIPIELAGO DE GALAPAGOS					
PUERTO BAQUERIZO MORENO					
214	GALAPAGOS	****	Frente a playa de Oro	2520157	www.galahost.com
215	MAR AZUL	***	Alcázar Notia e interseccion Esmeraldas	2520139	
216	SAN FRANCISCO	**	Av Charles Darwin	2520304	
SANTA CRUZ					
217	FERNANDINA HOTEL	***	12 de Noviembre Ave, Galapagos		
218	RED MANGROVE ADVENTURE	****	Av. Charles Darwin y Las Fragatas Puerto Ayora Santa Cruz		
219	ESTRELLA DEL MAR	**	12 de febrero cerca de Academy Bay		
220	GRAND HOTEL LOBO DE MAR	***	12 de febrero just off Avenida Charles Darwin toward the bay		
221	ROYAL PALM	****	Via Baltra, Km 18, Isla Santa Cruz, Puerto Ayora		
222	SILBERSTEIN HOTEL	****	Avenida Charles Darwin and Seymour		
PUERTO AYORA					
223	FINCH BAY HOTEL	****	Punta Entrada	2526297	www.finchbayhotel.com
224	NINFA GALAPAGOS	****	Barrio de Ninfas	2526127	www.ninfatour.com
225	SILBERSTEIN	****	Charles Darwin y Fiqueros	2526277	www.hotelaliberstein.com
PUERTO VILLAMIL					
226	LA CASA DE MARITA	****	Via al Embarcadero y Monacarpus	2529238	www.galapagosisabela.com
227	ISABELA DEL MAR	***	Conocarpus	2529030	www.hosteniainisabela.com.ec
SAN CRISTOBAL					
228	MICONIA		Av. Charles Darwin s/n	2520608	www.miconia.com
229	FERNANDINA HOTEL	***	12 de Noviembre Ave, Galapagos		www.hotelfernandina.com.ec
230	FINCH BAY HOTEL	****	Punta Entrada	2526297	www.finchbayhotel.com
231	GALAPAGOS	****	Frente a playa de Oro	2520157	www.galahost.com
232	GRAND HOTEL LOBO DE MAR	***	12 de febrero just off Avenida Charles Darwin toward the bay		www.lobodemar.com.ec
233	ISABELA DEL MAR	***	Conocarpus	2529030	www.hosteniainisabela.com.ec
234	LA CASA DE MARITA	****	Via al Embarcadero y Monacarpus	2529238	www.galapagosisabela.com
235	MAR AZUL	***	Alcázar Notia e interseccion Esmeraldas	2520139	hotelmarazul-ex@hotmail.com
236	MICONIA		Av. Charles Darwin s/n	2520608	www.miconia.com
237	NINFA GALAPAGOS	****	Barrio de Ninfas	2526127	www.ninfatour.com
238	RED MANGROVE ADVENTURE	****	Av. Charles Darwin y Las Fragatas Puerto Ayora Santa Cruz		www.redmangrove.com
239	ROYAL PALM	****	Via Baltra, Km 18, Isla Santa Cruz, Puerto Ayora		http://www.royalpalmgalapagos.com/
240	SAN FRANCISCO	**	Av Charles Darwin	2520304	n/a
241	SILBERSTEIN	****	Charles Darwin y Fiqueros	2526277	www.hotelaliberstein.com
AMAZONIA					
MORONA SANTIAGO					
LIMON					
242	DREAM HOUSE	***	Quito y Simon	2770166	
MACAS					

243	CABAÑAS DEL VALLE	****	Via Macari Cuenca km 1.5	2700226	
244	MANZANA REAL	**	29 de Mayo diagonal a la universidad Católica	2700191	
245	CABAÑAS ECONÓMICA YUQUITA	***	Scoati y 10 de Agosto	2700071	
PROVINCIA DEL NAPO					
MISAHUALI					
315	MAREJA INTERNACIONAL	****	Calle principal Juana Arteaga		
316	JARDIN ALEMAN	****	Via a minas (jununo)	2247878	www.eliardnaleman.com
317	SICHI RUNA	**	Bocare del río Puni		
PAPAILACTA					
318	TERMAS DE PAPAILACTA	***	forty miles outside of Quito		
TENA					
319	YUTZUZ	****	Agosto rueda 190 y la Foin	2896717	www.yutuz.com
320	ALEMANA	**	15 de Noviembre y Pineda	2886409	
321	LIMONCOCHA	***	Sagrado Corazon de Jesus	2887583	
PROVINCIA DE ORELLANA					
COCA					
322	MANATEE AMAZO EXPLORER	****	Hotel flotante en el río Napo	2447190	www.adventuresecuador.com
323	AMAZONAS	**	Espejo y 12 de Febrero	2880443	
324	LA LOJANITA	***	Napo y Cuenca	2880332	
PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE					
ZAMORA					
325	ZAMORA				
326	EL ARENAL	****	Via Zamora - Cumaratza km12.5	2606306	
327	TORRES	**	Francisco de Orellana y Diego de Vaca	2605195	
328	VENECIA	***	Sevilla de Oro y Río Jaramillo Alvarado	2605554	
329	INTERNACIONAL TORRES		Diego de Vaca y Amazonas	72605195	
330	LUZ DE AMERICA		Centro		
331	MACUNA		Diego de Vaca		
332	SEYMA		Diego de Vaca	72605583	
333	ZAMORA		Río Jaramillo y Sevilla de Oro		
PROVINCIA DEL PASTAZA					
PUYO					
334	GRAN AMAZONICO	****	Ceslao Marin y Atahualpa	2884753	
335	POSADA REAL	****	4 de Enero y 27 de Febrero	2885887	www.posadareal.pastaza.net
336	LOS COFANES	**	27 de Febrero 6-29 y Ceslao Marin	2885560	
337	EL PIJUAL HOSTERIA Y EXPE	****	Tungurahua s/n, Barrio Obrero		
338	HOSTAL DEL RIO		Av. Loja y Cañar (eq.), Barrio Obrero		
339	HOSTAL LAS PALMAS		20 de Julio y 4 de Enero		
340	HOSTAL MEXICO		9 de Octubre y 24 de Mayo		
341	HOSTAL MILENIUM		27 de Febrero y Francisco de Orellana		
342	HOSTERIA SAFARI		Km. 3 vía al Tena		
343	HOSTERIA TURINCA		Ceslao Marin 294		
344	CABAÑAS LOS COPALES		Km. 45 Vía Baños - Puyo - Shell		
PROVINCIA DE SUCUMBIOS					
LAGO AGRIO					
345	HOSTERIA MANTARAYA	***	Pto. Lopez Manabi	2900323	www.ecuahotel.com
346	EL COFAN	****	12 de Febrero 1915 y Quito	2890526	www.hotelcofan.com
347	HOTEL D' MARIO	**	Quito 263 y pasaje Conzanema	2890172	
348	ARAZA		Av. Quito 604 y Guayaquil	62890223	

ANEXO 2

Cotización del arte grafica

Lcdo. JOSÉ ALFREDO TINOCO ARICHAVALA

Guayaquil, 10 de Septiembre de 2011.

**SRES.
PUNTOINFO
ATT. ING. JENNIFER VALLEJO SAA
GUAYAQUIL.-**

Estimada Jennifer:

Por medio de la presente, pongo a consideración el presupuesto Solicitado para la realización de los servicios detallados más adelante. Cabe recalcar que todas las piezas gráficas serán creadas especialmente para la empresa **PUNTOINFO**, y serán de uso exclusivo de usted para sus fines. Agradezco de antemano la oportunidad que nos están brindando para el logro de sus objetivos visuales.

Espero conversar con usted sobre cualquiera de los términos incluidos en la presente. Detallo a continuación lo solicitado.

sds,

José Alfredo Tinoco.
Lcdo. Producción Audiovisual y Diseño Gráfico.

Cda 9 de Octubre Mz. 44 V. 11

C. +593 9 9510721

josetinoco87@hotmail.es

T. +593 4 2495054

alfredotinoco87@hotmail.com

COTIZACION #027

CLIENTE: PUNTOINFO
FECHA: SEPTIEMBRE / 10 / 2011
TÓPICO: DISEÑO, DIAGRAMACIÓN, Y ELABORACIÓN DE WEBSITE DE PROYECTO PUNTOINFO(PUNTO DE INFORMACIÓN TURÍSTICO)
DURACION DEL PROYECTO: 4 SEMANAS, A PARTIR DE LA ENTREGA DE MATERIALES.
FECHAS APROX: INICIO: FINALES DE SEPTIEMBRE DE 2011
ENTREGA: FINALES DE OCTUBRE DE 2011

DESCRIPCION:

1. DISEÑO, DIAGRAMACIÓN, Y ELABORACIÓN DE WEBSITE DE PROYECTO PUNTOINFO(PUNTO DE INFORMACIÓN TURÍSTICO)

Nuestra meta es entregar un producto de muy buen nivel. Dentro del proyecto entregaremos Pagina Web de PUNTOINFO diseñados especialmente para personas naturales siendo totalmente didácticos, fomentarán la lectura hasta los más pequeños.

Tono y manera: Todos las paginas serán diseñados con personalidad fresca, emocional y directa.

La Pagina web se realizará de acuerdo a lo solicitado. Tendrá contenidos frescos, reflexivos y muy coloridos.

2. DESCRIPCIONES TECNICAS

El tamaño de la Pagina web sera 1024 x 786 px.

El tamaño de las ilustraciones hechas en photoshop (será de 800 x 600 px) y las realizadas en illustrator serán sectorizadas.

3. CONDICIONES GENERALES

Durante el transcurso de la primera semana, se deberá realizar los borradores de las paginas web, definiendo diagramación, estilos/tono/manera de ilustraciones, colores a usarse, tipografía, etc.

SE ENTREGARA A MEDIADOS DE LA SEGUNDA SEMANA EL BORRADOR Y CONSIGUIENDO LA APROBACION GENERAL PARA PROSEGUIR CON LA PAGINA WEB.

Lcdo. JOSÉ ALFREDO TINOCO ARICHAVALA

- Se entregarán las propuestas iniciales en versión digital.
- Se entregarán las propuestas iniciales/finales de todos los artes para la verificación y aprobación final por parte de la Fundación.
- Se entregarán el total de la Pagina web durante 4 semanas.

La Pagina Web será entregada en formato adobe Flash Cs4 y HTML para que pueda ser utilizada sin ningún problema en los distintos materiales que realice la fundación.

4. VALORES

El valor total por Diseño de Pagina Web es de **\$200***

El valor Total por Elaboracion de Pagina Web es de **\$200***

El valor Total por dominio de Pagina Web es de **\$20***

El valor Total por capacidad de Pagina Web(200 mb) es de **\$50***

*Este valor es referencial calculando el numero de paginas que van a realizarse.

El costo por cada ilustración adicional será de \$5

El costo por cada foto (si no se cuenta con las fotos requeridas)adicional será de \$10

EL VALOR TOTAL DEL PROYECTO NO INCLUYE EL I.V.A.

El pago se realizará 50% anticipo, y 50% a la entrega del proyecto final.

El cheque deberá ser girado a nombre de:

Razón Social: Miriam Arichavala

RUC.: 0910140995

José Alfredo Tinoco.

Lcdo. Producción Audiovisual y Diseño Gráfico

*Adjunto el cv Y Book correspondientes.

Lcdo. JOSÉ ALFREDO TINOCO ARICHAVALA

- Se entregarán las propuestas iniciales en versión digital.
- Se entregarán los impresos al final de la 2 semana.
- Se entregarán las propuestas iniciales/finales de todos los artes para la verificación y aprobación final por parte de la Fundación.
- Se entregarán el total de los Trípticos, mapas y Guías Turísticas durante 2 semanas.
- Se entregarán las impresiones de los artes requeridos.

Los artes serán entregados en formato adobe in design y adobe acrobat para que pueda ser utilizada sin ningún problema en los distintos materiales que realice la fundación.

4. VALORES

El valor total por Diseño Line Grafica es de **\$300***

El valor Total por Diseño de Material de Oficina es de **\$120***

*Este valor es referencial calculando el numero de artes que van a realizar.

El costo por cada ilustración adicional será de \$5

El costo por cada foto (si no se cuenta con las fotos requeridas) adicional será de \$10

EL VALOR TOTAL DEL PROYECTO NO INCLUYE EL I.V.A.

El pago se realizará 50% anticipo, y 50% a la entrega del proyecto final.

El cheque deberá ser girado a nombre de:

Razón Social: Miriam Arichavala

RUC.: 0910140995

José Alfredo Tinoco.

Lcdo. Producción Audiovisual y Diseño Gráfico

*Adjunto el cv Y Book correspondientes.