



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO
DE GUAYAQUIL**

Facultad de Especialidades Empresariales

Carrera de Hotelería y Turismo

**Proyecto de Investigación Previo a la Obtención del
Titulo de Ingeniería en Administración de
Empresas Turísticas y Hoteleras**

**"Productos Turísticos de Aventura y Alto Riesgo en la Provincia
de Azuay**

AUTORAS:

Nury M. Alejandro Carrera

Victoria E. Arregui Cerruffo

Director de Proyecto :

Lcdo. Hugo Calle

Guayaquil 9 de Diciembre del 2011



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad de Especialidades Empresariales

Carrera de Hotelería y Turismo

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

“PRODUCTOS TURÍSTICOS DE AVENTURA Y ALTO RIESGO EN LA PROVINCIA DE AZUAY”

AUTORAS:

NURY M. ALEJANDRO CARRERA

VICTORIA E. ARREGUI CERRUFFO

DIRECTOR DE PROYECTO:

LCDO. HUGO CALLE

Guayaquil, 9 de Diciembre del 2011

HOJA DE CALIFICACION Y OBSERVACIONES

NURY MAGDALENA ALEJANDRO CARRERA



VICTORIA ESTEFANIA ARREGUI CERRUFFO



Azuay Extremo

DEDICATORIA

El presente trabajo es una PRIMICIA dedicada a DIOS quien me ha dado la fe, la fortaleza, la salud, la inteligencia y la esperanza para terminar este trabajo.

A mis padres, Néstor y Azucena porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

Con todo AMOR especialmente a mi AMADA MADRE AZUCENA, por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida; a mi padre NÉSTOR quien sigue siendo mi apoyo incondicional y me inspira a seguir adelante en mis nuevos comienzos de carrera profesional. A mis hermanos Edwin, Oliver, Eloy, Jenny, Giovanni, Mario y Johanna por ser, estar y compartir el espacio y los momentos significativos de formación profesional.

Con amor

Nury.

El presente trabajo lo dedico a Dios quien con su ayuda y protección me ha sabido guiar por un camino de logros llegando a la excelencia.

A mis padres, Washington Arregui y Victoria Cerruffo quienes me han dado su apoyo incondicional de todas las etapas de mi vida y que a través de su amor me inspiran y motivan a seguir escalando nuevos peldaños de superación.

Con amor

Vicky

ÍNDICE

	Páginas
1. Resumen Ejecutivo	1
2. La Oportunidad	4
2.1 Marco Teórico	8
2.2 Áreas protegidas del Ecuador	11
2.3 Definición de Turismo de Aventura y alto riesgo	16
3. Descripción de la Empresa	21
3.1 Aspectos Legales	22
3.2 Nombre, Logo, Slogan	28
3.3 Misión, Visión y Valores	29
3.4 Estructura Organizacional	31
4. Diagnostico	33
4.1 Planteamiento de la necesidad	34
4.2 Análisis de la Industria	35
4.2 Análisis PEST	41
5. Justificación	54
6. Objetivo del Producto	56

7. Plan de Marketing	58
Introducción	59
7.1 Análisis FODA	60
7.2 Estrategias de Marketing	62
7.3 Segmentación	64
7.4 Posicionamiento	65
7.5 Marketing MIX	66
7.5.1 Precio, Plaza y Promoción	96
7.6 Investigación de mercado	102
7.7 Tabulación y análisis de encuesta	105
8. Plan Operativo	112
Introducción	113
8.1 Distribución física de la planta	114
8.2 Días y horarios de funcionamiento	115
8.3 Diagrama de proceso de reserva	116
8.4 Perfil de empleados	118
8.5 Medidas de seguridad para deportes extremos	124
9. Análisis de riesgo	128

10. Cronograma del proyecto	120
11. Plan Financiero	132
12. Sistema de Gestión y Monitoreo del Proyecto	147
13. Conclusión y Recomendaciones	149
Conclusión	150
Recomendaciones	151
14. Referencias Bibliográficas	152
15. Anexos	155

ÍNDICE DE CUADROS

		Página
Cuadro N° 1	Ingresos	5
Cuadro N° 2	Incremento de Turismo en Azuay	6
Cuadro N° 3	Cuadro de Accionistas	31
Cuadro N° 4	Análisis de la Industria	35
Cuadro N° 5	Inventario de productos Turísticos	37
Cuadro N° 6	Visitantes Nacionales de Ecuador	38
Cuadro N° 7	Preferencias de actividad de turistas nacionales	39
Cuadro N° 8	Actividades de diversión	40
Cuadro N° 9	VAB de industrias, segundo trimestre de 2010	43
Cuadro N° 10	Entrada de Extranjeros al Ecuador. Años 2005-2009	44
Cuadro N° 11	Llegada de turistas internacionales	45
Cuadro N° 12	Entrada de Extranjeros al Ecuador por grupo de edad Años 2005 -2009	46

Cuadro N° 13	Visitantes a las áreas naturales del Ecuador	
	Años 2005 – 2009	47
Cuadro N° 14	Producto Interno Bruto	48
Cuadro N° 15	Países de Latinoamérica, PIB	49
Cuadro N° 16	Inflación Anual en América Latina y USA	50
Cuadro N° 17	Canal de distribución	97
	Tabulación y Análisis de resultados	105

Azuay Extremo

1. RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

Con la finalidad de fortalecer e incrementar el flujo de visitantes a las operaciones de turismo de aventura y alto riesgo ha sido desarrollado un proyecto, el cual está enfocado en posicionar a la provincia de Azuay como el destino número uno en el manejo de un producto turístico sostenible responsable en Ecuador.

Para el presente trabajo fue utilizada una metodología participativa, mediante la visita de cada uno de los emprendimientos de turismo de aventura; la realización de talleres, utilizando la herramienta de auto análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA). Esto permitió identificar los principales problemas que tienen los emprendimientos de productos turísticos de aventura y alto riesgo y, consecuentemente, plantea estrategias para su mejoramiento. Dos de los principales problemas evidenciados en la mayoría de las operaciones de turismo de aventura fueron la dificultad de captar turistas y debilidad en el uso de las herramientas de marketing.

Fueron aplicadas entrevistas estructuradas a actores claves de las operaciones de turismo de aventura, con la finalidad de identificar la situación del negocio turístico, los principales segmentos de mercado atendidos, los precios de los servicios turísticos, los productos turísticos ofertados, los lugares de distribución de los productos y los contactos con intermediarios, las estrategias promocionales utilizadas y el nivel de participación en redes de turismo

La oferta turística está compuesta por los productos turísticos que están en condiciones de ser consumidos por los turistas. Para que el consumo turístico tenga lugar es necesario contar con recursos, puestos en valor para su uso, acordea las motivaciones del turista; los que unidos a los servicios turísticos, brindan la

posibilidad de que el turista tenga una experiencia con un grado de satisfacción superior o de acuerdo al precio que está dispuesto a pagar.

En la provincia de Azuay existen atractivos turísticos muy importantes como atractivos naturales y culturales, realmente para todos los gustos.

Cuenta, además, con una estructura hotelera apropiada para los visitantes tanto nacionales como extranjeros, que complementan esa atracción natural hacia ella.

Nosotras, alumnas de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil Carrera de Turismo invitamos a conocer la multiplicidad y gama de matices en el campo del turismo de aventura que se ofrece en la Provincia del Azuay a la vez que comprometemos nuestro continuo esfuerzo para trabajar juntos en gran empresa de todos.

Azuay Extremo

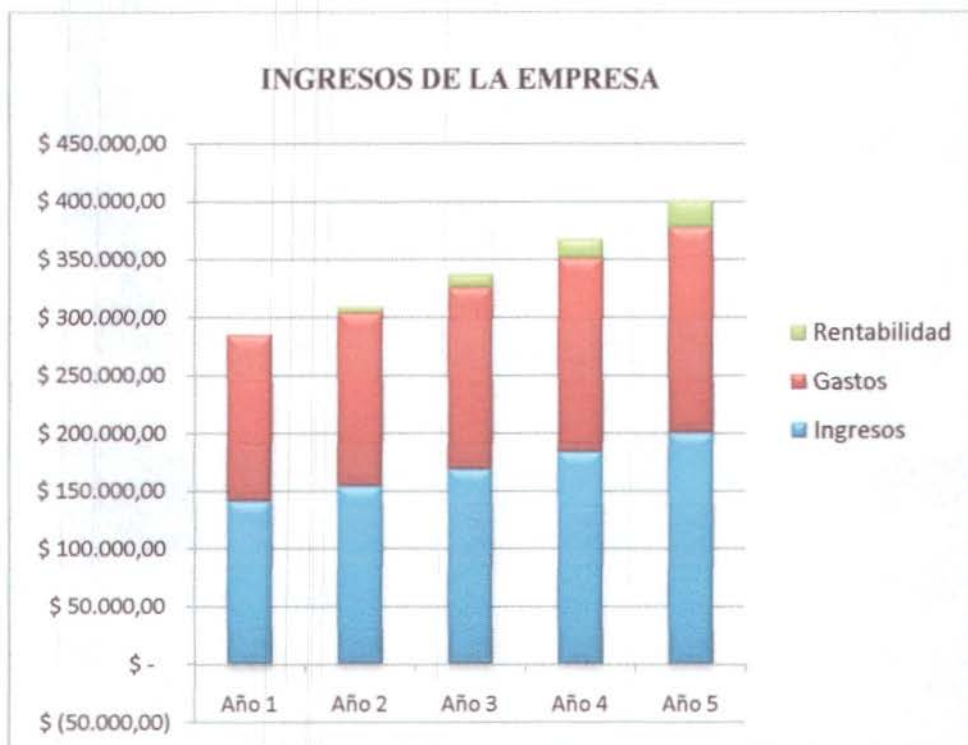
2. LA OPORTUNIDAD

LA OPORTUNIDAD

Rentable

El proyecto que iniciamos tiene gran acogida, y mediante el estudio financiero tenemos respaldo

Cuadro N° 1



Fuente: Estado Financiero Pág. 140

Podemos observar en el cuadro de Plan de negocios del segundo año, que nuestros ingresos son mayores a nuestros gastos, y nuestro resultado va incrementando cada vez más.

Mercado en Crecimiento

El turismo ha incrementado en los últimos años en la provincia de Azuay lo cual genera ingresos y ofertas de trabajo.

Cuadro N° 2



Fuente: Itur

El equipo de trabajo de Azuay Extremo siente gran pasión por el turismo de aventura y alto riesgo, es por esto que nos hemos enfocado en esta área y creemos que Ecuador tiene un gran potencial eco turístico que no ha sido explotado

Durable

- Mantener el prestigio de nuestra operadora turística destinada a los deportes de aventura y alto riesgo
- Incremento del turismo local y regional cada año

Necesidades de los clientes

Este proyecto cuenta con cuatro puntos para la mejora de calidad del servicio:

1. Encuestas
2. Entrevistas individuales o de grupo
3. Reclamaciones de clientes
4. La fuerza de ventas de la empresa

Debemos tener en cuenta que en la mejora continua hay un proceso en el que la calidad potencial se convierte en esperada, ya que el cliente se tiene que sentir satisfecho en todo momento. Además hay que saber que la mejora continua es porque la empresa va a subsistir por la preferencia del cliente y el cliente no tiene un perfil nada fácil. Debemos tomar en cuenta que el cliente no es fiel y se dirige siempre al mejor postor, tiene una gran capacidad de adquirir lo que le gusta, es exigente y está dispuesto a cambiar al mínimo fallo.

Por lo tanto, hay que saber que la mejora continua se hace por el cliente, el cual es fuente de ingresos de la Operadora Turística.

2.1 MARCO TEÓRICO

DESCRIPCIÓN TURÍSTICO DEL ECUADOR

Ecuador se encuentra dividido en 4 regiones diferentes. La región Insular se caracteriza por ser ecológico a nivel mundial, la región litoral por sus hermosas playas, la región andina o sierra por sus grandes montañas, nevados y volcanes. La región amazónica por su selva, lo que permite tener una vegetación y una fauna única.

Ecuador es un destino turístico por excelencia, ofrece una gran variedad de atractivos turísticos. A través de la historia fue habitado por su diversidad ecológica y cultural.

Ecuador cuenta con 5 destinos turísticos declarados patrimonio de la humanidad por la UNESCO como:

El Centro Histórico de Quito, enclavado en un paisaje andino de cerros poderosos, cielo azul profundo y viento susurrante, que armonizan con sus calles estrechas que conducen a claustros coloniales que se tutean con las nubes, dándole a la ciudad un conmovedor encanto.

El Centro Histórico de Cuenca, es una ciudad de ambiente colonial, de calles empedradas, casas con balcones de hierro fundido y tejas rojizas que coronan los tejados, donde la centenaria prestancia de sus iglesias y edificios, parecen dotar a sus habitantes de una acogedora tranquilidad.

Parque Nacional Galápagos, donde podrá entregarse al mar y su vaivén eterno para descubrir los enigmas de un archipiélago volcánico, en el que existen millares de tortugas gigantes y remolonas, iguanas de origen prehistórico que se "bañan de sol" en los acantilados y aves de vivaces colores o tenebrosos plumajes, que no se cansan de volar y de alborotar al viento. Por su espectacular riqueza paisajística y la gran variedad de su flora y fauna, las islas Galápagos (situadas a más de 950 kilómetros de las costas del Ecuador) son una obsesión y un destino ineludible para los exploradores y viajeros que anhelan estrechar sus lazos con la naturaleza. Consideradas como un laboratorio al aire libre, este archipiélago del Océano Pacífico tiene 125 islas (5 habitadas) e islotes de origen volcánico, que habrían emergido del fondo submarino de tres a cinco millones de años atrás. Su superficie total es de 8009 kilómetros cuadrados, de los cuales el 97% forma parte del Parque Nacional Galápagos.

En Galápagos, islas a las que la naturaleza regaló incomparables encantos, podrá descubrir, investigar y ser parte de una aventura única en un lugar único y exótico.

Parque Nacional Sangay, incluye ecosistemas de páramo y bosque húmedo tropical, su altitud desde los 600 hasta los 5230 msnm, además cuenta con una red de más de 324 lagunas, volcanes como el Sangay, Tungurahua y Altar que constituyen importantes atractivos turísticos y también representan altos niveles de diversidad y endemismo.

Indígenas Zàparas, la nacionalidad o etnia Zàpara agrupa actualmente unas 180 personas. Este pequeño grupo es todo lo que queda de los más de 200 mil Zàparas que habitaban la región amazónica del Ecuador a principios del siglo XX y que hoy se encuentran únicamente en Pastaza y parte del Perú, entre las riberas

de los ríos Conambo, Tigre y Villano. Están agrupados principalmente en la Asociación de la Nacionalidad Zàpara de la Provincia de Pastaza, Anazppa.

Los Zàparas, representados actualmente por los cinco ancianos, se han distribuido en cuatro comunidades, situadas entre las riberas de los ríos Conambo y Jandia Yacu, siendo estos: LlanhamacochaJandia Yacu, Cuyacocha y Mazaramu, donde solo se puede acceder caminando varios días o en avioneta.

En la costa, Guayaquil presenta matices de modernidad a la orillas de un río caudaloso y serpenteante. Tierra costeña, calurosa, húmeda, atractiva y cosmopolita. La ciudad está mimada por el Océano Pacífico y el Río Guayas, un gigante de oscuros torrentes en el que navegan buques trotamundos y bamboleantes canoas, que parecen extraídas del tiempo de los mitos y las leyendas.

La ruta de los volcanes, uno de los recorridos más interesantes que puede realizar en su visita a este país sobre todo para los amantes de la naturaleza. Dentro de las rutas turísticas que existen en Ecuador, esta es una de las más hermosas por los paisajes naturales que posee, además de la rica biodiversidad y naturaleza de la zona, que forman parte de un lugar único en el país.

La Amazonia, un lugar en que la madre naturaleza se ha vestido de verde para albergar la vida en sus más diversas formas. La tierra del verdor infinito nace en las estribaciones de la ladera oriental de los Andes ecuatorianos. Su clima se caracteriza por el calor extremo y las lluvias persistentes que hacen crecer los cauces de los afluentes del mítico Río Amazonas. Caminatas bajo la sombra de árboles gigantescos y recorridos fantásticos por los ríos, entre ellos el Napo, el

más largo de la región con 855 kilómetros, son parte de la grandiosa aventura que permite intimar con la naturaleza y aprender de la sabiduría de los nativos.

En resumen, Ecuador es un paraíso que cuenta con un ecosistema muy diverso y todo en un mismo país, diversidad de formas para hacer que el visitante tenga deseos de volver y muchos quedarse a vivir.

2.2 ÁREAS PROTEGIDAS DEL ECUADOR

“Área protegida es un área definida geográficamente, designada y administrada para alcanzar objetivos específicos de conservación” CONVENIO DE BIODIVERSIDAD BIOLÓGICA, RIO DE JANEIRO (1992). Las áreas naturales protegidas tienen el propósito de conservar los ecosistemas que pueden contribuir a mantener la diversidad biológica, sin descuidar el aprovechamiento de los recursos de manera sustentable por parte de las diversas poblaciones humanas involucradas.

El Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas pretende garantizar la existencia y la perpetuidad de los ecosistemas más sobresalientes, conservar la diversidad genética y específica de la vida silvestre ecuatoriana, brindar oportunidades para la investigación, música, educación ambiental y la recreación en ambientes naturales y fomentar la participación de las comunidades en la conservación de la naturaleza.

El patrimonio natural del estado comprende 44 áreas protegidas que se distribuyen en 8 categorías:

1. PARQUES NACIONALES
2. RESERVAS BIOLÓGICAS
3. RESERVAS ECOLÓGICAS
4. RESERVAS GEOBOTÁNICAS
5. RESERVAS DE PRODUCCIÓN DE FAUNA
6. REFUGIO DE VIDA SILVESTRE
7. RESERVA MARINA
8. AREA NACIONAL DE RECREACIÓN

PARQUE NACIONAL

Son áreas naturales terrestres o marinas con uno o varios ecosistemas comprendidos dentro de un mínimo de 10 mil hectáreas. A continuación la lista de Parque Nacionales:

1. EL CAJAS
2. COTOPAXI
3. GALÁPAGOS
4. LLANGANATE
5. MACHALILLA
6. PODOCARPUS
7. SANGAY
8. SUMACO NAPO – GALERAS
9. COLAMBO-YACURI
10. YASUNI

RESERVA BIOLÓGICA

Área natural terrestre de tamaño variable con un conjunto de ecosistemas o macro sistemas intactos o muy bien conservados con poca intervención humana, destinada a la preservación de la vida silvestre. Ecuador cuenta con las siguientes reservas biológicas:

1. EL QUIMI
2. LIMONCOCHA
3. EL CONDOR

RESERVA ECOLÓGICA

Es un área de por lo menos 10 mil hectáreas que comprende uno o más ecosistemas con especies de flora y fauna silvestres importantes y amenazadas de extinción, formaciones geológicas singulares en áreas naturales o parcialmente alteradas. En esta área se prohíbe cualquier tipo de explotación u ocupación. Entre las reservas ecológicas tenemos:

1. ANTISANA
2. ARENILLAS
3. EL ANGEL
4. CAYAMBE-COCA
5. MANGLARES CAYAPAS-MATAJE
6. COFAN BERMEJO
7. COTACACHI-CAYAPAS
8. LOS ILLINIZAS
9. MACHE-CHINDUL
10. MANGLARES CHURUTE

RESERVA GEBOTÁNICA

Es un área de extinción variable destinada a la conservación de flora silvestre, recursos geológicos sobresalientes y paisajes excepcionales, con el fin de asegurar la continuidad de los procesos evolutivos y propender a la recuperación de las zonas alteradas por la intervención humana. Contamos con las siguientes reservas:

1. PULULAHUA
2. PRODUCCION FAUNÍSTICA
3. FAUNÍSTICA CHIMBORAZO
4. FAUNÍSTICA CUYABENO
5. FAUNÍSTICA MANGLARES EL SALADO
6. PRODUCCIÓN DE FAUNA MARINO COSTERO
7. PUNTILLA DE SANTA ELENA

REFUGIO DE VIDA SILVESTRE

Es un área indispensable para garantizar la existencia de la vida silvestre, residente o migratoria, con fines científicos, educativos o recreativos. Entre los refugios encontramos:

1. VIDA SILVESTRE PASOCHOA
2. ECOSISTEMAS DE MANGLAR ESTUARIO RIO MUISNE
3. ISLA CORAZÓN E ISLAS FRAGATAS
4. ISLA SANTA CLARA
5. LA CHIQUITA
6. EL ZARZA
7. MANGLARES EL MORRO
8. ESTUARIO RIO ESMERALDA
9. COSTERO MARINO ACOCHE
10. EL PAMBILAR

RESERVAS MARINAS:

1. GALAPAGOS
2. GALERAS SAN FRANCISCO

AREA NACIONAL DE RECREACIÓN

Zonas continentales y 7° marítimas que contienen paisajes naturales intactos o alterados con valor educativo, turístico de importancia nacional o internacional.

Entre ellas encontramos:

1. EL BOLICHE
2. PARQUE EL ALGO
3. ISLA SANTAY
4. LOS SAMANES

Azuay es el centro turístico más importante al sur del Ecuador. Tiene áreas protegidas como el Parque Nacional Cajas y la hermosa ciudad de Cuenca, además de decenas de sitios y parajes históricos y culturales en cada de uno de sus quince cantones. Existen innumerables sitios para visitar la ciudad de Cuenca. Los que se recomiendan son las iglesias, parques, plazas, barrios tradicionales y museos. Se pueden destacar la catedral nueva y antigua, San Sebastián y San Blas, Santo Domingo, Los Parques Calderón, La Madre y El Paraíso. Además de los museos de las Conceptas, de Arte Moderno y Contemporáneo, Las Culturas Aborígenes y el del Banco Central. Para los amantes de las largas caminatas, ciclismo deportivo, pesca, observación de flora y fauna a través de los senderos, deberá visitar el corredor Turístico Santa Bárbara.

2.3 DEFINICIÓN DE TURISMO DE AVENTURA Y ALTO RIESGO

“Tipo de turismo que lleva dentro de si, actividades controladas con cierto nivel de riesgo, o por el hecho de incursionar en una actividad o sitio desconocido por el turista” MMFBELL (2003)

“Término genérico que engloba las variantes más activas y participativas del Turismo de la Naturaleza, mediante el empleo de tecnologías y habilidades especiales (deportes extremos) Ejemplo: caving, climbing, rafting, surfing, supervivencia, eco aventuras, etc. (MARIVEROS G. La Habana, Cuba)

Los 6 elementos fundamentales del turismo de aventura son:

1. ACTIVIDAD
2. MOTIVO
3. RIESGO
4. DESEMPEÑO
5. EXPERIENCIA
6. AMBIENTE

CONCEPTO DE LAS DIVERSAS MODALIDADES DE TURISMO DE AVENTURA Y ALTO RIESGO

CANOPY

El Canopy consiste en deslizarse por una serie de cables suspendidos hacia plataformas de madera construidas en las copas de los árboles, con un arnés de escalar. Es una actividad ecoturística de bajo impacto en el medioambiente. Puede ser practicado por toda la familia (ya que es un deporte 100% seguro) aunque se requiere poseer una buena condición física y no tenerle miedo a las alturas.

ARBORISMO

Consiste en una travesía entre plataformas situadas en los árboles pasando por diferentes tipos de obstáculos como troncos, puentes, tirolinas y otras actividades

ESCALADA

Consiste en escalar una pared con la única ayuda de manos y pies, el equipo que está en contacto con la pared se utiliza para evitar daños o físicos o la muerte en caso de caída

SENDERISMO

Consiste en disfrutar de la naturaleza y del aire libre en caminatas a través de una ruta pre-establecida por un día o más.

PARAPENTE

Se trata de conseguir despegar, volar y aterrizar con un ala flexible por tus propios medios. El despegue se realiza a pie, normalmente desde el borde de una ladera encarada al viento. El piloto se sienta en un arnés, unido a la vela mediante dos mosquetones. Usa un casco y dispone de un paracaídas de emergencia.

KAYAK

El kayak es un deporte que consiste en montar en una especie de piragua llamada kayak, pero de menor longitud y remar con un remo doble.

CABALGATA

La cabalgata ofrece la oportunidad de interactuar con la naturaleza.

CANYONING

Este deporte es de mucha emoción y consiste en bajar por una pared natural. Se suele practicar cerca de caídas de agua, lo cual da una sensación refrescante además de una bonita vista.

PUENTING

Consiste en dejarse caer más o menos verticalmente desde un punto con sus bajos despejados (un puente es ideal), atándose previamente a los pies unas cuerdas elásticas.

TOUR

“Realizar un viaje de un punto a otro regresando al lugar de origen, Visitar lugares de recreación o negocios en viajes largos o cortos en secuencia o circuito” (Webster.50)

EXCURSIÓN

“Ida a un lugar para estudio, recreo o ejercicio físico” (DRAE. 2001)

PAQUETE TURÍSTICO

“Conjunto de servicios turísticos que se venden al viajero por conducto de las agencias de viajes o de líneas aéreas. Por lo general el paquete turístico comprende: Atractivos, acceso y facilidades”

JarJafari 2002, lo define como: “Formato de viaje con todo incluido organizado por intermediarios”

“Se puede definir como un conjunto de servicios y atractivos que se venden por un tiempo y precio fijo” (HELO, 2003)

Azuay Extremo

3. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

LA EMPRESA

3.1 Aspectos Legales

- **Nombre comercial:** Azuay Extremo
- **Razón Social:** Azuay Extremo Operadora Turística
- **Tipo de Empresa:** Sociedad Anónima
- **Actividad Principal:** Planificación y promoción de paquetes de turismo aventura y alto riesgo en la Provincia de Azuay
- **Fecha de Constitución:** (Sin iniciar operación) el 6 de febrero de 2012
- **Fecha de Inscripción ante Notario:** 9 de marzo de 2012
- **Fecha de Inscripción ante Registrador Mercantil:** 26 de Marzo de 2012
- **RUC:** 0924133903
- **Monto del Capital Suscrito Pagado:** \$6538.50 por accionista
Monto total: \$13077.00
- **Representante legal:** Nury Magdalena Alejandro Carrera
- **Accionistas:** Victoria Estefanía Arregui Cerruffo
Nury Magdalena Alejandro Carrera
- **Ubicación de la Empresa:**
 - **Domicilio Legal:** García Avilés 620 entre Aguirre y Ballén
Oficina 6
 - **Parroquia** :Roca
 - **Sector** : Centro
 - **Teléfonos** : 2533082 – 093019319 – 090107936
 - **Página web** :www.azuayextremo.com

De la Licencia Anual de Funcionamiento

Para que una empresa pueda ejercer la actividad turística debe registrarse como tal en el MINTUR, obtener la licencia anual de funcionamiento, la aprobación de los precios de los servicios y los demás requisitos exigidos en otras leyes (Art. 141)

Para registrarse y calificarse en el MINTUR debe presentar la correspondiente solicitud, en el formulario entregado por el Ministerio, acompañada de los siguientes documentos:

- ✓ Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía
- ✓ Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito.
- ✓ Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual de no encontrarse registrada la denominación social.
- ✓ Registro Único de Contribuyente o cédula de la persona solicitante (Art. 142)

La Licencia Anual de Funcionamiento constituye la autorización legal otorgada por el MITUR a los establecimientos turísticos, sin la cual no podrán operar. Tendrá validez durante el año que se otorgue y los sesenta primeros días del siguiente. (Art. 149)

El MITUR tiene plena facultad para realizar inspecciones, sin notificación previa, para constatar el cumplimiento de las condiciones y obligaciones estipuladas en la clasificación que se otorgó al establecimiento y en presencia del propietario o administrador. (Art. 151)

Del ecoturismo y la sostenibilidad

Se considera ecoturismo a la modalidad turística ejercida por personas naturales, jurídicas o comunidades legalmente reconocidas, previamente calificadas, a través de actividades realizadas en áreas naturales, con el objeto de conocer la cultura de las comunidades locales la historia natural del ambiente que las rodea.

Las comunidades locales podrán prestar servicios de ecoturismo, previo el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- ✓ Petición realizada por los interesados, indicando de manera directa la actividad que desean efectuar.
- ✓ Acta certificada de la Asamblea General Comunitaria en la que se nombra a los responsables para el ejercicio de la actividad eco turística.
- ✓ Obtención del registro y licencia anual de funcionamiento.

Certificado de Seguridad del Benemérito Cuerpo de Bomberos

Para obtener el certificado se necesita:

- ✓ R.U.C (original y copia)
- ✓ Factura de compra o recarga de un extintor
- ✓ Copia de cédula y certificado de votación

Registro en Historia Laboral del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – I.E.S.S requisitos para clave de personas naturales.

- ✓ Solicitud de clave debidamente firmada (se obtiene de www.iess.gob.ec en empleadores – actualización de datos del registro patronal)
- ✓ Copia del R.U.C actualizado
- ✓ Copia de cedula a color y certificado de votación
- ✓ Ultima planilla de aportes canceladas si ya tenía número patronal
- ✓ Planilla de servicio básico luz, agua o teléfono a nombre del solicitante, de lo contrario adjuntar copia del contrato de arrendamiento o una carta aclaratoria
- ✓ Copia a color de la cédula y del certificado de votación de la persona autorizada a retirar la clave.

Facturación

Una vez obtenido el R.U.C. la persona natural o jurídica está en la obligación de solicitar la S.R.I, la autorización para la emisión de facturas

Declaración de Impuestos

Toda persona natural o jurídica está en la obligación de presentar y declarar sus impuestos, según las fechas señaladas por la entidad tributaria. Luego de tener todos los permisos necesarios para el funcionamiento de nuestra empresa nos vamos a dedicar a:

- Contratar el agente de counter, este tiene que estar preparado para la atención al público y a su vez estar informado de todos los paquetes

turísticos que ofrece nuestra empresa, se realizará una selección minuciosa para identificar el candidato deseable para este cargo.

SOLICITUD PARA REGISTRO DE PATENTE: PERSONAS NATURALES

Requisitos generales:

1. Formulario " solicitud para registro de patentes personas naturales"
2. Original y copia legible de la cédula de ciudadanía del contribuyente
3. Original y copia legible del R.U.C actualizado
4. Original y copia legible del certificado de seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos)
5. Copia legible de las Declaraciones del Impuesto a la Renta o las Declaraciones del Impuesto al Valor del ejercicio económico anterior al que va a declarar
6. Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.

Pasos del trámite:

- Solicitar el formulario " solicitud para el registro de patente de personas naturales" en la ventanilla única Municipal (Cámara de Comercio) o en las ventanillas de la patente de la Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal planta baja). El valor de la tasa del trámite para el pago de patente se incluirá en el comprobante de pago de la liquidación de dicho impuesto.

- Llenar la solicitud con letra imprenta o máquina
- Adjuntar los requisitos indicados a la solicitud y entregar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en la ventanilla de Patentes de la Dirección Financiera de la Municipalidad.
- Cancelar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Recaudaciones el valor de la liquidación.

Nota:

La cancelación del tributo se efectuaría en forma inmediata a la presentación de los requisitos.

Para sacar el R.U.C se requiere

- ✓ Cédula de identidad
- ✓ Recibo de agua, luz o teléfono
- ✓ Llenar formulario

3.2 NOMBRE

PRODUCTOS DE AVENTURA Y ALTO RIESGO EN LA PROVINCIA DE AZUAY

LOGO



SLOGAN

Vive la aventura al máximo

3.3 MISIÓN

Brindar servicios turísticos de aventura y alto riesgo que superen las expectativas de nuestros clientes mediante un servicio confiable y que contribuya al desarrollo socio-económico de las comunidades, minimizando los impactos que afectan al medio ambiente y logrando la satisfacción de nuestros clientes.

VISIÓN

Ser la empresa que cumple con los estándares de calidad y seguridad en la operación turística de aventura y alto riesgo con óptima responsabilidad durante nuestros recorridos en la Provincia de Azuay.

VALORES

- Respeto
- Amabilidad
- Honestidad
- Responsabilidad
- Confiabilidad
- Orden
- Limpieza
- Puntualidad

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

OBJETIVO GENERAL

Diseñar productos turísticos como tours, excursiones y paquetes turísticos de aventura y alto riesgo para turistas nacionales y extranjeros.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar tours, excursiones y paquetes turísticos de aventura y alto riesgo en la provincia del Azuay.
- Establecer metodología para la estructura de tours, excursiones y paquetes de aventura y alto riesgo.
- Ofrecer mejor seguridad al turista nacional e internacional para su tranquilidad y confort.

3.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Debido a que Azuay Extremo es una empresa pequeña su estructura organizacional no requiere de mucho personal.



CUADRO DE ACCIONISTAS

Cuadro N° 3

NOMBRE	% DE APORTACIÓN	MONTO DE APORTACIÓN
NURY ALEJANDRO	50%	\$6,538.50
VICTORIA ARREGUI	50%	\$6,538.50
TOTAL	100%	\$13,077.00

Fuente: Balance Inicial Pág. 134

RESUMEN GERENCIAL

➤ **Nury Magdalena Alejandro Carrera**

Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

Cursos realizados: Orlando English Institute, La cultura de Serv. al cliente, Motivación y desarrollo en el trabajo, Alianza Francesa, Etiqueta laboral

Experiencia Laboral: Grand Hotel Guayaquil (Operadora – Recepcionista), Diamond Club (Supervisora de Serv. al cliente), Colegio Alejandro Internacional (Coordinadora General de eventos)

Habilidades: Idioma inglés (avanzado), trabajo en equipo, sociable.

➤ **Victoria Estefania Arregui Cerrufo**

Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

Cursos realizados: CEN (Centro Ecuatoriano Norteamericano 9° Nivel)

Experiencia Laboral: Hotel las Colinas (Recepción, Banquetes, Ama de llaves)

Habilidades: Creativa, trabajo en equipo y bajo presión

Azuay Extremo

4. DIAGNOSTICO

4.1 PLANTEAMIENTO DE LA NECESIDAD

El presente proyecto está basado en la falta de operadoras turísticas que brinden el servicio exclusivo de deportes y aventura y alto riesgo en la Provincia de Azuay. Actualmente las agencias de viajes y operadoras reconocidas en la ciudad de Guayaquil son quienes ofrecen servicios similares al nuestro, a las que se considerarán como competencia directa.

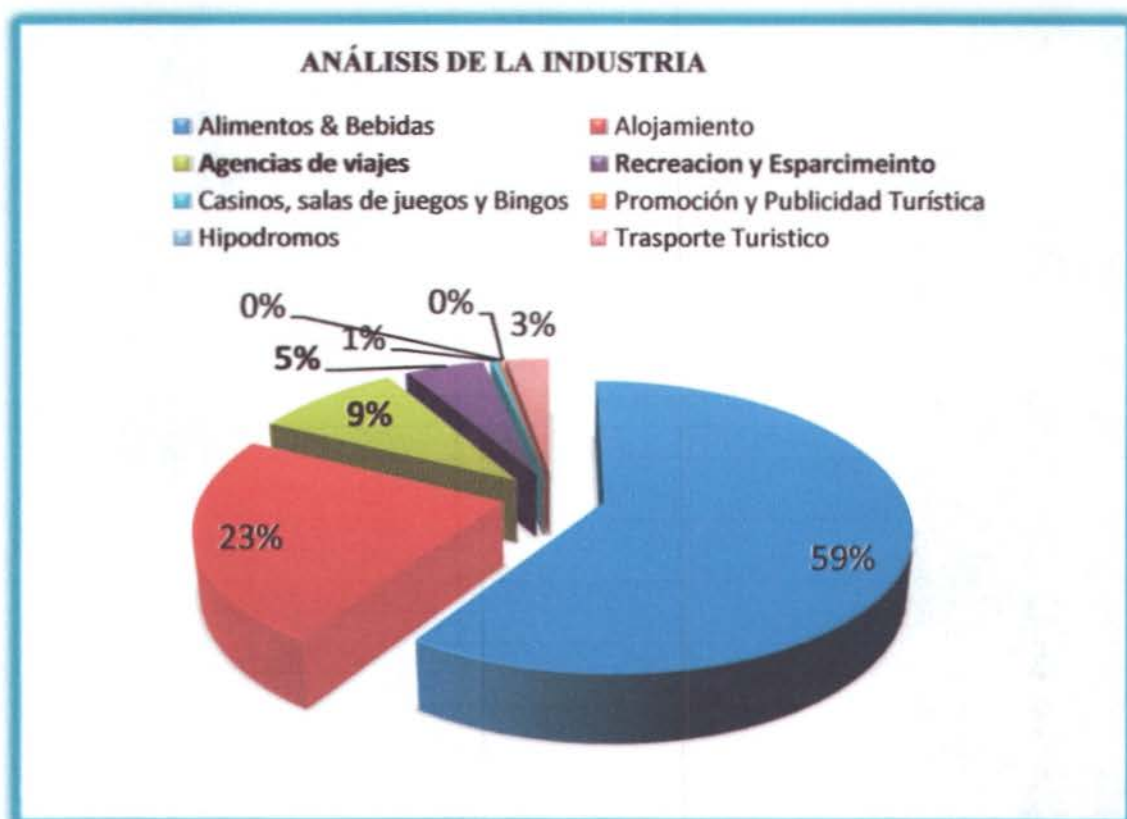
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.-

El problema radica en la falta de información de actividades recreativas turísticas de aventura y alto riesgo en la Provincia de Azuay; ocasionando un bajo impacto turístico en dicha población. (ITUR)

4.2 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Según el PlandeTur 2020 dentro de la Planta o Industria Turística en Ecuador al diciembre del 2005 abarca 12.518 establecimientos turísticos registrados en el MINTUR de los cuales el 9% son Agencias de Viajes y el 5% Recreación y Esparcimiento.

Cuadro N° 4



Fuente: Catastros del Ministerio de Turismo del Ecuador

Como se puede observar en el gráfico el mayor porcentaje de establecimientos en la industria del turismo corresponde a empresas de alimentos y bebidas; lo cual nos indica que hay una gran plaza de crecimiento en este subsector.

- El 80.5% de los establecimientos están localizados en 6 de las 24 provincias y 4 de las 24 están sobre la media nacional
- El 76% de las Agencias de Viajes están en 4 de las 22 provincias, específicamente: Pichincha 39.4%, Guayas 23.4%, Azuay 7.9% y Tungurahua 5.5%. El 24% restante están en las otras provincias.
- De las 1.154 Agencias de viajes el 80.2% están en 3.7% de las ciudades (9 de 246), resalta Quito 36.0% y Guayaquil 21.3%, en estas se concentra el 57.4%
- El 81% de los establecimientos turísticos están en 11.2% (31 de 261) de las ciudades o parroquias.

ENFOQUE NACIONAL

Inventario de productos turísticos específicos del Ecuador.- Se define producto turístico a una propuesta de viaje, a la que se incorporan servicios turísticos – transporte, alojamiento, guías de viaje, etc. (Chias, 2003). Por lo tanto, el producto deberá reunir como requisitos tres atributos fundamentales que son: atractivos, facilidades y acceso. En general hay en Ecuador tres líneas de productos claves: Ecoturismo – Turismo de Naturaleza, Turismo de Deporte-Aventura, que configuran el mayor volumen de la oferta.

Cuadro N° 5

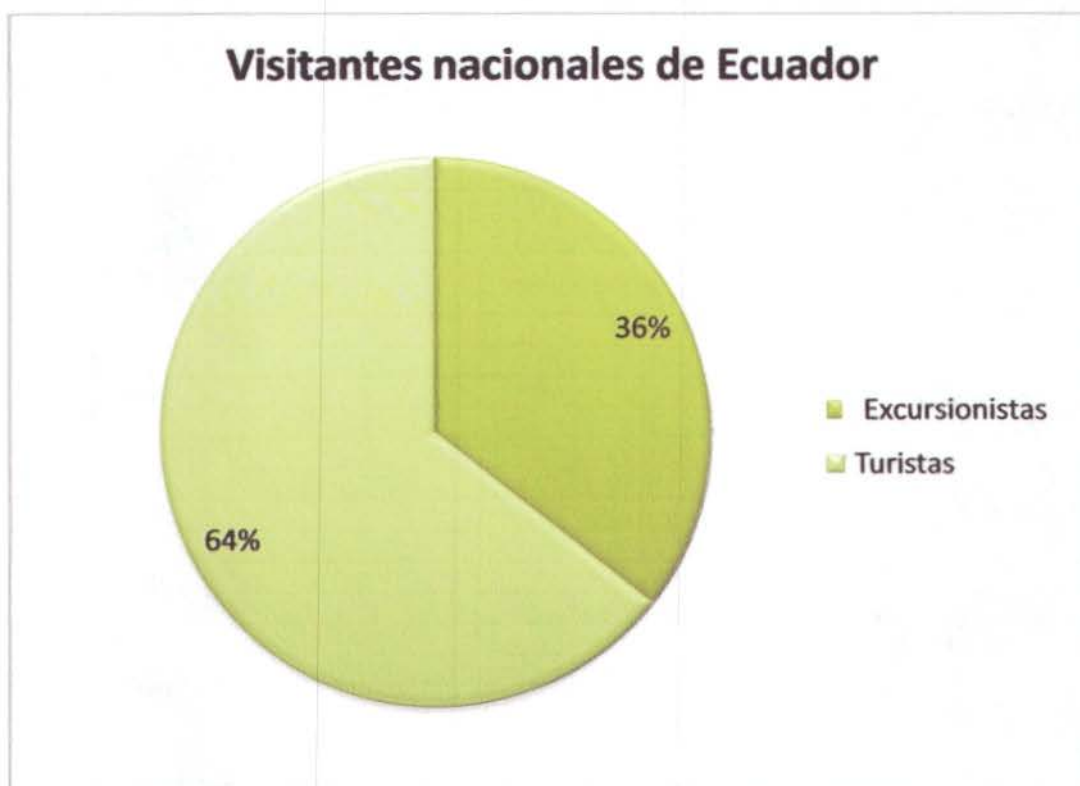
Líneas de Productos	Variedades valoradas
Ecoturismo y Turismo de Naturaleza	35
Turismo Cultural	17
Turismo de deporte y Aventura	13
Convenciones y Congresos	6
Turismo de Salud	5
Turismo de Sol y Playa	2
Agroturismo	2
Turismo Comunitario	1

Fuente: MINTUR

TURISMO INTERNO

Según encuestas de turismo interno (junio 2002-julio 2003) realizada por el MINTUR, el volumen interno en Ecuador alcanza casi los diez millones de visitantes de los cuales 3.504.131 (36%) son excursionistas y 6.354.341 (64%) son turistas con al menos una pernoctación fuera de su residencia habitual.

Cuadro N° 6



Fuente: Encuesta de turismo interno (julio 2002-junio 2003) – Sistema de Estadísticas del Ecuador. Ministerio de Turismo del Ecuador

En cuanto a preferencias de actividades de turistas internos, el mismo estudio hace una muestra de 2.666.316 turistas nacionales para conocer las preferencias y sitios de visita.

Preferencias de actividad de turistas nacionales

Cuadro N° 7

Actividades realizadas	Total de visitantes	%
Diversión	1.214.990	45.6
Visitar naturaleza o áreas protegidas	695.169	26.1
Practicar deportes	326.317	12.2
Gastronomía	170.882	6.4
Observar flora y fauna	79.232	3
Visitar sitios arqueológicos, históricos	77.126	2.9
Realizar compras	52.381	2
Visita a comunidades	4.473	0.2
Visitar shamanes, curanderos	1.608	0.1
Otros	44.137	1.7
Total del universo	2.666.315	100

Fuente: Encuesta de turismo interno (julio 2002-junio 2003) – Sistema de Estadísticas del Ecuador. Ministerio de Turismo del Ecuador

A partir de los datos obtenidos en esta tabla, se determina que las actividades de diversión ocupan el primer lugar en preferencias de los turistas nacionales (45.6%)

Cuadro N° 8

Atractivos visitados	Total visitantes	%
Sitios naturales	786.718	29.5
Playas	775.756	29.1
Balnearios termales	404.860	15.2
Sitios de diversión	221.414	8.3
Sitios de comida	144.161	5.4
Fiestas y mercados	102.281	3.8
Fiestas religiosas	65.396	2.5
Otros	56.460	2.1
Parque nacional	40.147	1.5
Museos	34.267	1.3
Zonas históricas	26.988	1
Sitios arqueológicos	7.867	0.3
Total del universo	2.666.315	100

Fuente: Encuesta de turismo interno (julio 2002-junio 2003) – Sistema de Estadísticas del Ecuador. Ministerio de Turismo del Ecuador

A partir de los datos obtenidos en esta tabla, se determina que los sitios naturales y las playas ocupan el primer lugar y segundo lugar en las preferencias de los turistas nacionales (29.5%), seguido de lejos por las preferencias de visitas a otros sitios y atractivos

4.3 ANÁLISIS PEST

➤ FACTOR POLÍTICO

Un convenio de cooperación mutua en materia de Turismo suscribió el Ministro de Turismo, Freddy Ehlers Zurita, con su homóloga paraguaya, Rosanna Cramer Campos, en el marco de la XI Conferencia Iberoamericana de Ministros de Turismo, que se desarrolló en Asunción-Paraguay el 17 y 18 de mayo del presente.

El Acuerdo, que tendrá una duración de dos años, contempla el intercambio de información técnica en áreas de promoción y desarrollo, intercambio de perfiles de turistas (flujo binacional), seguridad turística (Policía Turística), Fondo de Desarrollo y Proyectos Turísticos Productivos, Turismo Comunitario, líneas de productos y rutas, normativas referidas a las clasificación y categorización de prestadores de servicios.

Adicionalmente acordaron crear un Grupo de Trabajo integrado por técnicos y coordinadores en un lapso no mayor de 45 días, para emprender inmediatamente las acciones correspondientes a las diferentes áreas. El Grupo de Trabajo se reunirá alternadamente en Paraguay o en Ecuador o también revisarán los avances de compromisos a través de videoconferencias u otro medio de comunicación.

La firma de este convenio es el resultado del compromiso asumido por los Jefes de Estado de los dos países, Rafael Correa y Fernando Lugo, quienes en la Declaración Conjunta suscrita en Quito, el 18 de abril de 2011, reconocen la

importancia del turismo como promotor y dinamizador del desarrollo económico y de la integración de los pueblos. Kayu. (2011)

Los convenios que el MINTUR ha firmado con otros estados latinoamericanos promoverán los destinos turísticos del Ecuador y las modalidades de turismo, como el de aventura y alto riesgo.

➤ **ECONÓMICO**

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR TURÍSTICO

Actualmente nuestro país cuenta con la ayuda del Ministerio de Turismo para fomentar de una forma eficiente las actividades turísticas de Ecuador y así de esta manera se pueda convertir en una de las principales bases económicas sostenibles de nuestro país a más del petróleo que también es fundamental en la actividad económica ecuatoriana. Ecuador podrá gozar de este recurso natural los próximos diez o quince años, es por esto que hemos decidido fomentar el crecimiento de esta actividad ya que a futuro será nuestra principal fuente de ingreso. Según el Banco Central del Ecuador al comparar la generación de divisas por concepto de turismo registradas en 745.2 millones de dólares durante el año 2008, con el ingreso de los principales productos de exportación, el turismo receptor se ubica en quinto lugar, después del petróleo, el banano y plátano, derivados del petróleo y otros productos elaborados del mar.

Cuadro N° 9



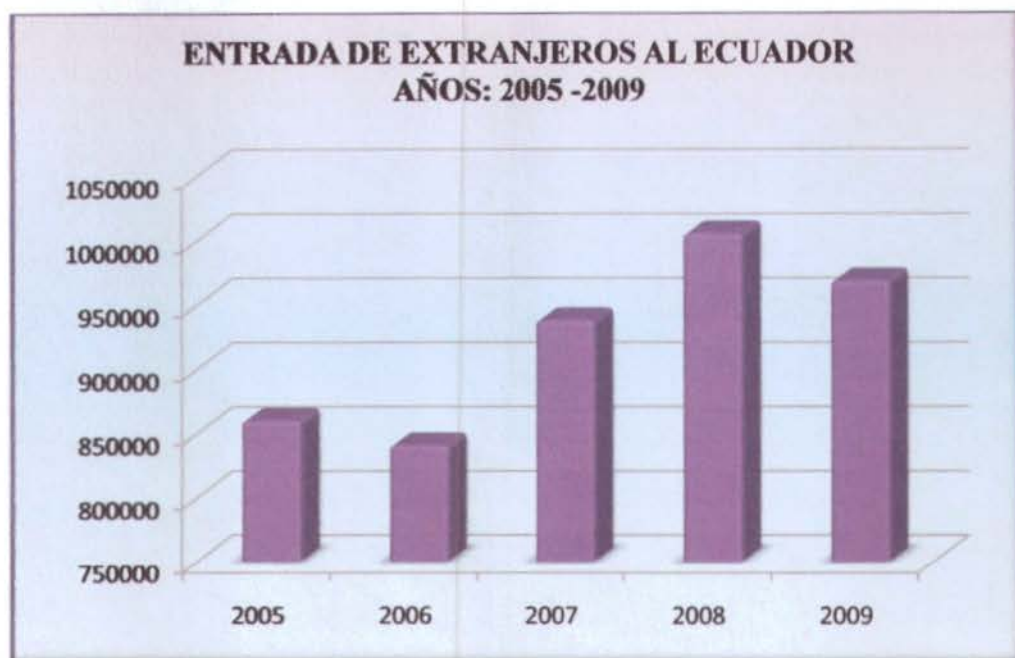
Fuente: Banco Central del Ecuador

Ecuador tiene una riqueza natural envidiable que debería ser explotada con mesura, aprovechando así este recurso maravilloso, además posee infraestructura hotelera que tiene capacidad para recibir visitantes nacionales y extranjeros; tiene una red aérea nacional que cubre adecuadamente todo el país incluyendo a las Islas encantadas Galápagos y sobre todo una ley que apoya el desarrollo turístico.

En el marco del panorama mundial, durante el año 2009 se registraron 880 millones de llegadas de turistas internacionales, es decir, el (4.3%) de decrecimiento con relación al año 2008. El 52% corresponde a las llegadas a Europa, el 21% a Asia y El Pacífico y el 16% a América, entre otros. En el caso particular de Ecuador, en el año 2009 existe un registro de llegadas de extranjeros

al país que asciende a 968.499, con lo cual existe un decrecimiento del (3.7%) con relación al año 2008. Sin embargo, se estima un crecimiento promedio anual del 3% en el quinquenio 2005 – 2009.

Cuadro N° 10



Fuente: Anuario de Entradas y Salidas Internacionales – INEC 2005-2007 y 2009

Dirección Nacional de Migración 2008

Clasificación / OMT

No obstante en este cuatrimestre, abril muestra una evolución positiva al alcanzar un crecimiento del 24.06 por ciento con relación a abril de 2010 que registró un total de 70.540 llegadas. Entre los principales mercados emisores registrados en el período enero-abril de 2011 se encuentran Colombia con 83.652, Estados Unidos con 76.023, Perú con 52.809, España con 17.780, Argentina con 14.714 y Chile con 14.341 visitantes.

En lo que respecta al ingreso de divisas por concepto de turismo, en el 2010, el país contabilizó en su Balanza de Pagos (Viajes + transporte de pasajeros aéreo)

un total de 786,5 millones de dólares; lo que representa un incremento del 16,7 por ciento con respecto al 2009.

Las metas específicas del PLANDETUR 2020 en cuanto a llegadas de turistas internacionales, movimiento de turismo interno y generación de divisas, es el siguiente.

Cuadro N° 11

	2006	2010	1016	2020	Multiplicador 2020/2006
Llegadas visitantes internacionales	840.001	1.153.799	1.958.764	2.029.722	2,42
Generación de divisas (en miles)	499.400	683.995	1.236.309	1.837.776	3,68
Gasto por visitante internacional (por estancia)	594,52	609,92	733,13	967,68	1,63
Turismo interno	903.695*	1.355.543	1.717.021	1.897.760	2,1

Fuente: Foro Económico Mundial. Informe sobre Competitividad de Viajes y Turismo 2007 – Perfil Económico del Ecuador.

Ministerio de Turismo. Gerencia de Planificación/Estadísticas

Organización Mundial de Turismo. Barómetro Enero 2007

Elaborado por T&L / PLANDETUR 2020

Según el Boletín de Estadísticas Turísticas 2005 – 2009 publicado por el Ministerio de Turismo indica que la entrada de extranjeros al Ecuador por grupos de edad corresponde al 41% de visitantes comprendidos entre las edades de 20 a 39 años, con un acumulado del 59.6% de los viajeros cuyas edades se encuentran entre 20 y 49 años

Cuadro N° 12



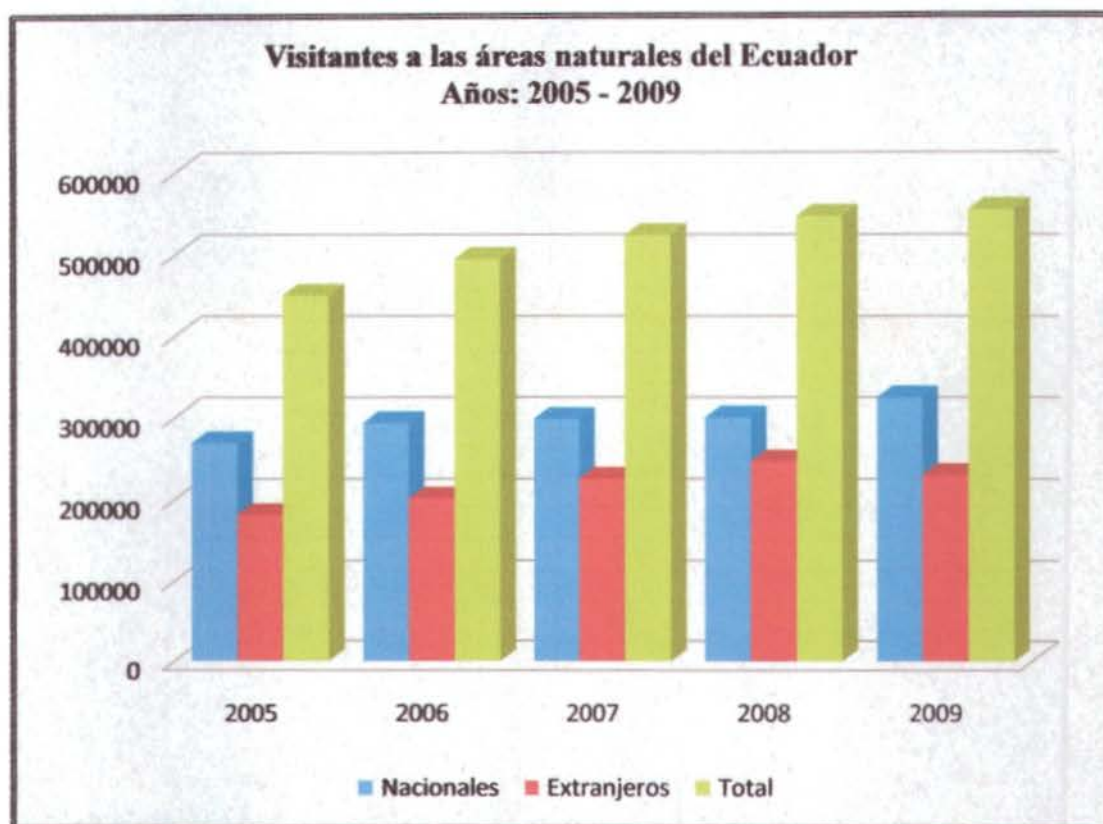
Fuente: Anuario de entradas y Salidas Internacionales – INEC 2009

Dirección Nacional de Migración 2009

Estimación Ministerio de Turismo

El siguiente gráfico nos indica como ha incrementado las visitas de los turistas a las áreas naturales.

Cuadro N° 13

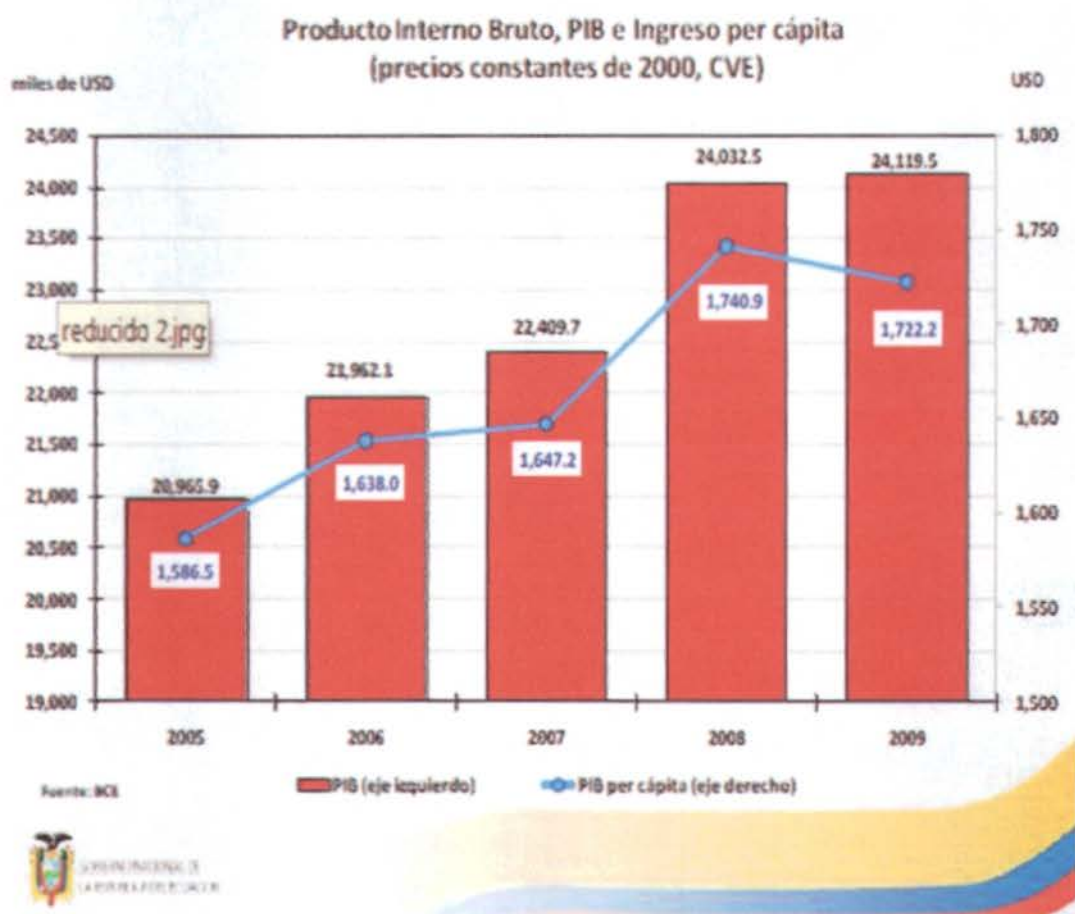


Fuente: Dirección de Áreas Naturales – Ministerio del Ambiente

ANÁLISIS DEL PIB

Además podemos recalcar que desde el año 2007, el PIB per cápita ha tenido un incremento; en el 2009, año de la crisis económica mundial, Ecuador presentó un crecimiento real del 0.36%

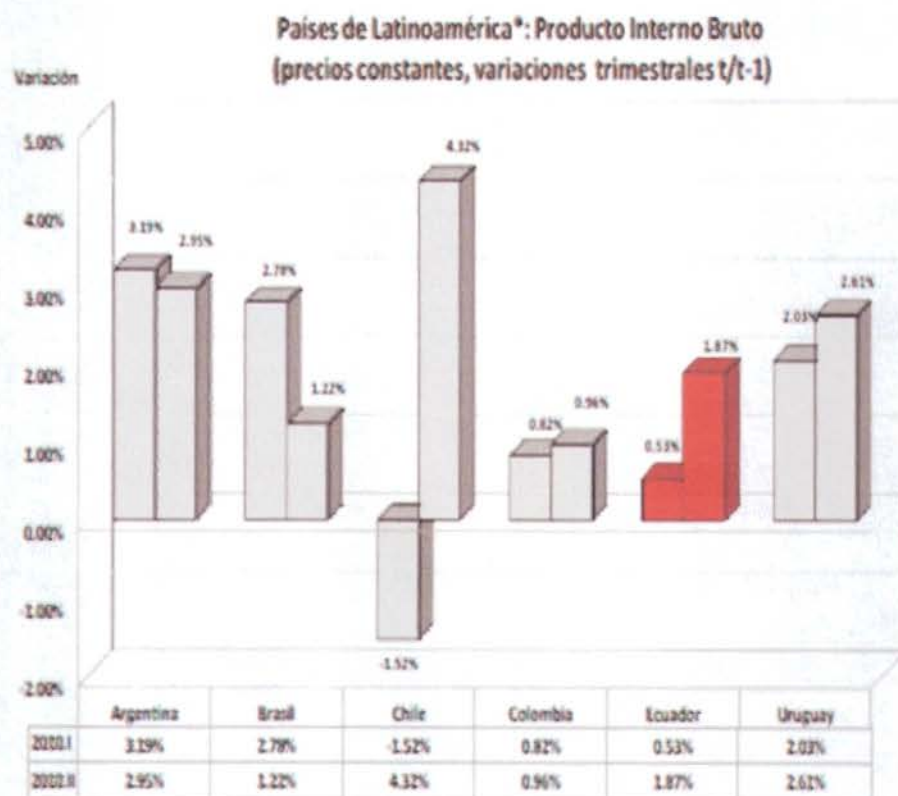
Cuadro N° 14



Fuente: Banco Central del Ecuador

Al igual que las principales economías latinoamericanas, Ecuador presentó una recuperación económica trimestral

Cuadro N° 15



Fuente: BGE

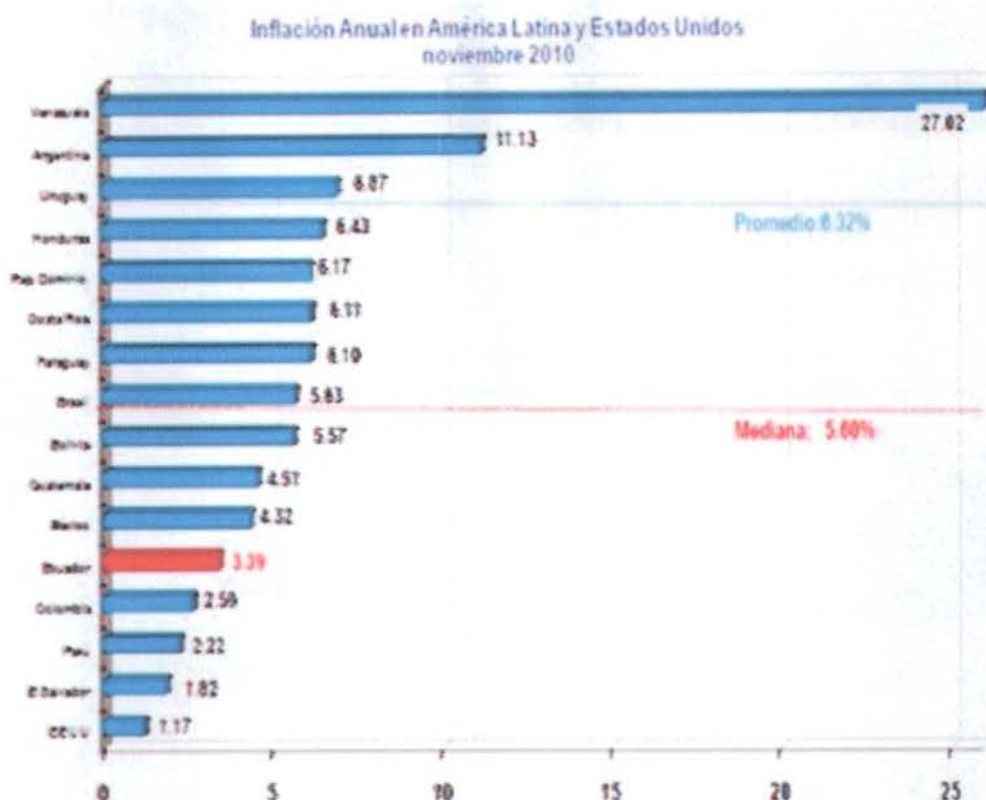
(*) Países comparables, series desestacionalizadas, CVI



Fuente: Banco Central del Ecuador

De un grupo de 16 países analizados, en su mayoría de América Latina, el Ecuador se ubicó en el quinto lugar de menos tasa de inflación anual (3.39%) e inferior al promedio (6.32%) y mediana (5.60%), en noviembre de 2010

Cuadro N° 15



Fuente: INEC e Instituto de Estadísticas de los países

Estos resultados reflejan el trabajo que viene desarrollando el MINTUR, de acuerdo con los lineamientos y objetivos del Plan Integral de Marketing Turístico 2010–2014 y el Plan Nacional del Bien Vivir, que contempla posicionar al Ecuador, a escala mundial, como líder del turismo sostenible.

➤ SOCIO-CULTURAL

Ecuador posee una impresionante diversidad cultural y social al interior de sus fronteras con la siguiente mezcla étnica: 65% mestizos (indígenas/caucásicos), 25% indígenas, 10% caucásicos, 7% africanos y 3% negros. Las raíces indígenas de la región y las influencias de sus diversas civilizaciones preincaicas aún resultan evidentes en la sociedad actual tanto en los hábitos alimenticios, como en las costumbres religiosas, en la música y en la forma de vestir. La población afro ecuatoriana ejerce una fuerte influencia cultural sobre gran parte de la sociedad ecuatoriana, especialmente con su ritmo de marimba, sus festivales de danza y la fama internacional de sus futbolistas, con el reconocido Luis Antonio Valencia Mosquera, futbolista ecuatoriano que actualmente juega en el Manchester United.

El mayor grupo étnico de Ecuador es el de los Quechuas andinos, los mismos que han preservado su lengua y tradiciones culturales, que además, presentan una poderosa fuerza política y social dentro del conjunto de la sociedad ecuatoriana como es el caso de la abogada Nina Pacari que fue representante de la Provincia de Chimborazo en la Asamblea Nacional y en agosto de 1998 fue elegida al Congreso Nacional del Ecuador como primera mujer indígena. La inconfundible música de flauta andina que es escuchada en todo el mundo, coloridos ponchos de lana y blusas bordadas que son marcas registradas de la cultura Quechua.

Los grupos indígenas del Amazonas son mucho más pequeños y más dispersos que los de la sierra ecuatoriana que, sin embargo, representan una rica variedad de tradiciones culturales distintivas. Estos grupos tienen un estilo de vida tradicional de cazadores, recolectores para la subsistencia diaria.

Los grupos antes mencionados se enfrentan a las presiones del mundo exterior de sus constantes cambios cosmopolitas pero muchos han salvaguardado sus tradiciones. Una de las razones se debe a que Ecuador cuenta con un calendario de eventos folclóricos y fiestas religiosas que es tan diversa como su población. Cada

una de estas fiestas tiene su historia y su forma peculiar de celebrarlo, que en la mayoría de ocasiones son realizadas con desfiles acompañados de bandas y bailes folclóricos de cada localidad, mostrándose interesante a los ojos de los grandes países ya que estos carecen de estas actividades llenas de colorido y diversión. Ministerio de Turismo. (2010)



➤ **TECNOLÓGICO**

En el sector turístico la tecnología es una herramienta de apoyo muy importante como lo es el internet ya que ayuda a la difusión y promoción de las actividades turísticas en la red, incluso existen empresas turísticas que operan únicamente mediante esta vía, dejando atrás el concepto tradicional de una empresa física.

Este medio muy utilizado hoy en día por personas de todas las edades para comprar desde boletos aéreos hasta hacer la reservación de un hotel es el preferido ya que permite obtener la información necesaria de manera rápida con exactitud y de forma instantánea.

A través de las famosas redes sociales tenemos la capacidad de convencer al generar mensajes, prepuestas y ventas. Al promocionar los destinos turísticos a través de las redes sociales como una estrategia tenemos que ser diferentes, creativos, originales y así generar productividad y rentabilidad.

La tecnología en si puede llegar a optimizar recursos para mejorar el estilo y expectativa de vida de las personas como lo fue en el caso de varias poblaciones de la amazonia donde se empezó a utilizar paneles solares. La ventaja de este sistema al generar energía es muy favorable, ya que es renovable, y no contamina nuestro medio ambiente, fácil de usar no se necesita transportar ya que se genera en el mismo lugar donde se va a utilizar los paneles. Incluso ayuda directamente a incrementar el trabajo para los que habitan en estas poblaciones, un ejemplo claro es que con la llegada de la energía las mujeres de las poblaciones ahora pueden elaborar artesanías en las noches y pueden tener más horas para elaborar sus productos que a futuro serán vendidos a los turistas nacionales y extranjeros que lleguen a conocer nuestra Amazonia, por lo tanto, esto ayudará en el desarrollo sostenible de la economía al incrementar las ventas de productos artesanales.

Azuay Extremo

5. JUSTIFICACIÓN

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo se fundamenta en el estudio de la falta de productos turísticos de aventura y alto riesgo en el Azuay y en las diversas investigaciones realizadas en los alrededores de la provincia.

El impacto que se pretende lograr desde este proyecto se relaciona directamente con los beneficiarios; los turistas quienes alcanzan el límite en sus experiencias en los deportes extremos de esta localidad.

El turismo de aventura se liga directamente con la naturaleza, su función es que el usuario pase de ser observador a ser parte del paisaje y vivir experiencias al límite en conjunto de su entorno natural, por tal razón se propone la creación de tours, excursiones y paquetes turísticos de aventura y alto riesgo en la provincia del Azuay porque posee recursos turísticos naturales óptimos para el desarrollo del turismo de aventura y alto riesgo como: rafting, kayak, parapente, canopy, trekking, puenting, etc.

Azuay Extremo

6. OBJETIVOS DEL PRODUCTO

OBJETIVOS DEL PRODUCTO

OBJETIVO GENERAL

Promover destinos turísticos de aventura y alto riesgo así como el desarrollo de deportes extremos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Vincular a la comunidad local con la actividad turística.
- Diseñar tours, excursiones y paquetes turísticos de aventura y alto riesgo en la Provincia del Azuay.
- Garantizar seguridad y confort en los servicios turísticos de aventura y alto riesgo.
- Satisfacer las necesidades de los turistas nacionales y/o extranjeros en destinos turísticos de aventura y alto riesgo

Azuay Extremo

7. PLAN DE MARKETING

PLAN DE MARKETING

INTRODUCCIÓN

El propósito de “Azúay Extremo” es ofrecer productos de aventura y alto riesgo en la provincia de Azúay a personas de 18 a 35 años que posean un nivel socio económico medio – alto.

Esto se logrará mediante el posicionamiento de Azúay Extremo como primera opción de servicio de aventura y alto riesgo. Azúay Extremo ofrecerá un servicio de calidad, brindando una variedad de actividades al aire libre y en contacto con la naturaleza tales como el agua, la montaña, el campo, fauna y demás.

ANÁLISIS SITUACIONAL

Azúay Extremo es un proyecto de una operadora turística localizada en la ciudad de Guayaquil que promoverá productos de aventura y alto riesgo en la Provincia de Azúay, por lo que se deberá gestionar una promoción turística a través de material publicitario, participación en ferias de turismo nacional, canjes publicitarios, convenios con agencias de viajes y/o operadoras turísticas del Ecuador y mayoristas de turismo internacional que promoverán el turismo de aventura

7.1 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS:

- ✓ La Provincia de Azuay goza de recursos naturales óptimos para el turismo de aventura y alto riesgo tales como: senderos, cascadas, ríos, montañas, etc.
- ✓ Excelentes recursos, físicos, monetarios y estratégicos, para brindar un servicio diferenciado y completo.
- ✓ Paquetes, tours y excursiones acorde al presupuesto del cliente y en base a la variedad de actividades turísticas de aventura y alto riesgo.
- ✓ Contacto con agencias de viajes de prestigio.
- ✓ La buena promoción turística en la Provincia del Azuay

OPORTUNIDADES:

- ✓ Creciente tendencia por el desarrollo de deportes de aventura y alto riesgo, ya que esta actividad ocupa cada vez más un espacio importante en la preferencia gustos de las personas.
- ✓ Escasa oferta de productos de aventura y alto riesgo en destinos turísticos de la provincia de Azuay en el mercado turístico de la ciudad de Guayaquil, lo que permite incursionar con facilidad al no existir competencia.
- ✓ Posibilidad de expansión, puede darse la cobertura de otras provincias donde se puedan realizar deportes de aventura y alto riesgo.

DEBILIDADES:

- ✓ Inexperiencia en el manejo técnico del servicio turístico de una operadora; como la negociación con los proveedores de manera eficiente.
- ✓ Falta de promoción en el mercado turístico.
- ✓ Nuevos en el mercado por lo cual se necesitará un excelente plan de marketing para acaparar la preferencia de los consumidores de deportes de aventura y alto riesgo y difundir nuestra empresa.
- ✓ Falta de decisión de los clientes en la realización de actividades de turismo de aventura y alto riesgo por miedo a sufrir algún accidente.

AMENAZAS:

- ✓ Inestabilidad en la economía nacional
- ✓ Los competidores directos que dominan el mercado turístico, como operadoras turísticas posesionados con más de 50 años como MetropolitanTouring
- ✓ Consumidores poco fieles, por la variedad de oferta de operadoras turísticas en la provincia de Azuay.

7.2 ESTRATEGIAS DE MARKETING

OBJETIVOS DEL MARKETING

Entre los principales objetivos detallamos los siguientes:

- ✓ Ser una empresa líder en brindar servicios de turismo sostenible, basada en el intercambio personal, social, comunitario, cultural, técnico y profesional entre personas de distintas ciudades de nuestro país y turistas extranjeros que habitan el territorio ecuatoriano.

- ✓ Llamar y atraer la atención de los turistas que quieren conocer y practicar deportes extremos y de alto riesgo, ofreciendo tanto a nacionales como extranjeros, experiencias vinculadas con los atractivos turísticos de la provincia de Azuay.

OBJETIVOS FINANCIEROS

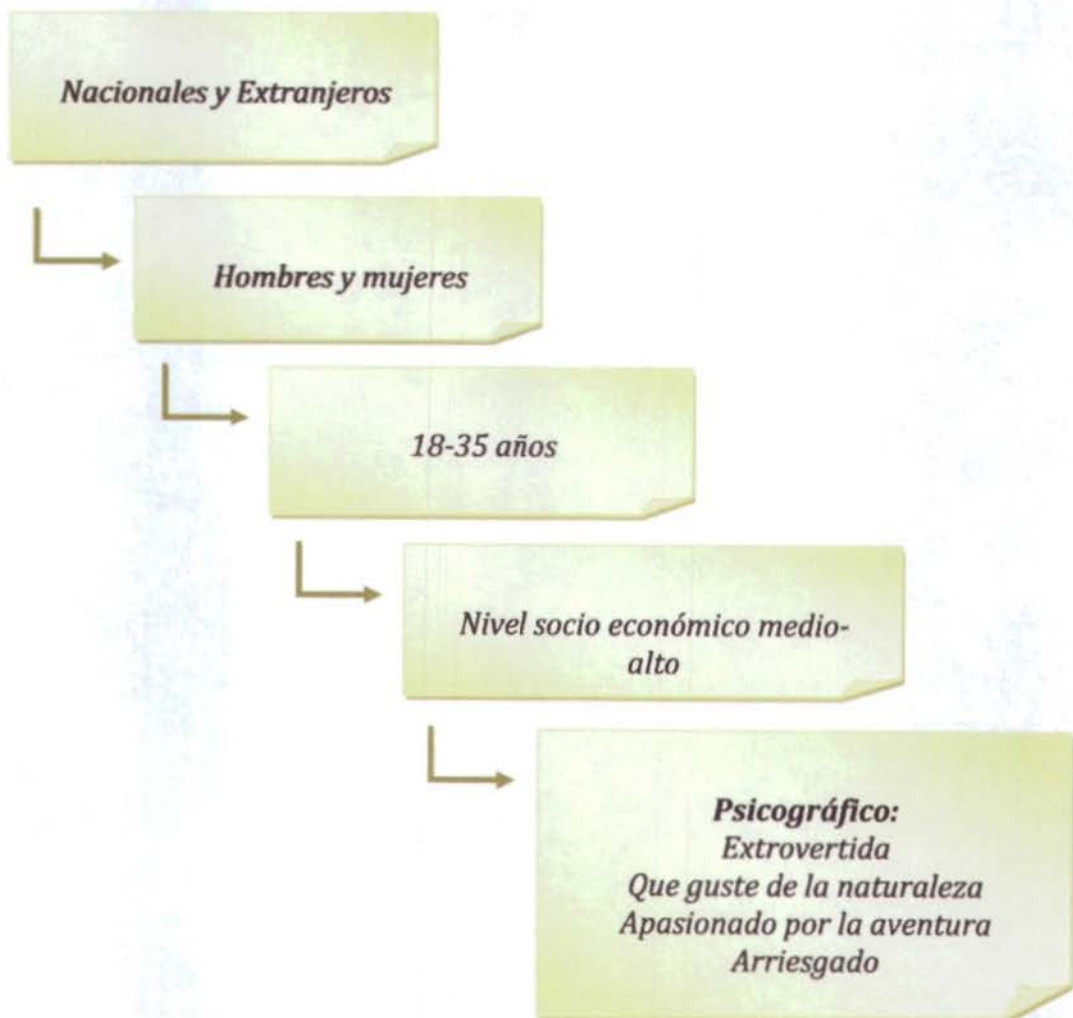
Cabe recalcar que para lograr la máxima rentabilidad sobre la inversión requiere del cumplimiento de los otros tres factores en primera instancia, comenzando por un mayor valor agregado, lo cual traerá implícita una mayor satisfacción de los consumidores de deportes extremos, con ello una mayor participación de mercado, y como resultado final un óptimo nivel de rentabilidad.

Cuatro son los objetivos fundamentales de nuestra empresa:

- La máxima rentabilidad sobre la inversión;
 - El mayor valor agregado por empleado;
 - El mayor nivel de satisfacción para los clientes y consumidores; y
 - **La mayor participación en el mercado turístico.**
-
1. La máxima rentabilidad sobre la inversión; para recuperar la inversión es necesario crear campañas publicitarias agresivas para lograr posesionarnos en la mente de los consumidores, seguidores de los deportes extremos o todo aquel que desee un momento de libertad y sentir una experiencia inigualable, creando el deseo y que sientan esa necesidad de disfrute inmediato.
 2. El valor agregado por empleado; se capacitará de manera constante a cada uno de nuestros colaboradores con el fin de brindar una excelente atención a nuestros consumidores para que reciban un buen servicio y se sientan como en su hogar. Además de contar con personal altamente calificado, especializado y con experiencia en deportes extremos y escalada.
 3. El mayor nivel de satisfacción para los clientes y consumidores; se lo logrará brindando un buen servicio y una atención personalizada para cada uno de nuestros consumidores y seguidores de deportes extremos.
 4. La mayor participación en el mercado turístico; para tener una mayor participación en el mercado de deportes extremos es necesario darnos a conocer en los diferentes medios de comunicación, promocionarnos en los diversos hoteles de Guayaquil y Cuenca para cautivar a los turistas nacionales y extranjeros, además de proyectarnos a través de páginas web.

7.3 SEGMENTACIÓN

Nacionales y extranjeros; hombres y mujeres de 18 a 35 años de edad de nivel de ingreso socioeconómico medio – alto, que guste de la naturaleza, apasionado por la aventura, arriesgado y desee sentir la adrenalina del deporte extremo.



7.4 POSICIONAMIENTO

Para lograr penetrar en el mercado y ser reconocida como una empresa que no solo ofrece paquetes turísticos con deportes de alto riesgo , si no la seguridad que brindamos al practicar cada uno de ellos, es necesario que el recurso humano con el que contamos esté altamente capacitado y crea fielmente en el servicio turístico que ofrecemos, para luego difundir a través de los diferentes medios de comunicación publicidades agresivas sobre la línea (Medios de comunicación masivos tales como: Televisión, radio, prensa escrita, etc.) y bajo la línea (Fax, redes sociales, correos, etc.) con mensajes que logren impactar y que se queden grabados en la mente de nuestros consumidores; con el firme propósito de cubrir todas las expectativas creadas en ellos, como la capacidad interna de la empresa , de la gama de productos turísticos que ofertamos , pero sobre todo la imagen adquirida y el nivel de posicionamiento en relación a la competencia.

De esta forma los consumidores podrán diferenciar los atributos más importantes y sobresalientes que hemos demostrado.

Considerando que la primera impresión es la que cuenta y la percepción que tiene el consumidor en relación con nuestro producto y servicio turístico, aprovechando para resolver los cuestionamientos y enfocarnos en el buen servicio de calidad y calidez pero haciendo frente a la gran explosión de productos y publicidades que se dan día a día. Pero con una ventaja diferencial en nuestros precios, que proporcionen mayores beneficios y atributos en cada una de las actividades realizadas que justificarán los costes en relación con nuestra competencia , pero que nos permitirá distinguirnos y atraer a un segmento sustancial dentro del mercado turístico, armando paquetes turísticos acorde con las necesidades existentes o requeridas por ellos, adjuntando características tales como seguridad, comodidad, confiables, adrenalina, facilidad de uso, equipos apropiados y un contacto directo con la naturaleza .

Es por ello que invitamos a todas las personas que gustan de las actividades extremas a disfrutar y a participar con nuestra empresa que ofrece paquetes turísticos con actividades inolvidables.

7.5 ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX

PRODUCTO

La propuesta consiste en darle un servicio de calidad y garantizando mucha diversión y seguridad al realizar deportes de aventura y alto riesgo.

Azuay Extremo cuenta con todo lo necesario para que nuestros clientes puedan disfrutar los mejores deportes de aventura y alto riesgo. Además cuenta con una variedad de tours, excursiones y paquetes para que el cliente pueda escoger al que más se adapte a su gusto y presupuesto.

Tour Canopy en el Complejo Cuenca Canopy

5 horas

\$24,53 por persona (en base a 40 pasajeros)



Diversión al máximo

El canopy es una actividad ecoturística y de riesgo que consiste en deslizarse por varios cables suspendidos hacia plataformas construidas en arboles, con un arnés de escalar.

EL Tour incluye

- Traslado Cuenca – Bibin – Cuenca
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía bilingüe profesional en turismo. Visita a la acogedora población de Bibin, podrán conocer su Iglesia situada en el centro de la misma.
- Actividad de aventura: Canopy con sus implementos de seguridad
- Seguro de viaje

El Tour no incluye

- No incluye alimentación Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

ALTERNATIVA N 1.

CANOPY EN EL COMPLEJO CUENCA CANOPY

09:00 Salida desde el hotel

09:30 Traslado al sector de Bibin donde se encuentra el complejo Cuenca Canopy el cual cuenta con un restaurante, una cancha de volley y un área de recreación para niños.

10:00 Recorrido turístico por la población de Bibin situada a 30 minutos de la ciudad de Cuenca

10:15 Traslado al complejo Cuenca Canopy

10:30 Visitas a las instalaciones del complejo en el cual desarrollaremos las actividades deportivas.

11:00 En esta actividad disfrutaremos del contacto con la naturaleza y una experiencia inolvidable

12:00 Almuerzo típico en el restaurante del complejo (opcional)

13:00 Retorno a la ciudad de Cuenca

14:00 Llegada al hotel

Tour Escalada en Paute

4 horas ½

\$ 54,10 por persona (en base a 40 pasajeros)



Escalada, sentirás la adrenalina

La escalada consiste en realizar ascensos sobre rocas, valiéndose de la fuerza física y mental propia.

El Tour incluye

- Traslado Cuenca – Paute – Cuenca
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismo bilingüe
- Visita a la población de Paute (entre sus atractivos esta su hermosa iglesia)
- Actividad de aventura : Escalada con sus implementos de seguridad
- Seguro de viaje

El Tour no incluye

- No incluye alimentación Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

ESCALADA EN PAUTE

09:00 La salida será desde el hotel

09:30 Traslado a la población de Paute situada al noroeste de la provincia del Azuay, aproximadamente a 45 minutos de la ciudad de Cuenca

10:15 Recorrido turístico por la población de Paute, entre los atractivos que se visitarán están su hermosa Iglesia y el Parque Central.

11:00 Traslado a campana-Huayco ubicado al norte de Paute a unos 3 Km. donde se realizará el deporte de escalada, que consiste en realizar ascensos sobre rocas, valiéndose de la fuerza física y mental propia.

12:00 Almuerzo típico en la población (opcional)

13:00 Retorno a la ciudad de Cuenca

13:30 Llegada al hotel

Tour senderismo en el Cajas

6 horas ½

\$16,46 por persona (en base a 40 personas)



Siente la naturaleza en el Cajas

Senderismo es un deporte de aventura en el cual se puede disfrutar de la naturaleza a través de rutas pre establecidas.

El Tour incluye

- Traslado Cuenca – El Cajas – Cuenca
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe
- Visita al Parque Nacional El Cajas ubicado al occidente de la ciudad de Cuenca, tiene una superficie de 28,544 hectáreas.
- Actividad de aventura : Senderismo con sus implementos de seguridad
- Seguro de viaje

El Tour no incluye

- No incluye alimentación Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

SENDERISMO EN EL PARQUE NACIONAL EL CAJAS

09:00 Salida desde el hotel

09:30 Traslado al Parque Nacional El Cajas situado a 30 minutos de la ciudad de Cuenca el cual posee una espectacular flora y avifauna

10:00 Esta programada la realización de la ruta número dos: Laguna chica toreadora- Cumbre del cerro San Luis

14:00 Almuerzo típico en los alrededores de El Cajas (opcional)

15:00 Retorno a la ciudad de Cuenca después de 4 horas de caminata en el Cajas

15:30 Llegada al hotel

Excursión parapente y kayak en Paute

6 Horas

\$60,82 por persona (en base a 40 pasajeros)



Experimenta una nueva aventura

Parapente es un deporte de altura en el cual se puede disfrutar de una maravillosa vista y el kayak se practica en un tipo de canoa y un remo de dos palas que lo impulsa en el sentido de las corrientes de agua.

El Paquete incluye

- Traslado Cuenca – Paute – Cuenca
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe
- Visita a la población de Paute
- Actividad de aventura : Parapente en el cerro llamado “Cabeza de Perro” y Kayak en el Rio Paute ambas actividades se realizan en el Cantón Paute
- Lunch
- Seguro de viaje

El Paquete no incluye

- No incluye alimentación Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar un acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Usar el chaleco salvavidas
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

ALTERNATIVA NO.1

PARAPENTE Y KAYAC EN PAUTE

09:00 La salida será desde el hotel en Cuenca

09:30 Traslado a la población de Paute específicamente al conocido Cerro Cabeza de Perro (aproximadamente 45 minutos)

10:15 Desarrollo de la actividad programada con un guía profesional

10:45 Recorrido turístico a la población de Paute, entre los atractivos que se visitarán están su hermosa Iglesia y el Parque Central.

11:45 Traslado desde el cerro Cabeza de Perro a Rio Paute para la siguiente actividad

12:15 Desarrollo de la práctica programada

13:15 Almuerzo típico en la población (opcional)

14:15 Retorno a la ciudad de Cuenca

15:00 Llegada al hotel

Excursión canopy y arborismo en Bibin

6 horas ½

\$33,94 por persona (en base a 40 pasajeros)



Naturaleza en su esplendor

El canopy es una actividad ecoturística y de riesgo que consiste en deslizarse por varios cables suspendidos hacia plataformas construidas en arboles, con un arnés de escalar y el arborismo pone a prueba los desafíos de habilidad, destreza y velocidad en medio de la naturaleza.

El Paquete incluye

- Traslado Cuenca – Bibin – Cuenca
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe
- Lunch
- Visita a la población de Bibin, podrá conocer su Iglesia situada en el centro de la misma.
- Actividad de aventura : canopy y arborismo con los implementos de seguridad
- Seguro de viaje

El Paquete no incluye

- No incluye alimentación. Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar un acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardíacos

ITINERARIO

CANOPY Y ARBORISMO EN BIBIN

- 09:00 La salida será desde el hotel en Cuenca
- 09:30 Traslado a la población de Bibin donde se encuentra el complejo (aproximadamente 45 km.)
- 10:00 Recorrido turístico en la población
- 10:30 Traslado al complejo “Cuenca Canopy”
- 10:45 Visitas a las instalaciones del complejo, el cual cuenta con un restaurante, cancha de volley y un área para niños
- 11:30 Desarrollo de la práctica programada de canopy
- 12:30 Pequeño receso antes de la siguiente actividad
- 13:00 A continuación se desarrollará la actividad de arborismo
- 14:00 Se disfrutará de un almuerzo típico en las instalaciones del complejo (opcional)
- 15:00 Retorno a la ciudad de Cuenca
- 15.30 Llegada al hotel

Excursión Canyoning

8 horas

\$121,30 por persona (en base a 40 pasajeros)



Aventura en Sayausi

Canyoning es la exploración de cascadas y ríos en la que se practican descensos, caminatas y natación.

El Paquete incluye

- Traslado Cuenca – Sayausi– Cuenca
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe
- Lunch
- Visita a Sayausi
- Actividad de aventura : Canyoning con los implementos de seguridad
- Seguro de viaje

El Paquete no incluye

- No incluye alimentación. Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardíacos

ITINERARIO

CANYONING EN RIO AMARILLO

08:00 La salida será desde el hotel en Cuenca

08:30 Traslado a la población de Sayausi (aproximadamente 30 min.)

09:00 Desarrollo de la práctica programada con duración de cinco horas aproximadamente (descenso por cascada, caminatas)

14:30 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico en la población de Sayausi (opcional)

15:30 Retorno a la ciudad de Cuenca

16:00 Llegada al hotel

Paquete Cabalgata y Ciclismo

Hotel categoría turista

2 días, 1 noche

\$175,39 por persona (en base a 40 pasajeros)



Relax y Diversión

En este paquete podrás disfrutar tanto en familia como con amigos en la tranquilidad de las montañas de Azuay en una divertida cabalgata.

El Paquete incluye

- Traslado Guayaquil – Cuenca - Guayaquil
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe
- Alojamiento en Hotel Príncipe en habitaciones compartidas
- Alimentación media
- Recorrido turístico por Totorillas y Cuenca
- Seguro de viaje
- Impuestos hoteleros

El Paquete no incluye

- No incluye alimentación. Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

DIA 1

- 06:00 Traslado desde la ciudad de Guayaquil a la ciudad de Cuenca
- 09:00 Llegada al hotel donde se asignarán las respectivas habitaciones
- 10:00 Desayuno
- 11:00 Recorrido por la ciudad de Cuenca y sus principales atractivos turísticos (Catedral de la Inmaculada Concepción, Museo del Banco Central, Iglesia de San Francisco)
- 12:00 Traslado a la hacienda Totorillas donde realizaremos la cabalgata (aproximadamente 30 min.)
- 12:30 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico (opcional)
- 13:30 Desarrollo de la cabalgata de aproximadamente 3 horas de duración
- 16:30 Retorno a la ciudad de Cuenca
- 17:00 Llegada al Hotel Príncipe
- 17:30 Tarde libre
- 20:30 Cena en el hotel
- 21:30 Noche libre

DIA 2

- 08:00 Desayuno continental en el Hotel
- 09:00 Recorrido en bicicleta por orillas del Rio Tomebamba
- 13:00 Traslado al Hotel Príncipe
- 13:30 Almuerzo en el Hotel Príncipe o en la ciudad de Cuenca (opcional)
- 14:30 Retorno a la ciudad de Guayaquil

Paquete canopy, escalada y kayak

Hotel categoría turista

3 días, 2 noches

\$180,68 por persona (en base a 40 pasajeros)



Aventura al máximo

El canopy es una actividad ecoturística que consiste en deslizarse por varios cables suspendidos hacia plataformas construidas en arboles, con un arnés de escalar.

La escalada consiste en realizar ascensos sobre rocas, valiéndose de la fuerza física.

El kayak se practica en un tipo de canoa y un remo de dos palas que lo impulsa en el sentido de las marchas de las corrientes de agua.

El Paquete incluye

- Traslado Guayaquil – Cuenca - Guayaquil
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe

- Alojamiento en Hotel Príncipe en habitaciones compartidas
- Media Alimentación (desayuno continental y cena)
- Recorrido turístico por el Complejo Cuenca Canopy y Paute
- Seguro de viaje
- Impuestos hoteleros

El Paquete no incluye

- Alimentación. Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas
- Servicios no especificados en el paquete.

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía

- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

ALTERNATIVA NO.1

DIA 1

06:00 Traslado desde la ciudad de Guayaquil a la ciudad de Cuenca (aproximadamente 30min.)

09:00 Llegada al hotel donde se asignarán las respectivas habitaciones

10:00 Desayuno

11:00 Recorrido por la ciudad de Cuenca y sus principales atractivos turísticos (Catedral de la Inmaculada Concepción, Museo del Banco Central, Iglesia de San Francisco)

12:00 Traslado a la población de Bibin donde está situado el complejo

12:30 Recorrido turístico por la población de Bibin

13:00 Visita a las instalaciones del complejo y nos dispondremos a realizar la práctica programada

14:30 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico en las instalaciones del complejo (opcional)

15:30 Retorno a la ciudad de Cuenca

16:00 Llegada al hotel y tarde libre

20:30 cena en el hotel

21:30 noche libre

DIA 2

- 08:00 Desayuno continental en el hotel
- 09:30 Traslado del hotel a Paute específicamente al Cerro Cabeza de Perro situado a 45 minutos de la ciudad de Cuenca
- 10:15 Desarrollo de la práctica programada
- 11:15 Traslado del Cerro Cabeza de Perro a Rio Paute (aproximadamente 15 min.)
- 11:30 Desarrollo de la práctica de kayak
- 12:30 Recorrido turístico por la población de Paute
- 13:00 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico (opcional)
- 14:00 Retorno a la ciudad de Cuenca
- 14:45 Llegada al Hotel Príncipe
- 15.0 Tarde libre
- 20:30 Cena en el hotel
- 21:30 Noche libre

DIA 3

- 08:00 Desayuno continental en el hotel
- 09:00 Retorno a la ciudad de Guayaquil
- 12:00 Llegada a nuestro destino

Paquete cabalgata, puenting, canopy y arborismo

Hotel categoría turista

4 días, 3 noches

\$279,22 por persona (en base a 40 pasajeros)



Aventura, relax y adrenalina todo en un paquete

En este paquete se podrá disfrutar de una amplia variedad de deportes extremos, vistas maravillosas durante la cabalgata y adrenalina extrema con el *puenting*.

El Paquete incluye

- Traslado Guayaquil – Cuenca - Guayaquil
- Servicio de transporte terrestre confortable full equipo
- Servicio de guía profesional de turismobilingüe
- Alojamiento en hotel en habitaciones compartidas
- Alimentación media
- Recorrido turístico por Cuenca y sus alrededores
- Seguro de viaje
- Impuestos hoteleros

El Paquete no incluye

- No incluye alimentación. Opcional: Almuerzo típico: \$ 10 con impuestos.
- No incluye bebidas

Notas Importantes

- En caso de problemas ambientales se cambiará el itinerario.
- La operadora no se responsabiliza de objetos perdidos
- Descuento 30% para adultos mayores
- El paquete aplica a pasajeros de 18 años en adelante
- El pasajero debe firmar acuerdo de descarga de responsabilidad de la operadora ante el desarrollo de deporte extremo.
- Las tarifas son sujetas a cambio sin previo aviso
- Confirmación del tour previo pago.
- La tarifa no es reembolsable

Recomendaciones

- Llevar zapatos adecuados
- Llevar repelente
- Usar ropa sport para la práctica de los deportes extremos
- Seguir las indicaciones del guía
- Si ha ingerido alimentos espere una hora
- No ingiera alimentos durante el paseo
- No recomendable a personas con problemas cardiacos

ITINERARIO

CABALGATA, PUENTING, CANOPY Y ARBORISMO

DIA 1

06:00 Traslado Guayaquil - Cuenca

09:00 Llegada al hotel donde se asignarán las respectivas habitaciones

10:00 Desayuno

11:00 Recorrido por la ciudad de Cuenca y sus principales atractivos turísticos (Catedral de la Inmaculada Concepción, Museo del Banco Central, Iglesia de San Francisco)

12:00 Traslado a la hacienda Totorillas donde realizaremos la cabalgata (aproximadamente 30 min.)

12:30 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico (opcional)

13:30 Desarrollo de la cabalgata de aproximadamente 3 horas de duración

16:30 Retorno a la ciudad de Cuenca

17:00 Llegada al Hotel Príncipe

17:30 Tarde libre

20:30 Cena en el hotel

21:30 Noche libre

DIA 2

08:00 Desayuno continental en el Hotel

09:00 Traslado a la población de Sigsig situado a 45 minutos

09:45 Recorrido la población visitando sus principales atractivos

10:30 Traslado al puente de La Unión en donde tenemos programada la práctica

12:00 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico (opcional)

13:00 Retorno a la ciudad de Cuenca

14:00 Llegada al hotel

14:30 Tarde libre

20:30 Cena en el hotel

21:30 Noche libre

DIA 3

08:00 Desayuno continental en el hotel

09:00 Traslado a la población de Bibin donde se encuentra el complejo

09:30 *Desarrollo de un pequeño recorrido en la Población*

09:45 Traslado al complejo "Cuenca Canopy"

10:00 Visita a las instalaciones las cuales cuentan con un restaurante, cancha de volley y un área para niños

10:30 Desarrollo de la práctica programada de canopy

11:30 Pequeño receso antes de la siguiente actividad

12:00 A continuación se realizará la actividad de arborismo

13:00 Se podrá disfrutar de un almuerzo típico en las instalaciones del complejo (opcional)

14:00 Retorno a la ciudad de Cuenca

14.30 Llegada al Hotel Príncipe

15:00 Tarde libre

20:30 Cena en el hotel

21:30 Noche libre

DIA 4

08.00 Desayuno

09:00 Traslado a la población de Sayausi (aproximadamente a 15 min.)

09:30 Recorrido por la población de Sayausi

10:30 Retorno a la ciudad de Guayaquil

7.5.1 PRECIO

La competencia ofrece un servicio con precios similares a los nuestros pero sin ese plus de variedad, creatividad y servicio confiable garantizado que brinda Azuay Extremo.

La estrategia de precios de Azuay Extremo estará basada tomando en consideración el servicio de calidad, seguridad y diversión en cada uno de los paquetes programados para realizar deportes de aventura y alto riesgo. Al comenzar este negocio se ofrecerá precio fijo por grupo y actividad a desarrollar, el cual puede variar si el número de personas aumenta al ya establecido, esto generará una disminución al precio final.

La encuesta realizada indica que el público estaría dispuesto a pagar entre \$200 a \$250 por un paquete turístico de tres días dos noches

PLAZA

La empresa Azuay Extremo estará localizada en García Avilés 620 entre Aguirre y Ballén. Brindará servicio de cotizaciones, reservas, contratación de paquetes, tour o excursiones, ya sea personal o vía telefónica.

La página web de Azuay Extremo es un vínculo importante entre el cliente y la empresa, ya que por este medio podrían obtener información de mucha importancia las personas que no tienen tiempo suficiente para acercarse a nuestra oficina, además de información sobre la empresa, productos, precios atractivos turísticos de aventura y alto riesgo.

Al momento de desarrollar un deporte de aventura y alto riesgo Azuay Extremo garantizará la seguridad y confort del pasajero, ya que cuenta con las herramientas necesarias para realizar dicha actividad.

La preferencia del viajero, con respecto a los canales de distribución, indican un alto uso de agencias y operadoras de viajes, un 80% de los visitantes utilizó una agencia y operadora de viaje además de internet para hacer reservas o tener conocimiento de algún destino turístico de su interés.

Cuadro N° 17

Canal de distribución

Tipo de Canal	%
Agencia y operadora de viaje	52
Internet	28
Amigos y Familiares	17
Otros	3

Fuente: (Plan de desarrollo turístico del Guayas Vol. II, 2008)

PROMOCIÓN

Se han elegido los siguientes medios tomando en cuenta la cobertura, credibilidad, prestigio, credibilidad, prestigio y flexibilidad y costos.

Fliers: Publicidad y promociones destinado a los estados de cuenta de los tarjetahabientes de Pacificard

Folletería: La folletería informativa sobre los productos de turismo de aventura y alto riesgo que ofrece Azuay Extremo será repartida en los diferentes hoteles de la ciudad de Guayaquil y Cuenca para captar el creciente flujo de turistas,. Además se realizará alianza con el Ministerio de Turismo, Cámara Provincial de Turismo del Ecuador y con el Departamento de Turismo del Municipio del Guayaquil.

Internet: En este medio utilizaremos dos formas de publicidad: página web para crear un acceso directo entre el cliente y la empresa. Además se promocionará los paquetes, excursiones y tours de aventura y alto riesgo a través de las redes sociales como Facebook, Twitter, etc.

Diseño de la publicidad





Nury Alejandra Carrera
Ejecutiva de ventas

Dirección: García Avilés 620 entre Aguirre y Ballén
Teléfono: 2533082 // 093019319 // 090107936

Victoria Arroqui Carruffa
Ejecutiva de ventas

Dirección: García Avilés 620 entre Aguirre y Ballén
Teléfono: 2533082 // 093019319 // 090107936

Página web en construcción



7.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Metodología de la investigación del mercado

La investigación de mercado será cuantitativa a través de un modelo de encuesta enfocada al proyecto.

Para obtener resultados representativos se realizó esta encuesta a 400 personas de ciudad de Guayaquil y así poder identificar y especificar el grupo objetivo. De ésta manera se estudiará el mercado para saber a quién va dirigido, cuánto está dispuesto a pagar por el servicio turístico que Azuay Extremo ofrecerá.

Selección de la muestra

Ciudad	: Guayaquil
Elementos	: Clientes potenciales que gusten del deporte de aventura y alto riesgo
Edad	: 18 a 45 años
Tamaño de la muestra	: 400 personas

ENCUESTA

Genero M F

1) Edad

De 18 a 20 años De 36 a 40 años

De 21 a 25 años De 41 a 45 años

De 26 a 30 años Más de 45 años

De 31 a 35 años

2) ¿Usted ha practicado algún deporte extremo?

SI NO

Si su respuesta es NO pasar a la pregunta 7

3) ¿Con qué frecuencia realiza usted deportes extremos?

Una vez al mes

Una vez cada tres meses

Una vez al año

4) ¿Cómo consideró su experiencia?

Muy Buena Regular

Buena Mala

¿Por qué? _____

5) ¿En región del país o del extranjero realizo usted deportes extremos?

Costa Oriente

Sierra Galápagos

Otros _____

6) ¿Qué deporte extremo es de su preferencia?

Arborismo Escalada

Canyoning Barranquismo

Puenting Parapente

Canopy Rafting

Surfing Andinismo

Kayak

7) ¿Le gustaría a usted practicar algún deporte extremo?

SI NO

8) ¿Qué temor siente al practicar algún deporte extremo?

9) ¿Qué deporte extremo le gustaría practicar? ¿Por qué?

10) ¿Conoce usted alguna operadora turística que ofrezca tours de deportes extremos?

SI NO

¿Cuál? _____

11) ¿Cuánto invierte usted para practicar deportes extremos?

De 100 a 150	<input type="checkbox"/>	De 250 a 300	<input type="checkbox"/>
De 150 a 200	<input type="checkbox"/>	De 300 a 350	<input type="checkbox"/>
De 200 a 250	<input type="checkbox"/>	más de 350	<input type="checkbox"/>

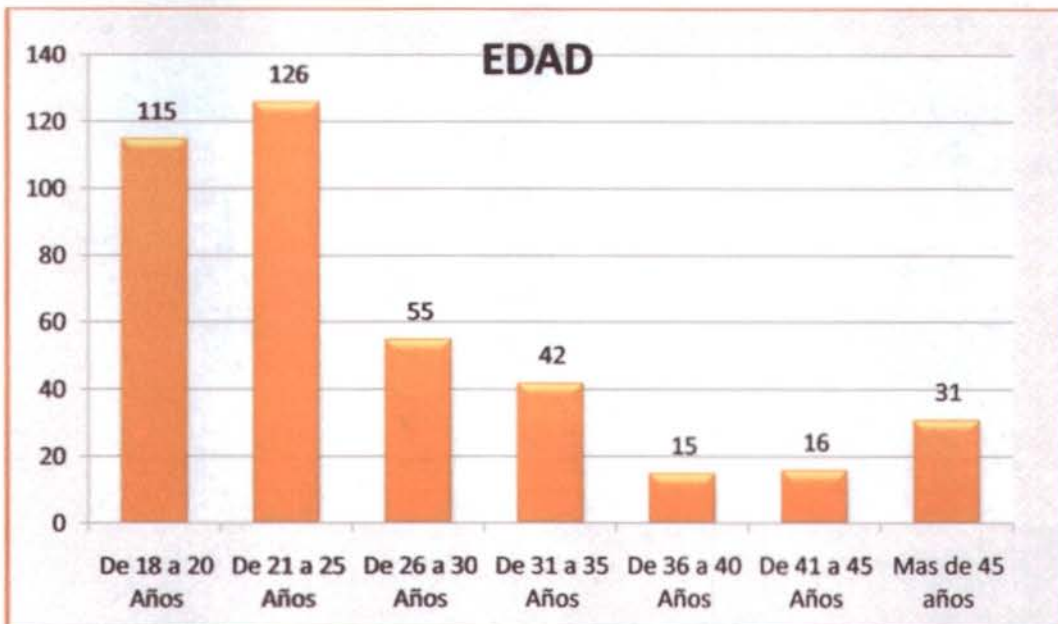
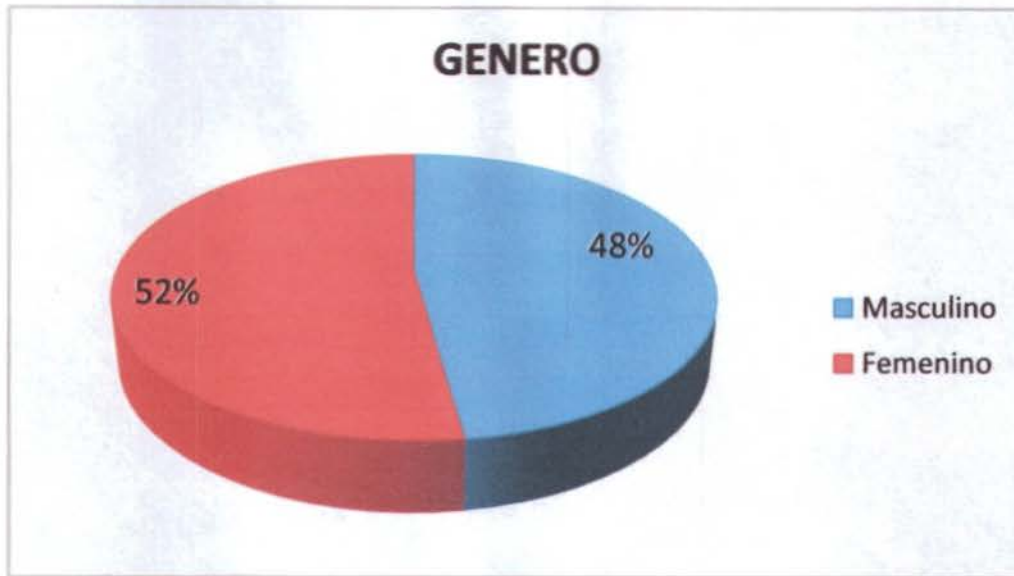
12) ¿Cómo se entera del destino turístico que visita?

Publicidad en radio	<input type="checkbox"/>
Publicidad en televisión	<input type="checkbox"/>
Publicidad en prensa escrita	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>
Referencias por familiares o conocidos	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

13) ¿Con cuántos días contaría usted para realizar un viaje?

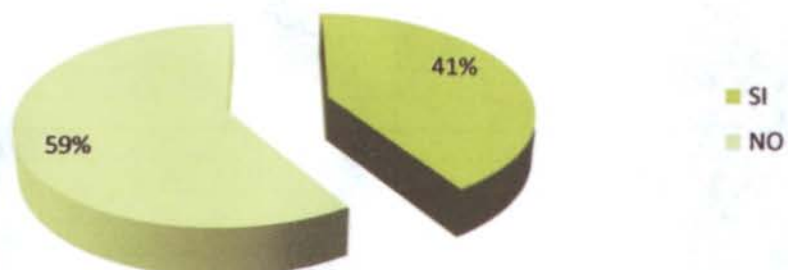
Un día	<input type="checkbox"/>	Cuatro días	<input type="checkbox"/>
Dos días	<input type="checkbox"/>	Más de cuatro días	<input type="checkbox"/>
Tres días	<input type="checkbox"/>		

7.7 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

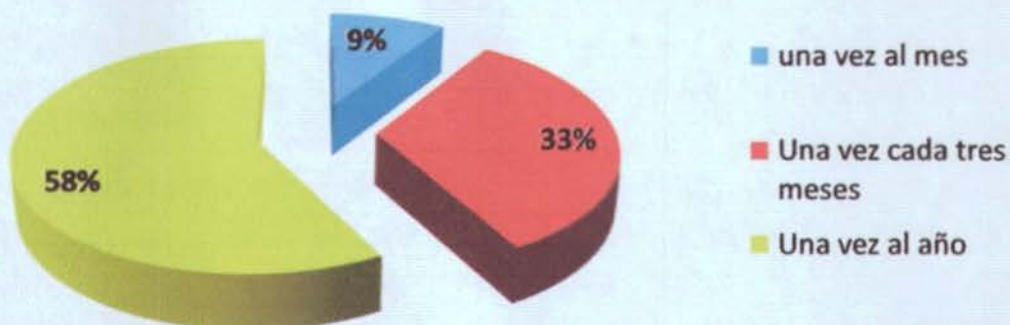


En las encuestas realizadas por las mentalizadoras de Azuay Extremo se obtuvo como resultado que el 52% de los encuestados fueron del género femenino y el 48% del género masculino; y en primer lugar están las personas de 21 a 25 años, en segundo lugar personas de 18 a 20 y en tercer lugar personas de 26 a 35 años siendo ese nuestro target principal.

¿HA PRACTICADO USTED ALGUN DEPORTE EXTREMO?



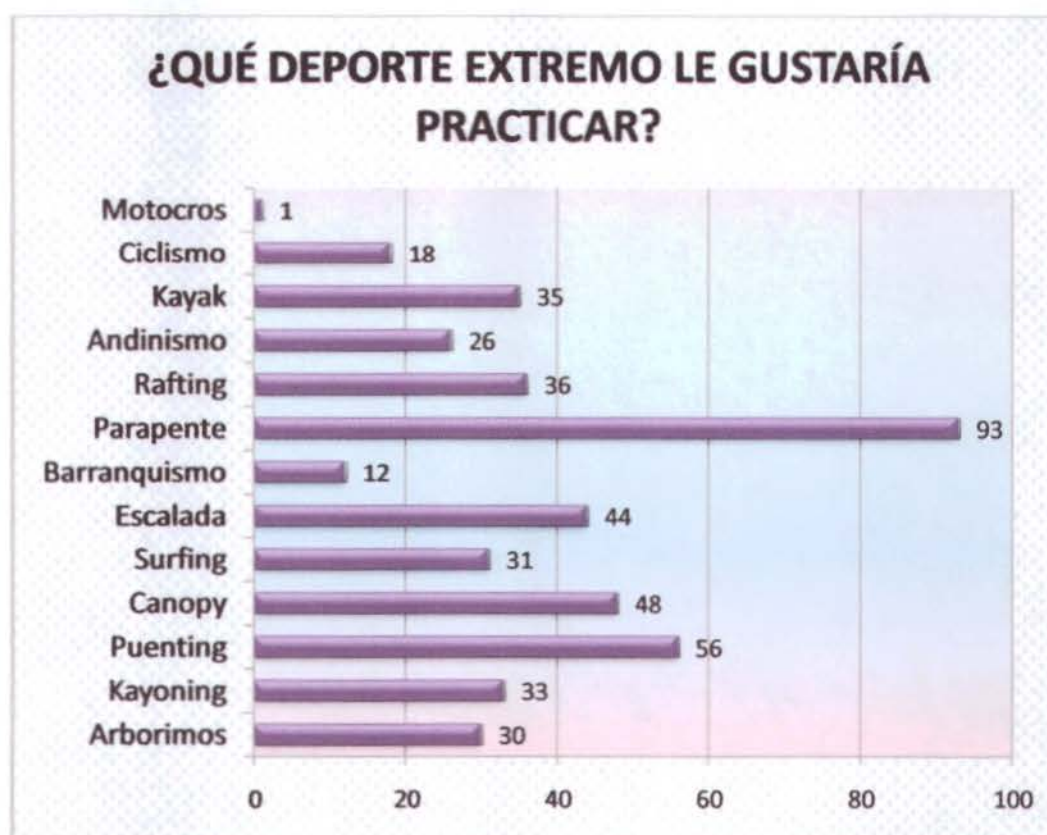
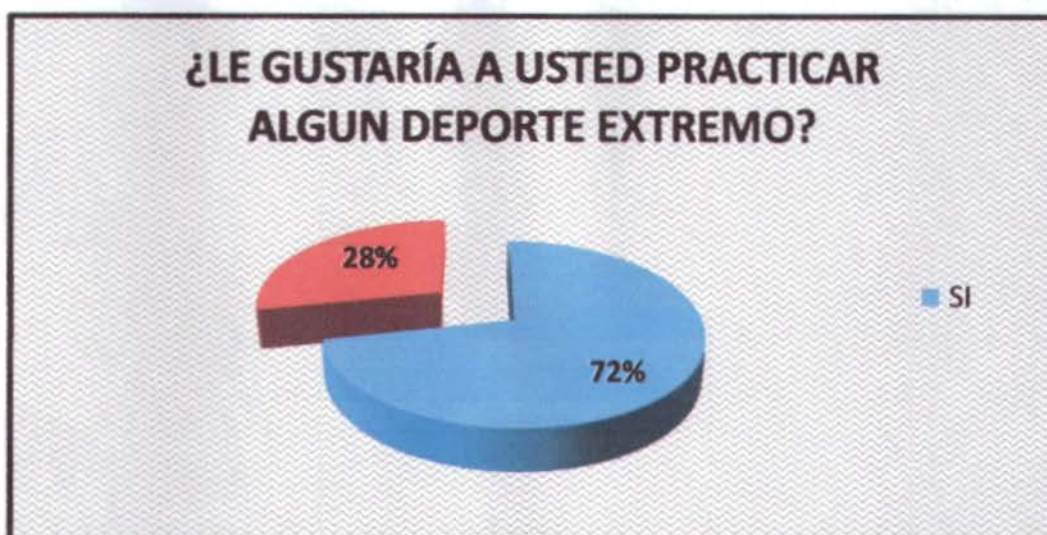
¿ CON QUE FRECUENCIA REALIZA USTED DEPORTES EXTREMOS?



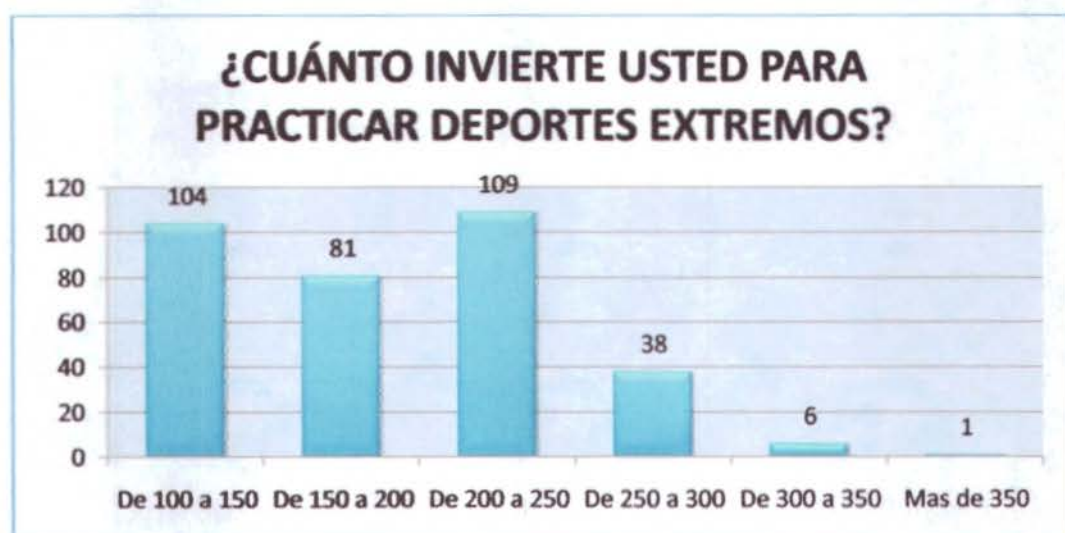
De las encuestas realizadas pudimos obtener información que el 41% de los encuestados ha realizado deportes extremos y el 59% no; tomando en cuenta a las personas que sí han practicado deportes extremos en 58% contestó que lo realiza una vez al año, el 33% una cada tres meses y el 9% una vez al mes



En cuanto a su experiencia el 59% de las personas indicaron que fue muy buena y el 46% de nuestro target indicó que lo realizó en la región sierra, siendo esta la que hemos elegido para realizar el proyecto.



Al 72% del grupo objetivo le gustaría practicar algún deporte extremo, siendo de preferencia los siguientes: parapente, puenting, canopy, escalada, kayak y rafting.



De la encuesta realizada también se obtuvo información acerca de cuanto conoce nuestro grupo objetivo sobre este servicio que se está brindando en el medio turístico y que es ligeramente comercializado. Sólo el 8% conoce de operadoras que ofrecen servicios similares al nuestro; siendo estos de Baños de Ambato.

El target pagaría por nuestros servicios entre \$200 a 250 dólares, seguido del rango entre \$100 a \$150 dólares. Por esta razón se han creado paquetes turísticos para que el cliente tenga varias opciones al momento de contratar nuestros servicios.



Entre las personas que realizan viajes por turismo, negocios, salud, etc. el 35% se entera del destino que visita por el internet, seguido el 26% por referencias de familiares o conocidos y el 21% por publicidad en prensa escrita. Además los días disponibles para realizar un viaje de nuestro target son de tres días.

Control del plan

Se realizará un seguimiento para analizar el impacto que ha tenido el plan de marketing en el mercado meta del proyecto como retroalimentación y así poder determinar en qué se necesita hacer más énfasis para lograr un excelente posicionamiento de nuestro servicio en la mente de nuestros clientes.

Azuay Extremo

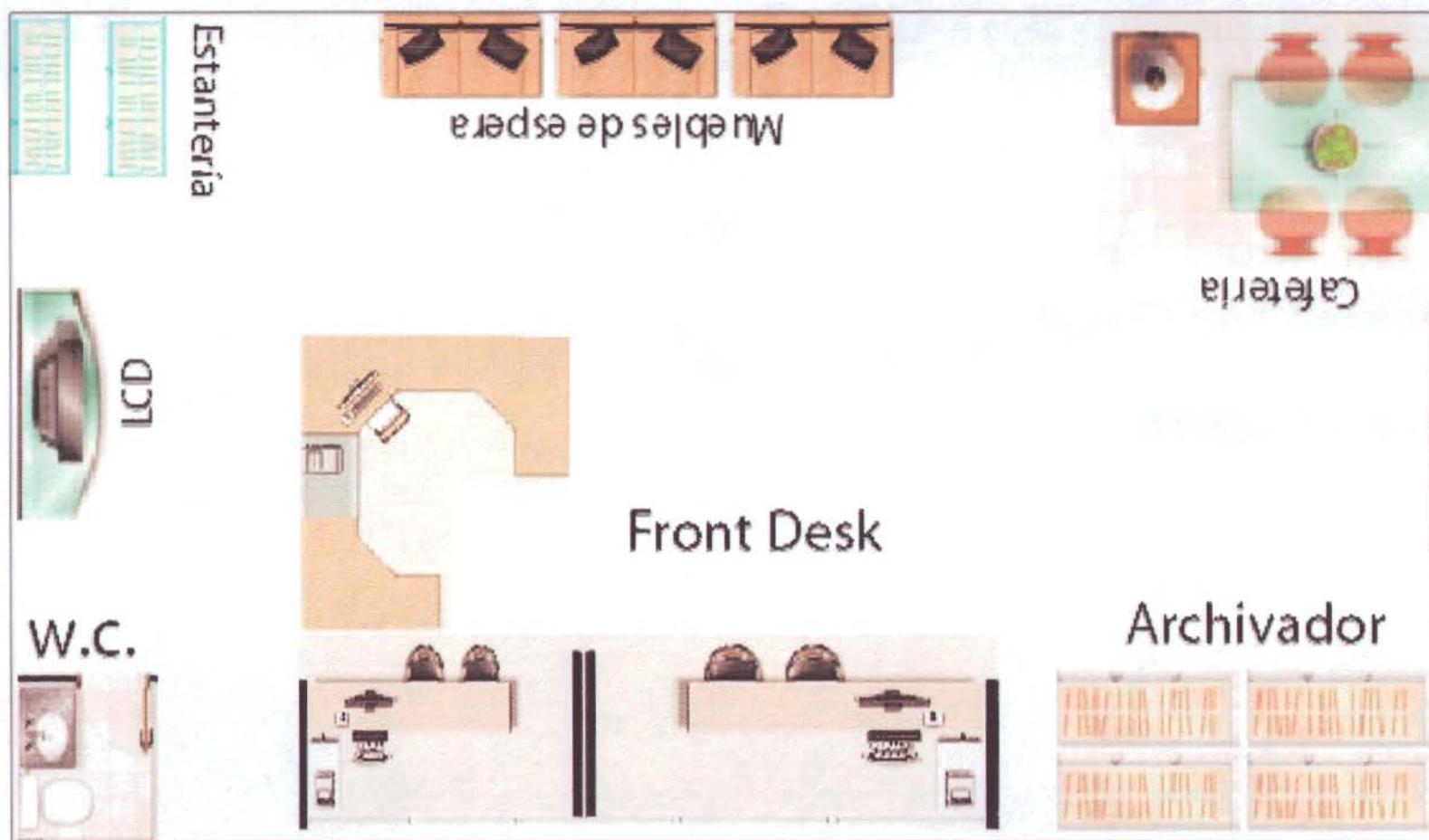
8. PLAN OPERATIVO

PLAN OPERATIVO

INTRODUCCIÓN

El operativo de “Azuay Extremo” explica el funcionamiento de nuestro negocio, desde el momento que se contrata el servicio en nuestra oficina hasta el día que se realiza cada producto turístico de aventura y alto riesgo, es por esto que es muy importante organizar las actividades a realizar diariamente para evitar errores y la insatisfacción del cliente. Además ayuda a establecer el perfil y actividades del personal que será debidamente calificado.

8.1 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA/ESPACIO FÍSICO A UTILIZAR



8.2 DIAS Y HORARIOS DE FUNCIONAMIENTO

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Ejecutivas de Venta

Días laborables	Horario
Lunes – Viernes	9:00 – 17:00
Sábado	9:00 – 13:00

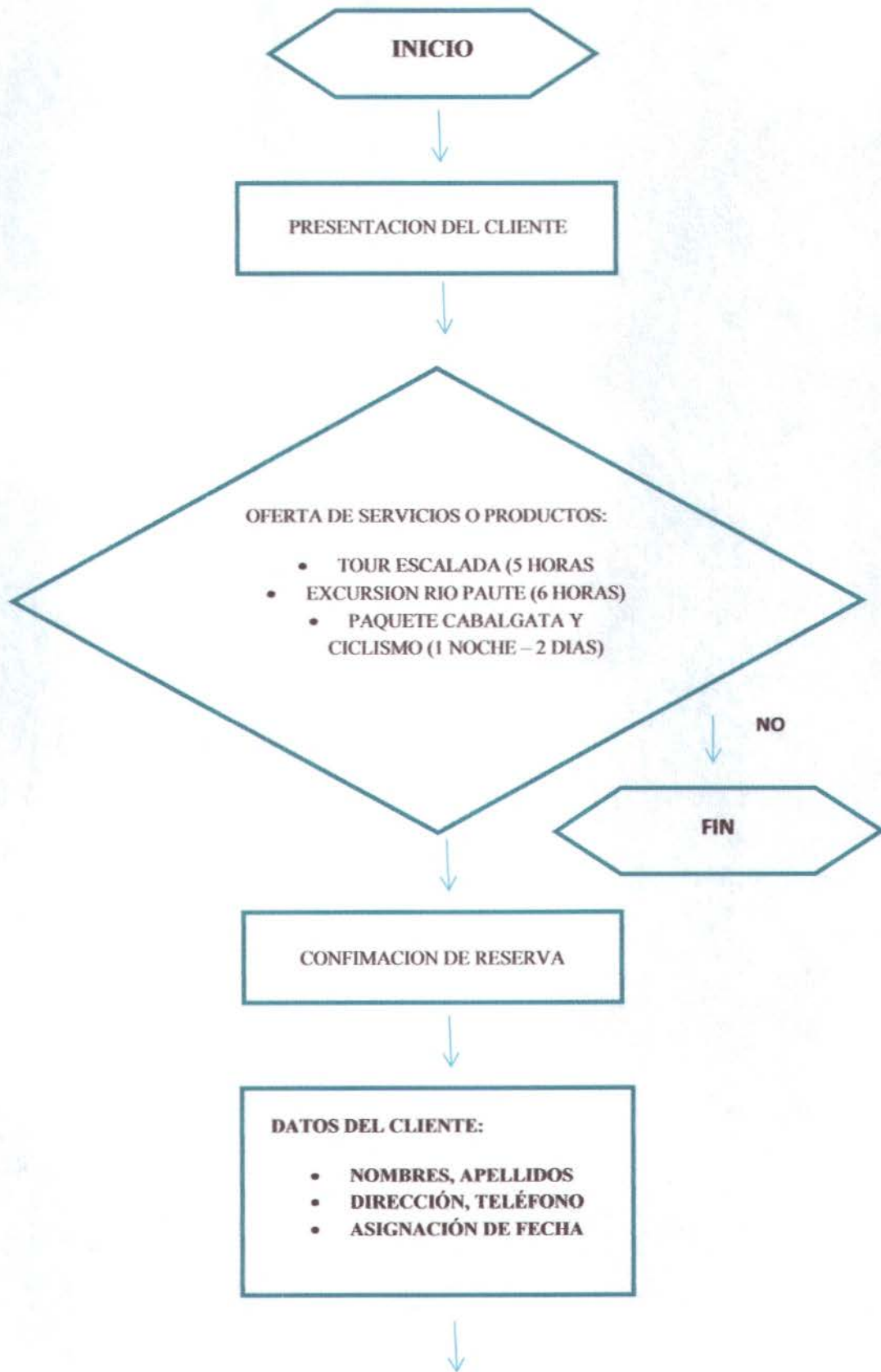
Mensajero

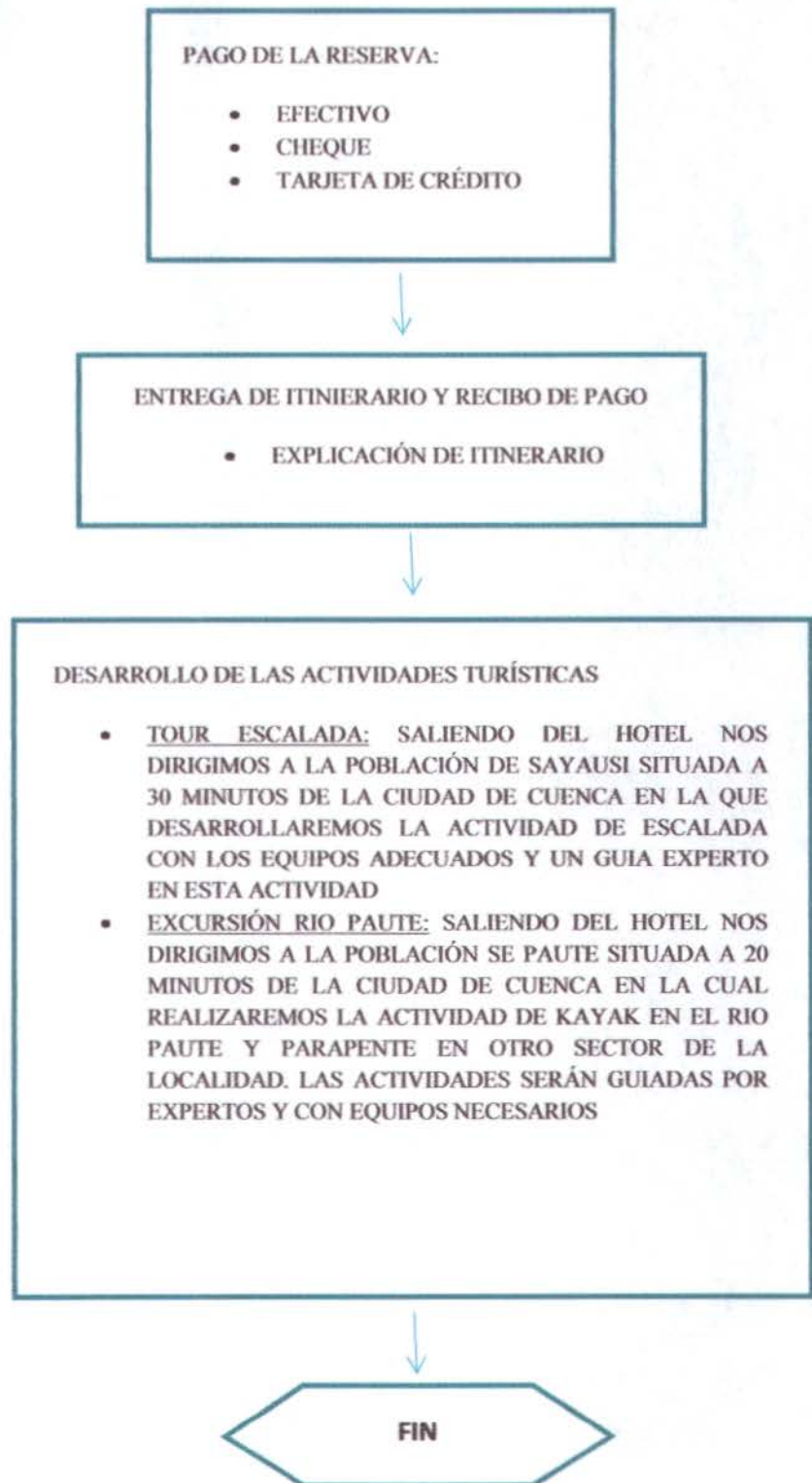
Días laborables	Horario
Lunes – Viernes	9:00 – 17:00
Sábado	9:00 – 13:00

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Las horas de trabajo del guía y chofer dependerán de la demanda de los productos.

8.3 DIAGRAMA DE PROCESO DE RESERVA





8.4 PERFIL DE EMPLEADOS

PERFIL PROFESIONAL DE UN ADMISNITRADOR

1. El Administrador debe ser un profesional universitario preparado de manera integral con una sólida formación humanística, científica y tecnológica, con una visión multidisciplinaria del proceso administrativo, es decir, hábil en el campo de la planificación, organización, dirección y el control, especialista en coordinar los esfuerzos humanos y materiales para el logro de los objetivos institucionales, empresariales y nacionales.
2. El profesional en Orientación debe ser capaz de promover y desarrollar diversos tipos de organización, desde micro a gran empresa, pública o privada, las gestiona eficientemente ante ambientes inestables y turbulentos, por lo tanto, es un agente de cambio e innovación al haber adquirido habilidades para percibir y diagnosticar situaciones.

PERFIL PROFESIONAL DE UN VENDEDOR

Para lograr buenos resultados en la mayoría de mercados, el vendedor debe poseer un conjunto de cualidades: conocimiento del producto, compromiso, determinación, entusiasmo, paciencia, responsabilidad, honradez, habilidad para las ventas y espíritu de servicio

PERFIL PROFESIONAL DE UN GUIA

1. Recibir turistas en forma individual y grupal en las terminales de medios de transporte y acompañarlos al hotel o viceversa.
2. Recibir turistas en lugares preestablecidos y guiarlos brindando información sobre el lugar visitado.
3. Brindar información sobre los atractivos turísticos tanto naturales como culturales.
4. Promover actividades recreativas, logrando así un uso creativo y enriquecedor del tiempo libre del visitante.
5. Brindar al turista todo el asesoramiento que haga más satisfactoria su estadía.
6. Conocer y transmitir la historia local y regional y apreciar las distintas expresiones del arte y de la cultura.
7. Expresarse en otro u otros idiomas con la suficiente fluidez como para ser comprendidos por los nativos.

PERFIL DE UN CHOFER

1. Experiencia mínima de 3 años
2. Licencia de conducir habilitada Categoría A
3. Disponibilidad para trabajar en horario nocturno y con actitud de servicio.
4. Vigilar y coordinar la asignación y situación mecánica así como la disponibilidad de los vehículos propiedad de la Institución.

PERFIL DE UN MENSAJERO

1. Sexo: Masculino
2. Estado Civil: No aplica.
3. Grado de escolaridad: Bachiller.
4. Buenas relaciones interpersonales.
5. Condiciones físicas: Buen estado de salud físico y mental.
6. Acudir a Bancos para realizar consignaciones, pagos, cambios de cheques y demás actividades relacionadas con entidades Bancarias.
7. Reparto de cartas, informes o volantes urgentes cuando se presente el caso.
8. Estar pendiente del mantenimiento del aire acondicionado, alarma, avisos, lámparas, daños en baños u otro servicio

UNIFORME DE EJECUTIVA DE VENTAS



UNIFORME GUIA TURISTICO



UNIFORME CONDUCTOR



8.5 MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA DEPORTES EXTREMOS

MEDIDAS PARA LA PRÁCTICA DEL CANOPY

INFRAESTRUCTURA

- Cada plataforma posee una salida independiente para bajar a los clientes en cualquier momento que se presente una emergencia.
- Todas las plataformas están comunicadas por senderos terrestres que comunican a la salida del circuito.
- El cable que se usa es de acero galvanizado de ½ pulgada de espesor.
- Los árboles donde están instaladas las plataformas poseen estudios fitosanitarios que avalan su salud.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LOS TURISTAS

- Equipo: casco, guantes de tela, arnés y poleas.
- El buen estado de los guantes es muy importante, si estos tienen agujeros podrían producir quemaduras o impedir frenar en el momento indicado.
- El casco se debe ajustar bien y estar en muy buen estado.
- El arnés se debe ajustar bien (solo lo indicado por el guía, no demás) y las cintas tienen que estar aseguradas correctamente.
- Jamás se deben subir dos personas.
- Es importante esperar a que la persona de adelante se haya quitado el seguro para poder dar paso a la siguiente persona que realice el canopy.
- No hacer piruetas.
- Nunca realizarlo con mucha lluvia.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE ARBORISMO

- El turista está totalmente asegurado por una cinta atada a un cable de acero desde el inicio hasta el final del recorrido.
- También cada turista cuenta con un equipo individual de seguridad, compuesto por su respectivo casco y arnés.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE ESCALADA

- Equipo: zapatos de escalada “pie de gato”, arnés, tiza, bolso, mosquetón de seguridad y un dispositivo de descenso.
- No rapelar ni descolgarse.
- No colocarse en la trayectoria de las piedras que caen.
- No colgarse de cosas débiles que no aguanten.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE CANYONING

- El casco es muy importante y necesario usarlo para protegernos ante una posible caída de piedras.
- El arnés tiene como función atar nuestro cuerpo para poder asegurarse en las alturas y realizar las maniobras de descensos.
- Los mosquetones son los eslabones metálicos que sirven de unión entre cuerdas y cables
- Los descendedores son los dispositivos de frenado dinámico y auto bloqueantes para cuerdas.
- Las cuerdas se utilizan para el descenso por la cascada, estas se llaman estáticas las cuales tienen poca capacidad de estirarse lo que nos brinda más estabilidad.

- Las cintas son los anillos de diferentes tamaños para poner anclajes o líneas de vida.
- El traje de neopreno es de mayor confort para el turista ya que protege la piel de los golpes y del ambiente húmedo y frío.
- Las poleas sirven para instalar una tirolina y descender por ella.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE CICLISMO

- Siempre use casco.
- Circule siempre por el arcén o carriles especiales. Si no, por la parte derecha de la calzada, y siempre lo más cerca posible de la derecha
- Mantenga la trayectoria. No vaya de un lado a otro.
- Si tiene que adelantar a un vehículo, hágalo por la izquierda y dejando 1,5 metros de distancia
- Circule siempre en fila india si marcha en grupo.
- Revise su bicicleta (presión de ruedas, frenos y tuercas) y vista ropa de color llamativo.
- Mantenga la distancia de seguridad

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE PARAPENTE

- Silla o arnés: es donde se engancha el piloto y el parapente.
- Manga: es lo que nos indica la dirección del viento.
- Medidas de seguridad como el casco o el paracaídas.
- Ropa adecuada, botas, trajes de invierno, etc.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE SENDERISMO

- Estar alerta ante la presencia de rocas sueltas en uno de los senderos
- El no elegir un calzado adecuado puede ocasionar trastornos en el mismo.
- Ante pérdidas o emergencias llamar por teléfono.
- En los descensos debemos tener cuidado donde pisamos.
- Desprendimientos de rocas y tierra.

MEDIDAS DE SEGURIDAD PARA LA PRÁCTICA DE PUENTING

- Dos cuerdas dinámicas de escalada, de 10,5 mm a 12 mm de diámetro y con una resistencia aproximada de 2500 kg. La longitud se establecerá en función del lugar donde se vaya a realizar el salto.
- Cadenas de acero (4 ó 5), que sean del mayor grosor posible y que dispongan de sus correspondientes grilletes para cerrarlas.
- Dos "Ochos" descensores, cada uno con su mosquetón de seguridad.
- Arnés.
- Un rollo de cordino, que deberá ser algo más largo que la altura total del puente, con un mosquetón para recuperar los cabos de cuerda.
- En cuanto a la ropa, bastará con que sea cómoda, una camiseta y un pantalón, el cual es recomendable que no sea muy corto, para que el arnés resulte más confortable.
- Guantes, para evitar rozamientos y fricciones con las cuerdas.

Azuay Extremo

9. ANÁLISIS DE RIESGO Y SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

RIESGO DEL PLAN

- **Competencia.-** Las Agencias de viajes y Operadoras más conocidas en las ciudades de Guayaquil y Cuenca.
- **Inestabilidad Económica en el País.-** Este factor depende de las decisiones del presidente en curso
- **Poca demanda del servicio.-** Si bien es cierto nuestro servicio va dirigido a un target de poder adquisitivo medio-alto existe el riesgo que en los primeros meses la operación no sea requerido de acuerdo a lo esperado

MITIGACIÓN DE RIESGOS

- Proponer un servicio de calidad y seguro para ser más competitivos con el fin de crear una marca fuerte que se posicione en el mercado.
- Establecer variedad de precios para disminuir el riesgo de una baja demanda de servicio

Azuay Extremo

10. CRONOGRAMA DEL PROYECTO

CRONOGRAMA DEL PROYECTO

ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
FASE I																				
Diseño de productos y alto riesgo	■																			
Visitas a Cuenca, <u>Bibin</u> , <u>Paute</u> <u>Sigsig</u>		■	■																	
Elaboración de inventario de atractivos turísticos y de empresas que brindan servicios turísticos			■	■																
FASE II																				
Fijación de precios					■															
Cálculo de tarifarios Tour						■														
Cálculo de tarifarios Excursión							■													
Cálculo de tarifario Paquetes Turísticos								■												
FASE III																				
Distribución de los productos										■										
Convenios con agencias de viajes de Guayaquil											■									
Convenios con hoteles como punto de venta											■	■								
Visitas a centros de información turística												■	■							
FASE IV																				
Promoción de los productos															■					
Elaboración de folletos promocionales																■				
Visita a agencias de viajes, empresas turísticas, etc.																	■			
Promoción en medios de prensa																		■		
FASE V																				
Operación de los productos																			■	■
Supervisión a proveedores: guías, transporte, hoteles																			■	■
FASE VI																				
Postventa																				■
Evaluación																				■
Análisis de satisfacción de los clientes																				■

Azuay Extremo

11. PLAN FINANCIERO

PLAN FINANCIERO

INTRODUCCIÓN

En el Plan de Financiamiento, se definirá cuanto será la inversión, rentabilidad y en cuanto tiempo se recuperará lo invertido en este proyecto.

Para poder llevar a cabo este proyecto las accionistas Nury Alejandro y Victoria Arregui realizaron una inversión de \$6,532.50 cada una lo que equivale al 50% de la inversión inicial, dando un monto total de \$13,077.00. No tendremos préstamos a instituciones financieras.

La operadora turística Azuay Extremo opera desde la Ciudad de Guayaquil a la ciudad de Cuenca y sus alrededores. Los productos están dirigidos a personas de nivel socio económico medio-alto de 18 a 35 años que gusten del deporte extremo, aventura y alto riesgo. Ofrecen paquetes, excursiones y tours. Los deportes que se van a practicar son los siguientes: escalada, canoying, parapente, kayak, ciclismo, canopy, arborismo, entre otros.

En cuanto a la alimentación en los tours y las excursiones se ofrecen un snack en el tiempo propuesto para un breve descanso antes de continuar con los deportes programados y en los paquetes se ofrecerá desayuno continental y cena tipo buffet todo esto incluido en el precio final.

El transporte se renta de acuerdo a la demanda de los paquetes entre las empresas de transporte turístico están Galanet en la ciudad de Guayaquil y

Contratados en la ciudad de Cuenca de la misma manera se realiza el servicio de guianza contando con guías locales y de la ciudad de Cuenca.

INVERSIÓN INICIAL

INVERSIÓN INICIAL			
ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	MONTO REQUERIDO
MUEBLES DE OFICINA			
ESCRITORIOS	3	\$ 150,00	\$ 450,00
SILLAS PARA ESCRITORIO	8	\$ 90,00	\$ 720,00
MUEBLES DE ESPERA	3	\$ 90,00	\$ 270,00
LIBRERO	1	\$ 300,00	\$ 300,00
CAFETERA	1	\$ 60,00	\$ 60,00
ARCHIVADOR	3	\$ 60,00	\$ 180,00
LCD	1	\$ 700,00	\$ 700,00
AIRE ACONDICIONADO	1	\$ 700,00	\$ 700,00
TELE FAX	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TELÉFONO INALÁMBRICO	2	\$ 50,00	\$ 100,00
			\$ 3.630,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
COMPUTADORAS	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	2	\$ 300,00	\$ 600,00
			\$ 2.100,00
CAPITAL DE TRABAJO			
ALQUILER	1	\$ 0,00	\$ 0,00
PERSONAL			
ADMINISTRADOR	1	\$ 500,00	\$ 500,00
EJECUTIVO DE VENTAS	1	\$ 380,00	\$ 380,00
MENSAJERO	1	\$ 264,00	\$ 264,00
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS			
LUZ			\$ 150,00
AGUA			\$ 23,00
TELÉFONO			\$ 70,00
INTERNET			\$ 50,00
SEGURIDAD			\$ 180,00
			\$ 473,00
TOTAL			\$ 13.077,00

PROYECCION DE VENTAS.

La proyección de ventas del primer año es de la siguiente manera:

Se presupuesta que en cada mes se vendan 13 productos turísticos ya sea en paquetes, tours o excursiones

Según el Banco Central del Ecuador (BCE) la Tasa de incremento del ventas es del 4.44%



Los precios, costos y gastos variarán a la inflación anual. Los resultados de nuestros trabajadores dependerán del cargo que desempeñen y se les pagará todos los beneficios sociales de acuerdo a la ley. Además el Banco Central del Ecuador determinó que el incremento del sueldo es del 4.44% (Ver tabla páginas 137 – 139 – 141- 142 - 143)

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja determina el movimiento de efectivo durante el periodo determinado. Como se puede observar en el siguiente cuadro este da con saldo positivo al segundo año, lo que le permitirá cubrir el financiamiento y la inversión. Esta situación variará en los años posteriores, dado a que la empresa después de cubrir la inversión del año anterior y previendo gastos, tendría saldos favorables, convirtiéndola así en una empresa líquida.

FLUJO DE CAJA					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO OPERACIONAL					
Ingresos por ventas	\$ 141.434,40	\$ 154.272,59	\$ 168.276,13	\$ 183.550,78	\$ 200.211,93
(-) Egresos de efectivo	\$ 143.223,49	\$ 149.582,62	\$ 157.378,58	\$ 166.921,10	\$ 177.340,20
Gastos de operación	\$ 107.700,00	\$ 112.481,88	\$ 117.476,08	\$ 122.092,01	\$ 128.139,54
Gastos de Administración	\$ 30.123,49	\$ 31.460,98	\$ 32.857,84	\$ 34.316,73	\$ 35.840,40
Gastos de ventas	\$ 5.400,00	\$ 5.639,76	\$ 5.890,17	\$ 6.151,69	\$ 6.424,82
Participación a trabajadores	\$ -	\$ -	\$ 489,19	\$ 1.993,50	\$ 2.938,75
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ 665,30	\$ 2.167,16	\$ 3.996,70
(=) FLUJO NETO OPERACIONAL	\$ (1.789,09)	\$ 4.689,98	\$ 10.897,55	\$ 16.629,68	\$ 22.871,73
FLUJO NETO DE CAJA	\$ (11.730,00)	\$ (1.789,09)	\$ 4.689,98	\$ 10.897,55	\$ 16.629,68
		13.519,09	\$ 8.829,12	\$ 0,81	
				295,7204938	

El proyecto tiene una Tasa Interna de Retorno del 46% lo que lo hace factible. El valor de la Inversión traído a real o VAN es de \$17.288,65. El periodo de recuperación de la inversión será de 2 años 8 meses

TASA DE DESCUENTO	16%
VAN	\$ 17.268,65
TIR	46%
B/C	\$ 1,47
PERIODO DE RECUPERACIÓN	2,81

Para concluir podemos decir que según nuestro Plan Financiero, este negocio es rentable y muy factible realizarlo.

PLAN FINANCIERO

Sueldos y Salarios

SUELDOS Y SALARIOS											
CARGO	CANTIDAD DE PERSONAS	SUELDO BASICO MENSUAL	SUELDO BASICO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12.15%	COSTO TOTAL	COSTO MENSUAL	COSTO UNITARIO
PERSONAL ADMINISTRATIVO	2	\$500,00	\$6.000,00	\$500,00	\$264,00	\$250,00	\$499,80	\$729,00	\$8.242,80	\$ 686,90	\$ 343,45
COUNTER	1	\$380,00	\$4.560,00	\$380,00	\$264,00	\$190,00	\$379,85	\$554,04	\$6.327,89	\$ 527,32	\$ 527,32
MENSAJERO	1	\$264,00	\$3.168,00	\$264,00	\$264,00	\$132,00	\$263,89	\$384,91	\$4.476,81	\$ 373,07	\$ 373,07
										\$ 1.587,29	\$ 1.243,84

Depreciación y Amortización

CÁLCULO DE DEPRECIACIONES		
	MUEBLES DE OFICINA	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
VALOR DEL BIEN	\$ 3.630,00	\$ 2.100,00
% VALOR RESIDUAL	10%	10%
AÑOS DE VIDA ÚTIL	10	3
DEPRECIACIÓN ANUAL	\$ 326,70	\$ 630,00
DEPRECIACIÓN MENSUAL	\$ 27,23	\$ 52,50

AMORTIZACIÓN DE INTANGIBLES	
	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
VALOR ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 2.000,00
PERÍODO AMORTIZACIÓN	5
AMORTIZACIÓN ANUAL	\$ 400,00
AMORTIZACIÓN MENSUAL	\$ 33,33

Ingresos

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO DEL PAQUETE	PAQUETES VENDIDOS	TOTAL MENSUAL	INGRESOS												TOTAL			
					MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12				
PAQUETE 1	\$ 214,45	\$ 2.144,50	1	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 2.144,50	\$ 25.734,00	
PAQUETE 2	\$ 239,27	\$ 2.392,70	1	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 2.392,70	\$ 28.712,40
PAQUETE 3	\$ 357,34	\$ 3.573,40	1	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 3.573,40	\$ 42.880,80
EXCURSION 1	\$ 85,34	\$ 426,70	2	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 853,40	\$ 10.240,80
EXCURSION 2	\$ 63,84	\$ 319,20	2	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 638,40	\$ 7.660,80
EXCURSION 3	\$ 151,20	\$ 756,00	1	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 9.072,00
TOUR 1	\$ 54,43	\$ 272,15	2	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 544,30	\$ 6.531,60
TOUR 2	\$ 84,00	\$ 420,00	1	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 5.040,00
TOUR 3	\$ 46,35	\$ 231,75	2	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 11.322,70	\$ 135.872,40
TOTAL	\$ 1.296,22		13		\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 22.645,40	\$ 271.744,80

Gastos Generales

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT	PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES																	
			MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10								
Gastos de Administración			\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35	\$ 2.623,35
Sueldo Personal Administrativo	2	\$ 343,45	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90	\$ 686,90
Sueldo Counter	1	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32	\$ 527,32
Sueldo de Mensajero	1	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07
Servicios Básicos	1	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00	\$ 473,00
Alquiler	1	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Materiales de limpieza	1	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Suministros de Oficina	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Dep. Muebles de Oficina	1	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23	\$ 27,23
Dep. Equipos de Computación	1	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50	\$ 52,50
Amortización	1	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
Gastos de Venta			\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Publicidad	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00

Proyección de Ingresos**Inflación Precio 4.44%****Inflación Cantidad 4.44%**

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE 1	\$ 2.144,50	\$ 2.239,72	\$ 2.339,16	\$ 2.443,02	\$ 2.551,49
PAQUETE 2	\$ 2.392,70	\$ 2.498,94	\$ 2.609,89	\$ 2.725,77	\$ 2.846,79
PAQUETE 3	\$ 3.573,40	\$ 3.732,06	\$ 3.897,76	\$ 4.070,82	\$ 4.251,57
EXCURSION 1	\$ 426,70	\$ 445,65	\$ 465,43	\$ 486,10	\$ 507,68
EXCURSION 2	\$ 319,20	\$ 333,37	\$ 348,17	\$ 363,63	\$ 379,78
EXCURSION 3	\$ 756,00	\$ 789,57	\$ 824,62	\$ 861,24	\$ 899,48
TOUR 1	\$ 272,15	\$ 284,23	\$ 296,85	\$ 310,03	\$ 323,80
TOUR 2	\$ 420,00	\$ 438,65	\$ 458,12	\$ 478,46	\$ 499,71
TOUR 3	\$ 231,75	\$ 242,04	\$ 252,79	\$ 264,01	\$ 275,73

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE 1	12	13	13	14	14
PAQUETE 2	12	13	13	14	14
PAQUETE 3	12	13	13	14	14
EXCURSION 1	24	25	26	27	29
EXCURSION 2	24	25	26	27	29
EXCURSION 3	12	13	13	14	14
TOUR 1	24	25	26	27	29
TOUR 2	12	13	13	14	14
TOUR 3	24	25	26	27	29

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE 1	\$ 25.734,00	\$ 28.069,91	\$ 30.617,85	\$ 33.397,08	\$ 36.428,58
PAQUETE 2	\$ 28.712,40	\$ 31.318,66	\$ 34.161,50	\$ 37.262,39	\$ 40.644,74
PAQUETE 3	\$ 42.880,80	\$ 46.773,15	\$ 51.018,81	\$ 55.649,86	\$ 60.701,27
EXCURSION 1	\$ 10.240,80	\$ 11.170,37	\$ 12.184,32	\$ 13.290,31	\$ 14.496,69
EXCURSION 2	\$ 7.660,80	\$ 8.356,18	\$ 9.114,68	\$ 9.942,04	\$ 10.844,49
EXCURSION 3	\$ 9.072,00	\$ 9.895,48	\$ 10.793,70	\$ 11.773,46	\$ 12.842,16
TOUR 1	\$ 6.531,60	\$ 7.124,48	\$ 7.771,18	\$ 8.476,58	\$ 9.246,01
TOUR 2	\$ 5.040,00	\$ 5.497,49	\$ 5.996,50	\$ 6.540,81	\$ 7.134,53
TOUR 3	\$ 5.562,00	\$ 6.066,87	\$ 6.617,57	\$ 7.218,25	\$ 7.873,46
	\$ 141.434,40	\$ 154.272,59	\$ 168.276,13	\$ 183.550,78	\$ 200.211,93

Proyección Gastos Generales**Inflación 4.44%**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Administración	\$ 31.552,19	\$ 32.889,68	\$ 34.286,54	\$ 35.115,43	\$ 36.639,10
Sueldo Personal Administrativo	\$ 8.242,80	\$ 8.608,78	\$ 8.991,01	\$ 9.390,21	\$ 9.807,14
Sueldo Counter	\$ 6.327,89	\$ 6.608,85	\$ 6.902,28	\$ 7.208,74	\$ 7.528,81
Sueldo de Mensajero	\$ 4.476,81	\$ 4.675,58	\$ 4.883,17	\$ 5.099,99	\$ 5.326,42
Servicios Básicos	\$ 5.676,00	\$ 5.928,01	\$ 6.191,22	\$ 6.466,11	\$ 6.753,20
Alquiler	\$ 3.000,00	\$ 3.133,20	\$ 3.272,31	\$ 3.417,60	\$ 3.569,35
Materiales de limpieza	\$ 600,00	\$ 626,64	\$ 654,46	\$ 683,52	\$ 713,87
Suministros de Oficina	\$ 1.800,00	\$ 1.879,92	\$ 1.963,39	\$ 2.050,56	\$ 2.141,61
Dep. Muebles de Oficina	\$ 398,70	\$ 398,70	\$ 398,70	\$ 398,70	\$ 398,70
Dep. Equipos de Computación	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00		
Amortización	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Gastos de Venta	\$ 5.400,00	\$ 5.639,76	\$ 5.890,17	\$ 6.151,69	\$ 6.424,82
Publicidad	\$ 5.400,00	\$ 5.639,76	\$ 5.890,17	\$ 6.151,69	\$ 6.424,82
Depreciación	\$ (1.028,70)	\$ (1.028,70)	\$ (1.028,70)	\$ (398,70)	\$ (398,70)
	\$ (400,00)	\$ (400,00)	\$ (400,00)	\$ (400,00)	\$ (400,00)

Gastos Operativos

COSTOS DE OPERACIONES																
	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	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
Costos Fijos																
Seguro de vida	80	\$ 12,50	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Costos Variables																
Serv. De Guía	1	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 940,00	\$ 11.280,00
Alq. De transporte	1	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 1.675,00	\$ 20.100,00
Hospedaje	1	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00	\$ 12.240,00
Alimentación	1	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Entretenimiento	1	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 3.440,00	\$ 41.280,00
			\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00	\$ 107.700,00

Proyección de Gastos Operacionales**Inflación 4.44%**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos					
Seguro de vida	\$ 12.000,00	\$ 12.532,80	\$ 13.089,26	\$ 13.670,42	\$ 14.277,39
Costos Variables					
Serv. De Guía	\$ 11.280,00	\$ 11.780,83	\$ 12.303,90	\$ 12.850,19	\$ 13.420,74
Alq. De transport	\$ 20.100,00	\$ 20.992,44	\$ 21.924,50	\$ 22.897,95	\$ 23.914,62
Hospedaje	\$ 12.240,00	\$ 12.783,46	\$ 13.351,04	\$ 13.943,83	\$ 14.562,93
Alimentación	\$ 10.800,00	\$ 11.279,52	\$ 11.780,33	\$ 12.303,38	\$ 12.849,65
Entretenimiento	\$ 41.280,00	\$ 43.112,83	\$ 45.027,04	\$ 47.026,24	\$ 49.114,21
	\$ 107.700,00	\$ 112.481,88	\$ 117.476,08	\$ 122.692,01	\$ 128.139,54

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS
PAQUETE 1	\$ 240,00	15
PAQUETE 2	\$ 200,00	20
PAQUETE 3	\$ 180,00	25
EXCURSION 1	\$ 150,00	10
EXCURSION 2	\$ 125,00	10
EXCURSION 3	\$ 110,00	8
TOUR 1	\$ 100,00	7
TOUR 2	\$ 90,00	6
TOUR 3	\$ 85,00	5
TOTAL	\$ 1.280,00	106

Estado de Pérdidas y Ganancias

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas totales	\$ 141.434,40	\$ 154.272,59	\$ 168.276,13	\$ 183.550,78	\$ 200.211,93
TOTAL DE INGRESOS	\$ 141.434,40	\$ 154.272,59	\$ 168.276,13	\$ 183.550,78	\$ 200.211,93
(-) Costos de Operación	\$ 107.700,00	\$ 112.481,88	\$ 117.476,08	\$ 122.692,01	\$ 128.139,54
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 33.734,40	\$ 41.790,71	\$ 50.800,05	\$ 60.858,77	\$ 72.072,39
(-) Gastos de Administración	\$ 31.552,19	\$ 32.899,68	\$ 34.286,54	\$ 35.115,43	\$ 36.639,10
(-) Gastos de Venta	\$ 5.401,01	\$ 5.639,76	\$ 5.890,17	\$ 6.151,69	\$ 6.424,82
(=) Utilidad antes de participacion a trabajadores	\$ (3.217,79)	\$ 3.261,28	\$ 10.623,34	\$ 19.591,64	\$ 29.008,47
(-) 15% Participacion a trabajadores	15% \$ -	\$ 489,19	\$ 1.593,50	\$ 2.938,75	\$ 4.351,27
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ (3.217,79)	\$ 2.772,08	\$ 9.029,84	\$ 16.652,90	\$ 24.657,20
(-) 24% Impuesto a la Renta	24% \$ -	\$ 665,30	\$ 2.167,16	\$ 3.996,70	\$ 5.917,73
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ (3.217,79)	\$ 2.106,78	\$ 6.862,68	\$ 12.656,20	\$ 18.739,47

Balance General

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos Corrientes					
Caja	\$ 2.210,91	\$ 6.900,88	\$ 17.798,43	\$ 34.428,11	\$ 57.299,84
Total Activos Corrientes	\$ 2.210,91	\$ 6.900,88	\$ 17.798,43	\$ 34.428,11	\$ 57.299,84
Activos Fijos					
Muebles de Oficina	\$ 3.630,00	\$ 3.630,00	\$ 3.630,00	\$ 3.630,00	\$ 3.630,00
Equipo de Computación	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
(-) Depreciación Acumulada	\$ (1.028,70)	\$ (2.057,40)	\$ (3.086,10)	\$ (3.484,80)	\$ (3.883,50)
Total Activos Fijos	\$ 4.701,30	\$ 3.672,60	\$ 2.643,90	\$ 2.245,20	\$ 1.846,50
Activos Diferidos					
Gastos de Constitución	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
(-) Amortización Acumulada	\$ (400,00)	\$ (800,00)	\$ (1.200,00)	\$ (1.600,00)	\$ (2.000,00)
Total Activos Diferidos	\$ 1.600,00	\$ 1.200,00	\$ 800,00	\$ 400,00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 8.512,21	\$ 11.773,48	\$ 21.242,33	\$ 37.073,31	\$ 59.146,34
PASIVOS					
Pasivos Corrientes					
Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación a trabajadores	\$ -	\$ 489,19	\$ 1.593,50	\$ 2.938,75	\$ 4.351,27
Impuesto a la Renta por Pagar	\$ -	\$ 665,30	\$ 2.167,16	\$ 3.996,70	\$ 5.917,73
Total Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 1.154,49	\$ 3.760,66	\$ 6.935,44	\$ 10.269,00
TOTAL PASIVOS	\$ -	\$ 1.154,49	\$ 3.760,66	\$ 6.935,44	\$ 10.269,00
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 11.730,00	\$ 11.730,00	\$ 11.730,00	\$ 11.730,00	\$ 11.730,00
Utilidad del Ejercicio	\$ (3.217,79)	\$ 2.106,78	\$ 6.862,68	\$ 12.656,20	\$ 18.739,47
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ (3.217,79)	\$ (1.111,01)	\$ 5.751,67	\$ 18.407,87
TOTAL PATRIMONIO	\$ 8.512,21	\$ 10.618,99	\$ 17.481,67	\$ 30.137,87	\$ 48.877,34
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 8.512,21	\$ 11.773,48	\$ 21.242,33	\$ 37.073,31	\$ 59.146,34

Análisis de Rentabilidad

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO					
INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	-2%	2%	6%	11%	14%
MARGEN NETO	-2%	1%	4%	7%	9%
ROA (RETORNO SOBRE ACTIVOS)	\$ (0,38)	\$ 0,18	\$ 0,32	\$ 0,34	\$ 0,32
ROE (RETORNO SOBRE CAPITAL)	\$ (0,27)	\$ 0,18	\$ 0,59	\$ 1,08	\$ 1,60

Punto de Equilibrio

COSTOS VARIABLES	\$	107.700,00
COSTOS FIJOS	\$	12.000,00

Costos Variables		
Costos variables	\$	107.700,00
Servicios Básicos	\$	5.676,00
Total Costos Variables	\$	113.376,00
Costo Total Operativo	\$	143.223,49
Costo Fijos	\$	12.000,00
Ventas Totales	\$	141.434,40
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$	60.488,58
EN PORCENTAJE (PE)		43%

Análisis de Sensibilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD			
	Pesimista	Proyecto Original	Optimista
TASA DE DESCUENTO	16%	16%	16%
VAN	-1986,55	17268,65	42479,14
TIR	13%	46%	95%
B/C	(\$ 0,17)	1,47	3,62
PERIODO DE RECUPERACIÓN	4,30	2,81	-0,41

Azuay Extremo

12. SISTEMA DE GESTION Y MONITOREO DEL PROYECTO

SISTEMA DE GESTIÓN Y MONITOREO DEL ROYECTO

Dentro del sistema de gestión y monitoreo es de vital importancia que se lleve a cabo la operación del mismo siguiendo los lineamientos y estructuras ya establecidas.

Este sistema estará a cargo de los socios, para los cuales será de gran ayuda ya que podrán manejar toda la información necesaria en caso de realizar modificaciones o adoptar nuevos cambios.

Azuay Extremo

13. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIÓN

El proyecto operadora turística “Azuay Extremo” surgió de la necesidad de adquirir nuevas experiencias y emociones por parte de los turistas tanto nacionales como extranjeros ya que en los días de ocio y vacaciones programadas las personas quieren disfrutar de unos días fuera de su entorno habitual.

La ciudad de Cuenca y sus poblaciones aledañas están rodeadas de naturaleza, cuentan con unos paisajes espectaculares de los cuales podrán disfrutar los turistas al realizar deportes extremos.

Este proyecto está dirigido a turistas nacionales y extranjeros de nivel socio económico medio y medio alto, entre 18 y 35 años que busquen nuevas experiencias, disfruten de la adrenalina al realizar deportes extremos o simplemente requieran de unos días fuera de su entorno habitual para estar en contacto con la naturaleza que ofrece la Provincia de Azuay.

Nuestra principal herramienta para obtener información fueron las encuestas con las cuales se pudo determinar los productos tales como tours, excursiones y paquetes que vamos a ofertar.

Después de elaborar un plan de negocios minucioso y detallado se puede concluir que este proyecto es factible ya que existe la demanda por parte de los turistas, esto incrementaría el porcentaje de visitantes a la provincia de Azuay, generara nuevas plazas de trabajo y promoción turística.

RECOMENDACIONES

Para finalizar como recomendación una vez desarrollado el proyecto hay que estar siempre en constante acercamiento con el turista ya que así se averigua sus gustos y nuevas tendencias en cuanto a los deportes extremos que vayan surgiendo y quieran realizar

Además se mantendrá contacto permanente con las instalaciones donde se realizan los diferentes deportes extremos para así brindar mayor seguridad y confianza al turista y claro esta seleccionar al personal adecuado que sepa facilitar los requerimientos de los turistas que visiten “Azuay Extremo”.

Azuay Extremo

14. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Telecuencatv. (Productor). (2011, Febrero 23). Ministerio de Turismo inauguro seis puntos de Información Turística. Video recuperado de: <http://www.youtube.com/watch?v=nphykqDqGFg>

Kayu, (2010, Junio 29). Deporte preferido en la Provincia de Azuay [Lectura en línea]. Recuperado de: <http://ecuador.pordescubrir.com/kayak-deporte-preferido-provincia-azuay.html>

(F. F.). Qué es la Escalada o Rapel? [Lectura en línea]. Recuperado de: http://www.elclima.com.mx/que_es_la_escalada_o_rapel.htm

Sportlife (2009, Julio 17). Qué es el arborismo? [Lectura en línea]. Recuperado de: <http://www.sportlife.es/Que-es-arborismo>

Cámara de Turismo del Guayas (s.f.). [Lectura en línea]. Recuperado de: www.turismo.gob.ec

Ministerio de Turismo (s.f.). PLANDETUR 2020 [Lectura en línea]. Recuperado de: <http://www.turismoaustro.gov.ec/index.php/descargas/documentos/336-planetur-2020>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (s.f.). INEC [Lectura en línea].
Recuperado de:<http://www.inec.gov.ec>

Banco Central del Ecuador (s.f.). [Lectura en línea]. Recuperado de:
www.bce.fin.ec

Vásquez y Saltos (2011). *Ecuador su realidad: Geografía y recursos naturales*.
Quito

Azuay Extremo

15. ANEXOS

PRODUCTOS DE AVENTURA Y ALTO RIESGO EN LA PROVINCIA DE AZUAY

PLAN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Guayaquil-Ecuador

Ejemplo del formato de elaboración de costos de productos turísticos de Aventura y alto riesgo en la provincia de Azuay

Tipo de producto: paquete

Número de pasajeros:

HOTEL PRINCIPE

CABALGATA, PUENTING, CANOPY Y

ARBORISMO 4D – 3N

10 PERSONAS

Costos:	Cantidad	Costo Unitario	Tiempo	Total
Costos fijos:				
Transporte	1	225	4	900
Guías	1	60	4	240
Total fijos				1140
Costo por persona				114
Costos variables:				
Hab. sencilla				
Hab. doble				
Hab. Triple				
Hab. Compartida	1	17	3	51
Alimentación según plan por persona: americano, americano modificado, todo incluido				0
Desayunos	0	0	0	0
Almuerzos	0	0	0	0
Cenas	1	10	3	30
Impuestos				3,6
Entrada Cabalgata	1	60	1	60
Entrada Puenting	1	10	1	10
Entrada Canopy	1	8	1	8
Entrada Arborismo	1	7	1	7
Total variables				169,6
Total costo por persona				283,6
Imprevistos (%)				14,18
Total costos y gastos				297,78
Utilidad				59,56
Precio de venta al público				357,34
utilidad total				595,56