

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

INGENIERÍA FINANCIERA

TESIS DE GRADO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN DEPARTAMENTO
DE TURISMO NACIONAL EN LA AGENCIA DE
VIAJES "AMERICANTUR S.A." UBICADA EN
LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.**

**ELABORADO POR: CAROL SABANDO
MOREIRA**

DIRECTOR : ING. SALOMÓN QUITO

QUITO, MARZO DEL 2004

DEDICATORIA

A mi Dios por darme vida para estar en este momento aquí con ustedes y con mi familia ,

A la Universidad Sek Internacional, por haberme inculcado todos los conocimientos

A mi madre, por ser mi amiga, mi consejera y por apoyarme.

A mi padre querido, por su sabiduría, por el gran amor que ha dado y el ejemplo a seguir.

A mis hermanos Leomar y Leopoldo por quererme por lo que soy, por exigirme llegar hasta aquí ,y creer en mi.

Por mis gordas Nicole, Lauri, y Domi, que son la razón de mi vida, son mi alegría, mis ganas de seguir adelante por ellas, y su ejemplo.

AGRADECIMIENTO

A Diosito y a los Santos que siempre me acompañan y por darme a los padres que tengo.

A los profesores de la Universidad Sek, por su experiencia, su paciencia, y su sabiduría para lograrlo.

A mis padres por sus consejos brindados, por el apoyo moral y económico para lograr ser una profesional, por ustedes.

A mis hermanos por el apoyo que me han dado y por confiar en mí.

A mis gordas por enseñarme amar tan bonita

Y por último a mis amigas por estar siempre conmigo, ayudándome, motivándome y por no fallarme, gracias.

DECLARATORIA

Yo, Carol Sabando Moreira con Cédula de Identidad No.
130747919-4, declaro que el presente trabajo no es copia parcial o
total de otro documento.

Carol Jazmín Sabando Moreira

CI: 130747919-4

INDICE

DETALLE	PAGINA
CAPITULO 1	
RESUMEN EJECUTIVO	
1.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO	1
1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO	2
1.2.1 OBJETIVO GENERAL	
1.3 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	3
1.3.1 INVERSIONES	
1.3.2 FINANCIAMIENTO	4
1.4 ASPECTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS	5
1.5 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS RELEVANTES	
1.6 EVALUACIÓN Y DECISIÓN DE INVERSIÓN	6
1.6.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
1.7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	8
1.7.1 CONCLUSIONES	
1.7.2 RECOMENDACIONES	
CAPITULO 2	
ESTUDIO DE MERCADO	
2.1 INTRODUCCIÓN	9
2.2 OBJETIVOS DE LA INV. DE MERCADO	16
2.3 ANALISIS Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	17
2.3.1 LA COSTA	
2.3.2 LA SIERRA	20
2.3.3 EL ORIENTE	23
2.3.4 GALAPAGOS	26
2.4 ESTUDIO Y DEFINICIÓN DE LA DEMANDA	28
2.4.1 DEFINICIÓN DE LA DEMANDA	
2.4.2 ESTUDIO DE LA DEMANDA	
2.5 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	30
2.5.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA	
2.5.2 TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS	33
2.5.3 DEPURACIÓN DE LA POBLACIÓN	4
2.6 OFERTA DEL MERCADO	46
2.7 DEMANDA DEL MERCADO	49
2.7.1 DEMANDA INSATISFECHA	50
2.8 DEMANDA DEL PROYECTO	51
2.9 TASA DE CRECIMIENTO (g)	52
2.10 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	54
2.11 PRECIOS	55

CAPITULO 3**ESTUDIO TÉCNICO**

3.1 INTRODUCCIÓN	57
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	
3.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN (ZONA)	58
3.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN	59
3.2.3 SELECCIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	61
3.2.3.1 ESCRITORIO DE OFICINA	
3.2.3.2 COMPUTADORA	
3.2.3.3 TELEFONO Y FAX	
3.3 LOCALIZACIÓN	
3.3.1 FACTORES PARA LA LOCALIZACIÓN	62

CAPITULO 4**ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

4.1 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	64
4.1.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	
4.1.2 ESPECIFICACIÓN DE LAS FUNCIONES	65
4.2 IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO DEPARTAMENTO	66
4.2.1 ESPECIFICACIÓN DE LAS FUNCIONES	
4.3 REMUNERACIONES DE LOS TRABAJADORES	67
4.4 ASPECTOS LEGALES	69
4.4.1 COMPAÑÍA SOCIEDAD ANONIMA	
4.4.2 CARACTERISTICAS	70
4.5 FODA	71
4.5.1 FORTALEZAS Y DEBILIDADES	72
4.5.2 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	74

CAPITULO 5**ESTUDIO FINANCIERO**

5.1 INGRESOS DEL PROYECTO	76
5.2 COSTOS Y GASTOS	78
5.2.1 GASTOS Y DEPRECIACIONES	
5.2.1.1 SUELDOS	
5.2.1.2 AGUA, LUZ, TELÉFONO Y ARRIENDO	
5.2.1.3 DEPRECIACIONES Y VALOR DE SALVAMNETO	80
5.3 INVERSIONES DEL PROYECTO	
5.3.1 INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS	
5.3.2 INVERSIONES DE CAPITAL DE TRABAJO	83
5.3.3 INVERSIONES TOTAL	84
5.4 FINANCIAMIENTO	
5.4.1 TABLA DE AMORTIZACIÓN	85

DETALLE	PAGINA
5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	88
5.5.1 PARAMETROS	
5.5.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	113
5.5.3 FLUJO DE CAJA	114
5.5.4 CÁLCULO DEL VAN BÁSICO O PURO	115
5.5.5 PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN (PRR)	116
5.5.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	117
CAPITULO 6	
RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOM.	
6.1 RESULTADOS	119
6.2 CONCLUSIONES	120
6.3 RECOMENDACIONES	121
6.4 BIBLIOGRAFIA	122

RESUMEN

A continuación se muestra el Estudio de Factibilidad del proyecto de la Implementación de un Departamento de Turismo Nacional en la Agencia de Viajes Americantur S.A. en la ciudad de Guayaquil.

El proyecto tiene como finalidad vender los paquetes turísticos a personas Ecuatorianas mayores de 25 a 59 años, que estén dispuesta a viajar y que se encuentren en un nivel socio- económico, medio – alto.

Este proyecto de Implementar un departamento de Turismo Nacional , surge de la necesidad de fomentar el Turismo en el Ecuador, ya que se prefiere conocer otros países y no lo nuestro, que tiene maravillas para ser explotado por sus riquezas naturales.

La prioridad es llegar directamente al cliente, informándole que ofrece cada paquete, hacerle conocer los atractivos que tiene el país a través de folletos, revistas , Internet, etc, para que conozca la variedad de lugares que hay para visitar como; la Costa, Sierra, Amazonía y Galápagos.

El Estudio de Factibilidad se divide en estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal y el estudio financiero el cual es el mas importante.

El Estudio de Mercado analiza el servicio que vamos a prestar al cliente, con las ventas de paquetes Nacionales.

Los datos obtenidos derivarán de la información específica del proyecto elaborada a través de encuestas. Los datos de la oferta provienen de la información que tenemos en el mercado en donde esta situada la empresa Americantur S.A. que brindan este servicio que son las Agencias Viajes que existe en Guayaquil.

El Estudio Técnico, se determina en donde está ubicada la Agencia de Viajes Americantur S.A , en la cual se va Implementar el Departamento de Turismo Nacional, el local se encuentra en la calle Pichincha 400 y luque , Edificio Banco Park, en el centro de Guayaquil, ya que es una zona estratégica por su comercio.

El Estudio Administrativo y Legal , indica como esta conformada la Agencia y sus respectivos cargos; establecer el nuevo cargo va a tener el nuevo departamento de turismo nacional, y comprobar que todo este en regla en la Agencia.

Mediante los resultados Financieros tales como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Periodo Real de Recuperación, obtenidos a través del Estudio Financiero. Podemos decir que este proyecto es viable.

ABSTRACT

Following is the feasibility study of a project to establish the Department of National Tourism in Americantur S.A. Travel Agency in Guayaquil city.

The purpose of this project is to sell tourism packages to Ecuadorian people between 25 - 59 years old, from a middle upper social-economical class that are willing to travel.

This project about opening a department of national tourism comes out from the necessity of promoting the tourism in Ecuador, among people who prefer to visit other countries instead of our own. Ecuador has unique and beautiful places and sights to be exploited by national tourism.

The priority is to contact directly to the customers by informing them exactly what each package offers. We will let them know the attractions that our country has, through magazines, internet, and other means of communication. We'll allow the clients know the variety of places to visit such as: the coast, highlands, rain forest and Galapagos Islands.

The feasibility study is divided into: marketing, technical, and administrative-legal studies, as well as the financial study which is the most important.

The marketing study analyses the service that we offer to the client with the sales of national packages. The data will come from the specific information obtained through surveys.

The data of the service is obtained from the information acquired in the market of the travel agencies in Guayaquil that give this service, where Americantour S.A enterprise is located.

The technical study is determined where the travel agency Americantour S.A., is located. Therefore the Department of National Tourism will be established at # 400 Pichincha and Luque St., "Banco Park" building in Guayaquil. This location is strategic due to the commercial movement in downtown area.

The administrative - legal study shows how the agency, has been established: shareholders, positions, and their new positions that they will have in the Department of National Tourism.

The company will assure that all procedures are according to the Ecuadorian Law.

According to the financial results such as : VAN (Valor Actual Neto,) the TIR (Tasa Interna de Retorno) and the real period of recovering obtained throughout the financial study, we can prove that the project is profitable.

CAPITULO 1

RESUMEN EJUTIVO DEL PROYECTO

1.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO : El tratar de ayudar a fomentar el turismo Nacional ya que es una necesidad para el crecimiento del país, debido a que si se puede atraer a extranjeros, porque no comenzar con personas nacionales y por todo esto hemos creado este departamento ya que no existe una fuerte competencia en este campo, además todas las agencias están por fomentar y vender el turismo internacional.

Hemos realizado encuestas ya que nos hemos encontrado con personas y con algunas necesidades de querer adquirir paquetes de turismo nacional, pero lamentablemente no han podido encontrar por lo que no contamos con agencias que ofrezcan este servicio.

1.2 OBJETIVO DEL PROYECTO :

1.2.1 OBJETIVO GENERAL.

El objetivo general del proyecto es determinar si existe o no rentabilidad, en la apertura de un Departamento de Turismo Nacional en la Agencia de Viaje Americantur S.A. ubicada en el centro de la ciudad de Guayaquil, por medio de un estudio de factibilidad.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Determinar por medio de un estudio de mercado si existe o no demanda insatisfecha.
- Investigar la oferta existente de las Agencias de Viajes en la zona centro de la ciudad de Guayaquil, especialmente en la zona del Malecón 2000.
- Establecer cuánto se va invertir, esto sea con capital propio o con algún tipo de financiamiento.
- Determinar si el proyecto es viable.

1.3 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO:

1.3.1 **Inversión:** A través del análisis financiero desarrollado en el Estudio Financiero se pudo determinar la inversión para el proyecto.

CUADRO 1.1

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS			
Detalle	Cantidad	V. Unitario	Valor
Escritorio	2	600	1.200
Sillas	4	320	1.280
Teléfono	2	70	140
Fax	1	180	180
Computadora	2	900	1.800
Impresoras	2	70	140
Archivador	1	150	150
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			4.890

ANUAL			MENSUAL	
Producto	Costos 30%	Paquetes Vendidos	Ventas en Unidades	Costo en \$
Paquetes	85,23	997	83	7.081
Gastos fijos (salarios, luz, agua, teléfono, arriendo, otros)				2.293
INVERSIÓN TOTAL DE CAPITAL DE TRAB				9.374
INVERSIÓN TOTAL				14.263,97

La inversión inicial para la empresa esta compuesta por sus activos fijos con un valor de \$4.890, el capital de trabajo con un valor \$9.374, para dar un total de \$14.263,97 esta es la inversión con la debe empezar el departamento nacional.

1.3.2 Financiamiento: A continuación en el presente cuadro se muestra el financiamiento del proyecto.

CUADRO 1.2

DETALLE	VALOR	%
Recursos Propios	8558,4	60%
Deuda	5705,6	40%
FINANCIAMIENTO TOTAL	14.263,97	100%

El costo sobre la inversión es el siguiente:

CUADRO 1.3

COSTO SOBRE LA INVERSIÓN	VALOR
TASA DE RENDIMIENTO NOMINAL T BILL A LOS 10 AÑOS	4,09%
(-) TASA DE INFLACIÓN ANUAL E.E.U.U	1,80%
(+) RIESGO PAÍS ECUADOR	7,21%
(+) TASA DE INFLACIÓN ANUAL ECUADOR	3,92%
(=) COSTOS DE LOS RECURSOS PROPIOS	13,42%
(=) COSTO DE LA DEUDA (KD)	10,84%

1.4 ASPECTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS IMPORTANTES:

Para garantizar el éxito del proyecto se destacará los siguiente aspectos.

- ❖ Selección de la población de Guayaquil
- ❖ Selección de los paquetes a ofrecer
- ❖ Seriedad en los pedidos de los paquetes

En el análisis financiero se elaboro a través de los precios, gastos, costos y capital de trabajo crecen en función de la tasa de inflación del Ecuador (Enero 2004 – Marzo 2004) .

El servicio que ofrece la empresa, trata de satisfacer las necesidades de los consumidores, de modificar las fuentes de información para el cliente.

1.5 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS RELEVANTES: La empresa ya existente, Esta conformado por dos socios los mismos que se encargan de los aspectos administrativos y operativos y con sus respectivos Asistentes .

El nuevo departamento que se va a establecer en la agencia tiene sus respectivos puestos, en el cuadro siguiente vera de cuanto están conformado.

CUADRO 1.4

CARGO	NUMERO
Jefe de ventas	
Número de Jefe de ventas	1
TOTAL	
Asistente trafico nacional	
Número de asistente trafico n.	1
TOTAL	
Mensajero	
Número de mensajero	1
TOTAL	

1.6 EVALUACIÓN Y DECISIÓN DE INVERSIÓN: A través del análisis financiero realizado en el capítulo 5, donde se concluye si el proyecto es viable, para que sea aceptado¹.

1.6.1 Criterios de evaluación:

- **Valor Actual Neto del Proyecto** donde se calcula con el VAN Ajustado es de 15.346 dólares, lo que lo convierte en una inversión rentable en la empresa.

El VAN Ajustado es la suma del VAN Básico y el VAN de los Escudos Fiscales, si el valor es cero la decisión es de aceptar el proyecto.

¹ Econ. Rodrigo Sáenz Flores. Manual de Formulación y Evaluación de Proyecto. Quito. 2000. Pág 403 - 405

- **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)** es de 42.80%, si es mayor la TIR al costo de los recursos propio la decisión es de aceptar el proyecto.

El cálculo del KE es de 13.42%, por lo que este proyecto es viable.

- **LA RELACION BENEFICIO / COSTO** es de 2.04, lo que quiere decir que el VAN es positivo, por lo tanto se acepta el proyecto.

- **PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN** es de 2 años, esto quiere decir : que el proyecto tardara ese tiempo para recuperar lo invertido total.

El análisis financiero se encarga de ver si el proyecto crece o incrementa la riqueza ya existente con este nueva implementación. Podemos observar que esta comprobado, esto quiere decir que la empresa proyecta resultados excelentes, y con un nuevo departamento bien realizado la empresa podrá lograr un crecimiento rápido en su ya existente empresa.

1.7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

1.7.1 Conclusiones.

- ❖ A través del análisis financiero se determino que el proyecto es viable, por lo tanto se acepta el proyecto.
- ❖ La correcta recopilación, tabulación e interpretación de información en el estudio de mercado garantizan la seguridad de los demás capítulos del estudio de factibilidad.
- ❖ La Base de Contactos de la empresa es una ventaja competitiva para el éxito de la empresa.

1.7.2 Recomendaciones.

- ❖ Se recomienda hacer conocer a las personas el servicio con boletines, folletos, y oros.
- ❖ Se debería crear una pagina web para lograr comunicarse con las personas interesadas sobre los paquetes promocionales, sobre los lugares para visitar en el interior del país.
- ❖ Se recomienda realizar un seguimiento y control a las personas que adquiere el servicio para saber si quedo satisfecho.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 INTRODUCCIÓN

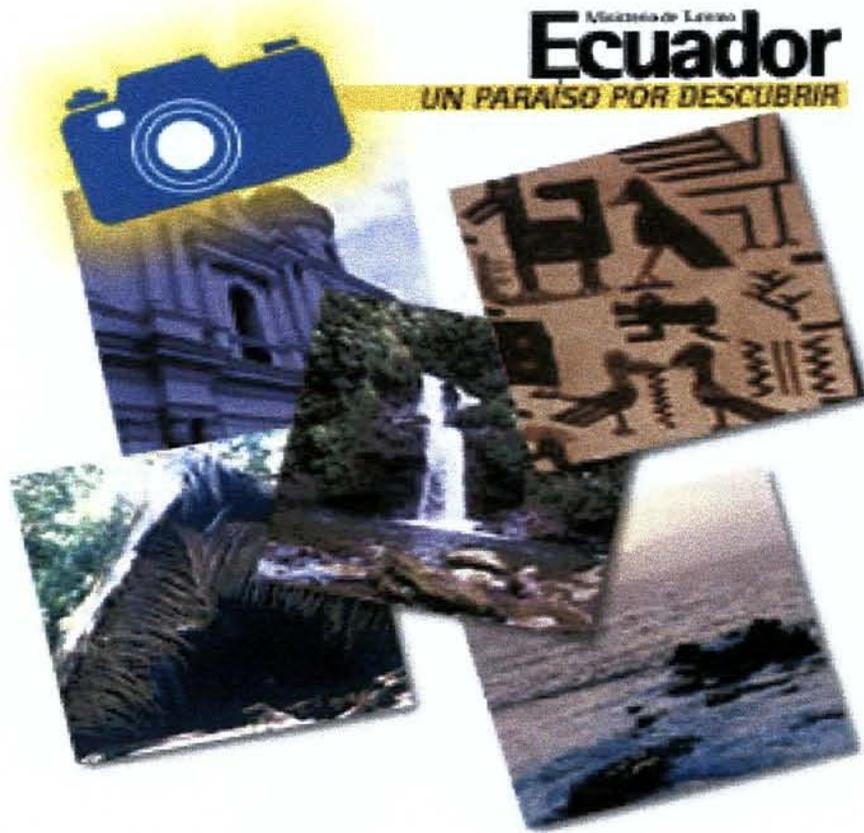
Este tiene como objeto estimar la demanda de un bien o servicio, es decir, la capacidad que tendrá un proyecto de inversión a largo plazo para colocarse en el mercado. En otras palabras, el Estudio de Mercado pretende establecer la cantidad de un bien o servicio que la comunidad estará dispuesta a adquirir y retirar del mercado a determinados precios, con cierta calidad y diseño, y durante un período de tiempo establecido. ¹

El estudio de mercado esta basado en fomentar el turismo interno en el Ecuador, para que los habitantes del país se motiven en conocer las maravillas que tiene el mismo.

¹ Naciones Unidas, Manual de Proyectos de Viabilidad Industrial, Rodrigo Saenz, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, 2001, Pág. 320

FIGURA No. 2.1

EL ECUADOR



El Ecuador se encuentra al noroeste de América del Sur, dividido en dos hemisferios por la línea equinoccial. Su rica naturaleza, con miles de especies de flora y fauna, hace de estos uno de los 17 países donde se encuentra la mayor biodiversidad del mundo, no en vano cuenta con 26 áreas protegidas por el Estado, bajo la forma de parques nacionales, reservas ecológicas, refugio de vida silvestre o bosques protectores;

áreas que se encuentra en cuatro regiones naturales : Costa, Sierra, Amazonía, Galápagos; dentro de las misma podemos encontrar: playas, volcanes, nevados, paramos, lagos, bosques, flora, fauna, además posee decenas de territorios cuidados por organizaciones e instituciones privada.

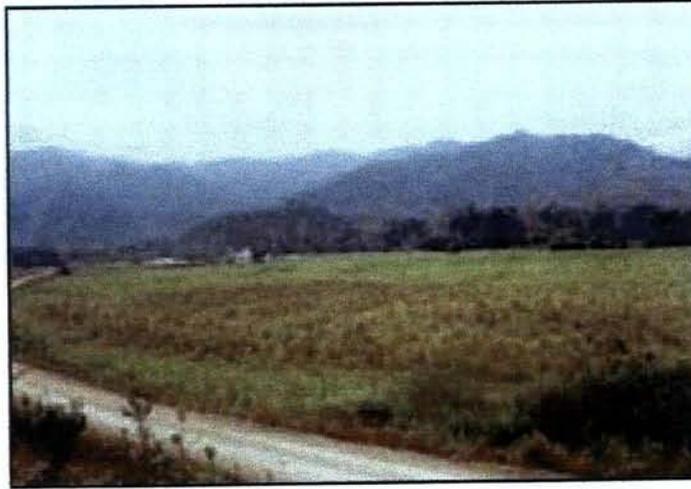
El clima es otro de los privilegios de este país, la conformación de sus regiones – los rigores de la zona tórrida mitigados por los andes y la corriente de Humboldt , produce agradables climas y microclimas durante todo el año.

Para fomentar el turismo interno nacional, debemos observar los diferentes lugares que tenemos para conocer como La Costa, Sierra, Amazonía y Galápagos.²

Parques y Reservas Ecológicas

Las áreas están establecidas como Patrimonio Nacional en la Ley Forestal y de Conservación de áreas naturales, los parques con senderos y miradores accesibles en su interior ,así como amplias áreas para acampar; algunos ofrecen refugios o cabañas; Los accesos son generalmente por automóvil o a pie, adicionalmente se tiene acceso a algunos aeropuertos cercanos a capitales de provincia o cabeceras cantonales.

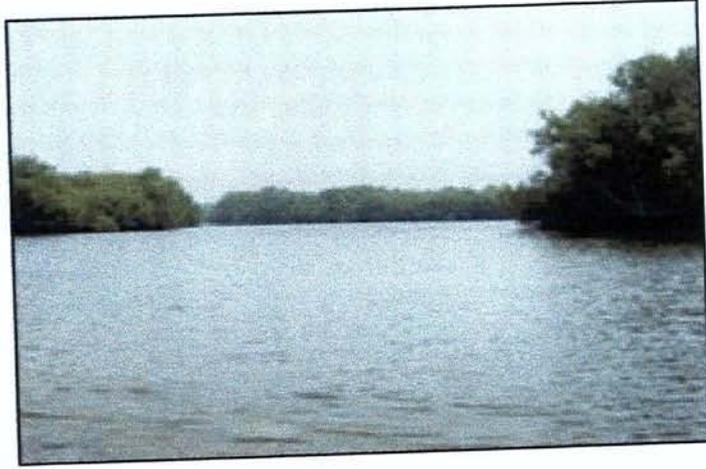
² Ecuador. Tame. Línea Aérea del Ecuador.ECUADOR.Pág.3

FIGURA No. 2.2**Las Carreteras y Cultivos del Ecuador**

El Ecuador ofrece una gran variedad de actividades relacionadas con el ecoturismo. En los últimos años, las actividades eco turísticas han tenido gran relevancia a nivel mundial, ofreciendo una amplia gama de posibilidades a desarrollar desde los puntos de vista ambiental, social, económico y cultural.

Este País ofrece excelente lugares para la observación de ballenas especialmente en el litoral de Manabí, en Puerto López, La Isla de La Plata, Bahía de Caráquez, y Punta Ballena. Además es posible realizar otras actividades como visitar parques naturales, observar aves, y otras especies de animales.

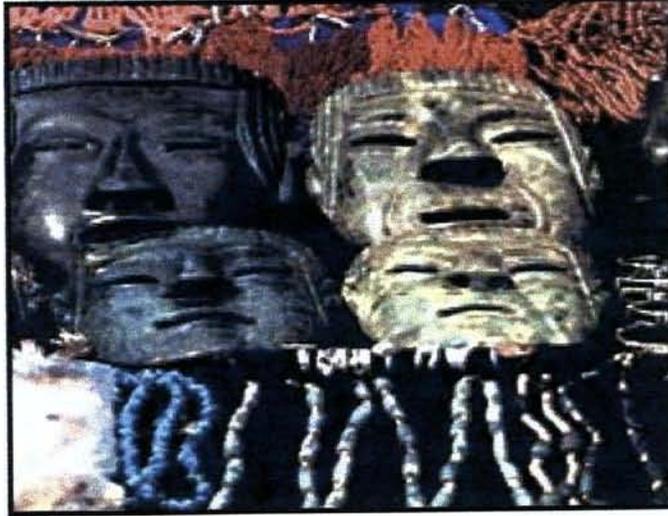
FIGURA No. 2.3
Los Extensos Ríos y Mares



Muchos de los Parques Nacionales forman parte de los lugares hermosos para visitar como;

- La Laguna Culebrilla (Cañar)
- Bosque Protector Cerro Blanco (Guayas)
- Bosque de los Arrayanes (Carchi)
- Bosque Protector Pasochoa (Pichincha)
- Reserva Forestal Etni Awa (Guayas)
- La selva Natural (Oriente)

Contamos con un gran número de Iglesias y Museos, lo mismo que centros históricos que son de gran atractivo, el principal centro histórico es Quito, y cuenta con el turismo Religioso que posee con Santuarios, Iglesias.

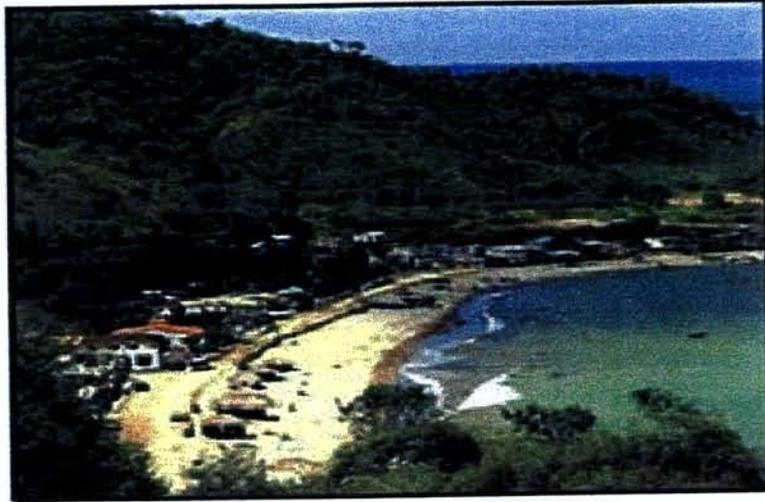
FIGURA No. 2.4**Museos y Centros Históricos**

El Ecuador cuenta con una variedad de playas en el litoral y en la Región Insular; una de las ventajas comparativas que ofrecen las playas del Ecuador es la climatología, en estas playas se puede practicar diversas actividades como surfing, velerismo, buceo, fútbol playero.²

² [http:// www.inversionesecuador.tratecsa.com.ar](http://www.inversionesecuador.tratecsa.com.ar)

FIGURA No. 2.5

La amplias Playas



2.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

El objetivo de éste capítulo del estudio del mercado para la empresa la cual se va implementar un departamento de turismo Nacional en la Agencia de Viajes Americantur S.A. que está formada, es estimar la demanda del servicio por las personas ecuatorianas mayores de 25 hasta 59 años con nivel económico alto, en la ciudad de guayaquil esto se hará por medio de encuestas.

- ❖ Determinar la demanda de los paquetes
- ❖ Conocer la oferta existente, la competencia.
- ❖ Identificar el gasto máximo que el consumidor estaría dispuesto a invertir.
- ❖ Conocer la cantidad de paquetes que está dispuesto a vender.

2.3 ANALISIS Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El servicio que ofrece la Agencia , es la variedad de paquetes y estos son para : La Costa, Sierra, Oriente, Galápagos.

2.3.1 La COSTA

Ruta del Sol

- Bahía – Canoa – Briceño
- Manta – Machalilla
- Montañita – Playa Rosada
- Salinas

Los paquetes incluyen :

- Alimentación
- Alojamiento
- Transporte
- Traslados
- Guías Especializados
- Seguro de Viajes

Los Costos

- El costo total del paquete con hospedaje de 4 noches y cinco días, en un hotel superior es de \$320 por personas.

Manabí : Tiene como mayor atractivo las gigantescas ballenas que llegan en el verano desde la Antártica a aparearse frente al litoral manabita; En las aguas del Parque Nacional Machalilla, una de las reservas naturales mas bellas y visitadas del país, se puede observar estos habitantes del mar en el trayecto hacia la isla de la Plata, lugar donde habitan piqueros y albatros que viven en Galápagos, pero la provincia de Manabí no solo ofrece espectáculos naturales o interesantes lugares arqueológicos como Agua Blanca; cuenta también con pueblos artesanales como: Montecristi donde se elaboran los finísimos sombreros de paja toquilla y las acogedoras playas de San Vicente, San Jacinto, San Clemente, Puerto Cayo, Los Frailes, Crucita, Cojimies, Pedernales o Jaramijó.

Así mismo presenta rompientes como las de Canoa para la practica de surf. Manta, en cambio, brinda una amplia infraestructura hotelera, además de constituir el principal puerto Marítimo y pesquero del país. Actualmente recibe a cruceros internacionales que viajan a través del Pacífico; otras cálidas ciudades son Bahía de Caráquez y Portoviejo, que ofrecen todas las comodidades a los viajeros y la posibilidad de partir a destinos cercanos como el estuario del río Chone, con las islas Corazón del Sol y sitios arqueológicos.

FIGURA No. 2.6

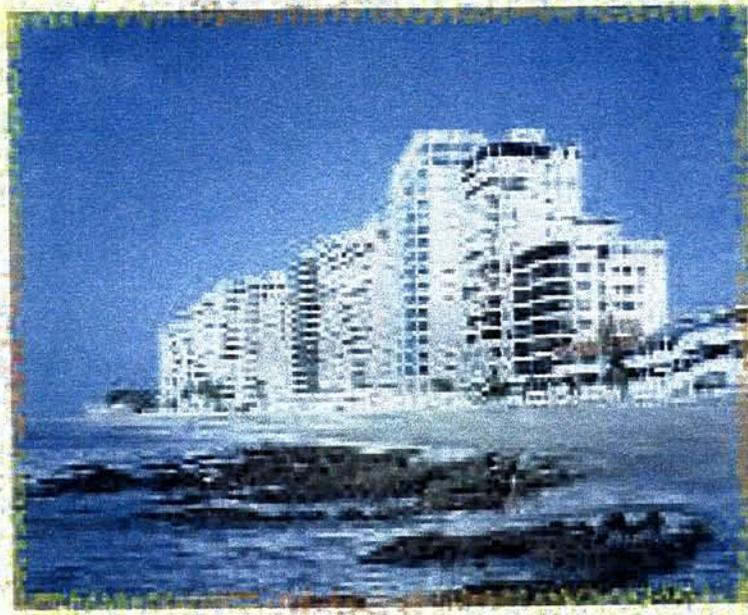
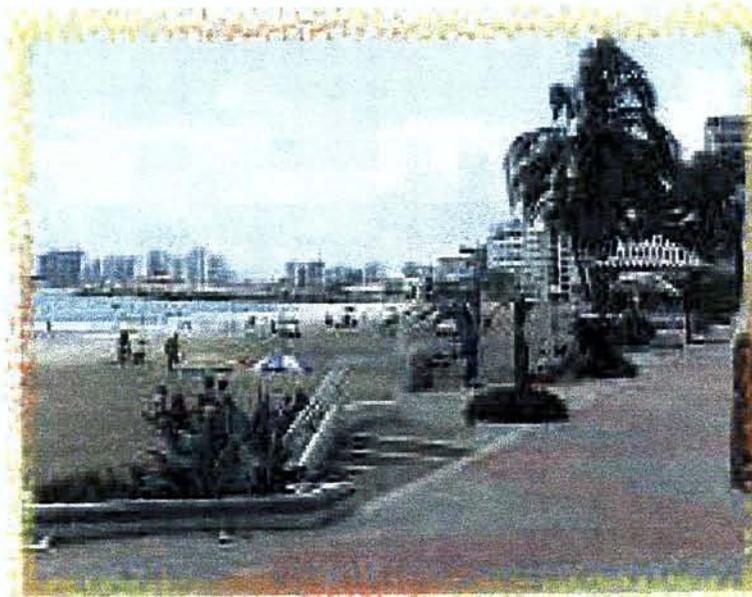


FIGURA No. 2.7



2.3.2 SIERRA:

Baños – Ambato

- Valles de las Mariposas
- Cascadas
- Pailón del diablo
- Tarabita
- Desfiles de Flores y Frutas
- Riobamba – tren
- Nevado

Los paquetes incluyen :

- Alimentación
- Alojamiento
- Transporte
- Traslados
- Guías Especializados
- Seguro de Viajes

Los costos

- El costo total del paquete con hospedaje, en un hotel superior es de \$300 por persona.

Quito: Capital del Ecuador, escoltada por altos volcanes y configurada por calles, quebradas y peñas es una ciudad donde la gente intenta conservar sus pintorescas tradiciones, está lleno de arte histórico, la misma cuenta con conjunto arquitectónico y es declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad.

Baños se a constituido en destino preferido del turista nacional y extranjero, tiene amplia oferta hotelera y rica gastronomía, es el punto de partida para la excursiones por ríos, montañas y cascadas de los alrededores incluyendo las faldas del volcán Tungurahua, y sus cascadas como Agoyan, Inés Maria y el Pailón del Diablo.

Ambato es un lugar comercial y celebra en carnaval las fiestas de las flores y las frutas se destaca la producción artesanía, prendas de cuero y Pelileo es reconocida por la fabricación de jeans.

FIGURA No. 2.8

LUGARES HISTORICO QUITO

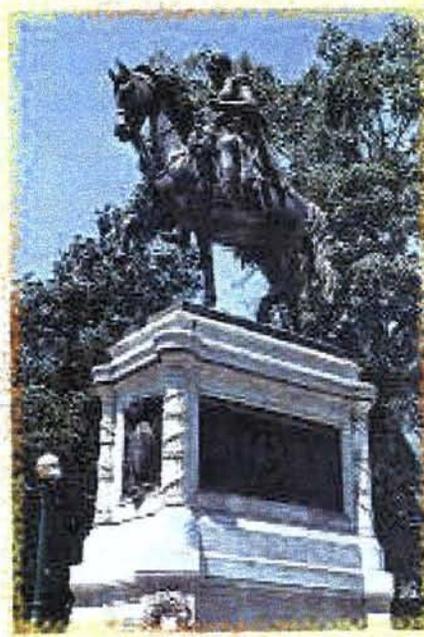


FIGURA No. 2.9

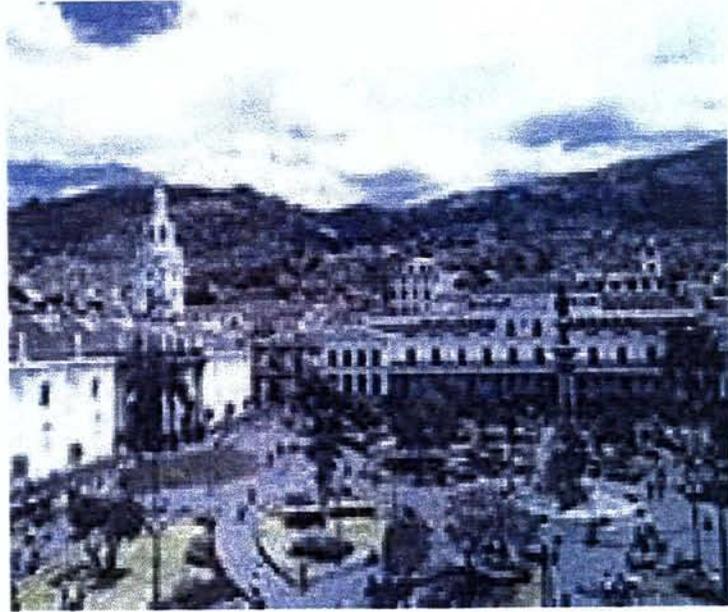


FIGURA No. 2.10



2.3.3 ORIENTE:

Oriente – Amazonía

- Navegación Río Napo
- Expediciones
- Visitas a Familias Indígenas
- Museos – Zoológicos
- Cavernas de Jumandi
- Complejo Turístico Jumandi

Los paquetes incluyen :

- Alimentación
- Alojamiento
- Transporte
- Traslados
- Guías Especializados
- Seguro de Viajes

Los costos

- Su costo total del paquete con hospedaje de 4 noches y cinco días, en un hotel superior es de \$250 por personas.

Amazonía: A la orilla del río Napo, el Antiguo Asentamiento de Puerto San Francisco de Orellana (el Coca), en sus pequeñas calles se encuentran muchos artesanos, navegando por el río llegan al parque Nacional Yasuní que, es el mayor parque del país y alberga especies del bosque húmedo tropical, UNESCO declaró Reserva Mundial de la biosfera, siguiendo más abajo desemboca el gran río de las Amazonas.

El Napo, un sitio de vivas especies animales y vegetales, a pocas distancias queda Archidona donde es fácil de adquirir variedades de artesanías, es fácil de trasladarse a la cascada de Hollín o las cuevas de Jumandy y a su vez Misahualli es el puerto de partida hacia los hoteles.

FIGURA No. 2.11

EI ORIENTE

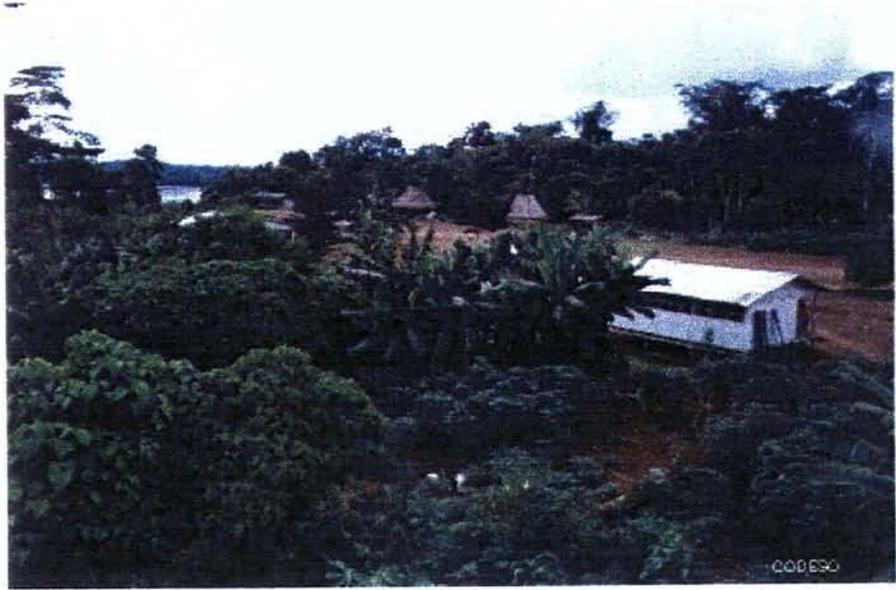


FIGURA No. 2.12



2.3.4 GALAPAGOS:

Galápagos

- Visita La Punta Vicente Roca
- Visitas a Seymuor Norte
- Visitas a Caleta Tortuga Negra
- Mar ; ecosistema de manglares
- Afloramiento de volcánicos
- Disfrutar del paisaje

Los paquetes incluyen :

- Alimentación
- Alojamiento
- Transporte
- Traslados
- Guías Especializados
- Seguro de Viajes

Los costos

- Su costo total del paquete con hospedaje de 4 noches y cinco días, en un hotel superior es de \$380 por persona.

Galápagos: Su reserva marina se a declarado Patrimonio de la Humanidad al igual que el resto del Archipiélago, Esta Región de uno de los santuarios Naturales mas atractivos del planeta, ofrece playas de arena blanca, bosques de cactus, reservas de tortugas gigante y grandes aves como los Piqueros de patas azules o rojas enmascarados, flamingos y los únicos pingüino que viven junto a la línea Ecuatorial que atraviesa el Archipiélago.

La capital provincial Puerto Baquerizo se encuentra en la Isla San Cristóbal , parte de sus atractivos son la Laguna El Junco, el León Dormido, La islas Lobos y el Cerro Tijeretas.

FIGURA No. 2.14

VIDA SILVESTRE NATURAL DE GÁLAPAGOS



2.4 ESTUDIO Y DEFINICIÓN DE LA DEMANDA

2.4.1 DEFINICIÓN DE LA DEMANDA

La demanda potencial u objetiva del proyecto son exclusivamente los habitantes de Guayaquil que sean mayor de 25 hasta 59 años, que tienen la capacidad de tomar decisiones o comprar paquetes a la Agencia de Viajes, por lo que nuestra población se va a tomar el sector urbano de Guayaquil que cumpla con el requisito de edad mencionada anteriormente.

2.4.2 ESTUDIO DE LA DEMANDA

Podemos observar el total de habitantes en la ciudad, clasificados por edades notando que la mayor cantidad de población tiene entre 30 a 39 años por lo que nuestro proyecto pondrá mayor énfasis en paquetes para dichas personas.

Los datos que se encuentran en el otro cuadro de los niveles socio económico de la ciudad de Guayaquil, hay dos clases de niveles el medio – medio con un nivel 27.20% y un alto con 6.70% .

2.5 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

2.5.1 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para encontrar el valor de la muestra aplicamos la siguiente fórmula estadística³:

$$n = \frac{4 * p * q * M}{EM^2 (M - 1) + p * q}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

M = Tamaño de la población

p = Proporción de datos que cumplen con el atributo

q = Proporción de datos que cumplen con el atributo.

EM = error muestral.⁴

:

³ <http://www.turismo.uma.es/~estadist/interac/Estimaprop.htm>

⁴ Allen L. Webster. Estadística Aplicada a la Empresa y a la Economía. Segunda Edición. Mc Graw Hill. Madrid. 1999. Pág. 367

El porcentaje de la población que posee el Atributo de (p) es del 50% , como el porcentaje de la población que no posee el atributo (q) va ser de 50%, ya que no conocemos la proporción exacta de los visitantes que estarán dispuestos a utilizar este servicio. El error muestral (EM) será del 7% , y el tamaño de la población universo (m) es de 282.464 resultados obtenidos de la multiplicación del valor total de la población de guayaquil del 2002 con el porcentaje de la situación económica de los habitantes .

Reemplazando los valores en la formula que se obtiene:

$$n = \frac{4 * (0.5) * (0.5) * (282.464)}{(0.07)^2 * (282.464 - 1) + (4 * 0.5 * 0.5)}$$

$$n = \frac{282464}{1385}$$

$$n = 203.94$$

$$n = 200$$

El Tamaño de la muestra (n) es de 200, Por lo que se realizo una encuesta a 200 personas en la ciudad de Guayaquil en los primeros días del mes de Noviembre del 2003.

2.5.1 ENCUESTA

Sexo:

Edad:

1.- Esta interesado por conocer el Ecuador?

Si No

2.- Usted compra en Agencias de viajes sus paquetes?

Si No

3.- Qué Región del Ecuador le gustaría conocer?

Costa

Sierra

Oriente

Galápagos

4.- En que época del año usted viaja más:

Navidad

Año Nuevo

Semana Santa

Carnaval

Otros Feriados

5.- Cuál es el tiempo promedio, en el cual dedica sus vacaciones?

1 a 2 días

1 a 4 días

1 a 7 días

más de 7 días

6.- Con quien realiza sus viajes?

Familia

Amigos

Solo

7.- Le interesaría conocer paquetes promocionales a diferentes destino en el Ecuador:

Si

No

8.- De cuanto es su presupuesto para viajar al interior del país?

Hasta \$200

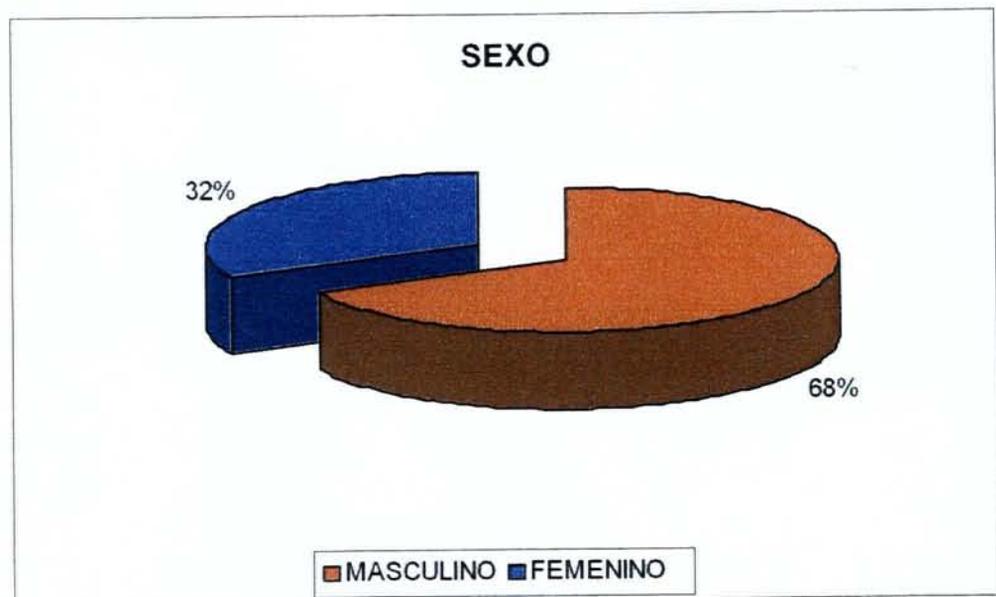
De \$200 en adelante

2.5.2 TABULACIÓN DE LA ENCUESTA.

□ SEXO

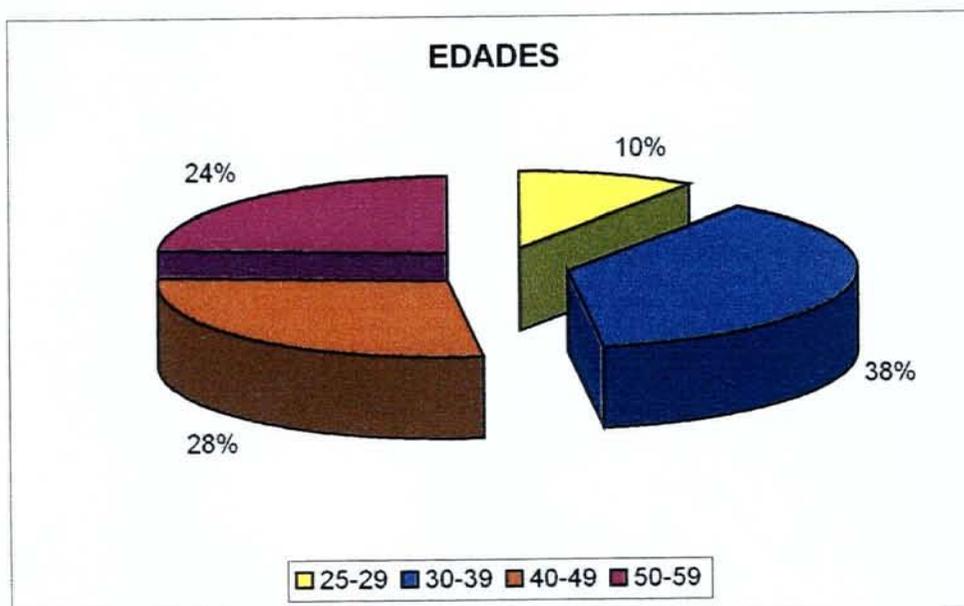
SEXO	
MASCULINO	68%
FEMENINO	32%
TOTAL	100%

Gráfico 2.1



□ **EDAD**

EDAD	
25-29	10%
30-39	38%
40-49	28%
50-59	24%
TOTAL	100%

Gráfico 2.2

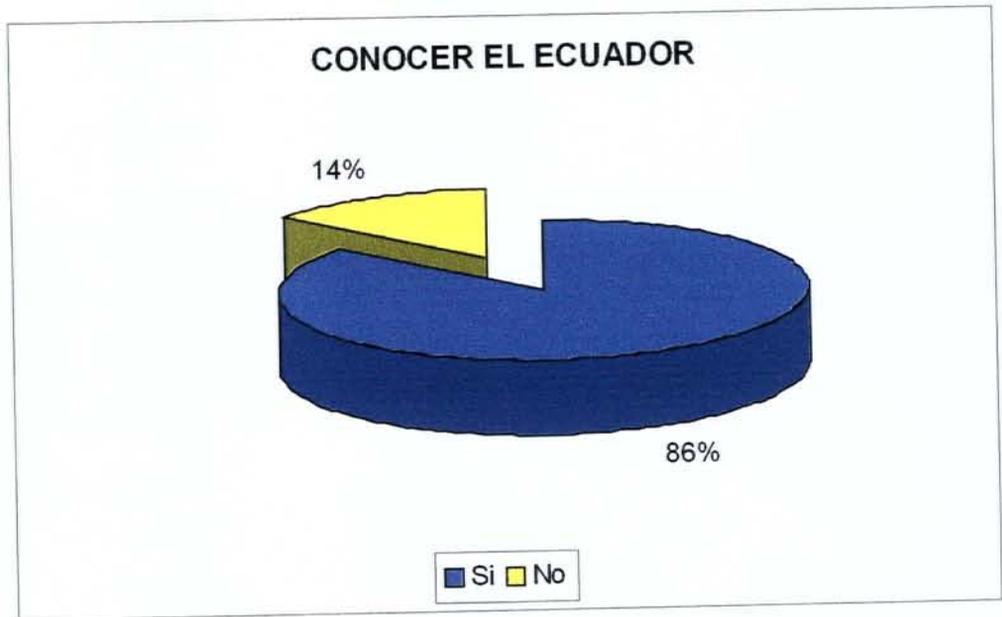
Del muestreo realizado se encontró que las personas interesadas de saber del servicio son Hombres con un 68% la cual se podría estimar que son padres de familia y con capacidad de tomar sus propias decisiones, y con un 32% mujeres, esto quiere decir que igual las mismas están interesadas en viajar con porcentaje menor a los hombres.

Tenemos que en su mayoría con un 38% se encuentran entre los 30 – 39 años de edad que están en capacidad de tomar sus propias decisiones, luego con 28% se encuentra entre los 40 – 49 años de edad son personas que puede estimar que sus recursos logren ser constante para gozar de vacaciones con sus familias y aprovechen en conocer las maravillas que tiene el país, esto demuestra que el servicio de vender los paquetes nacionales, debe enfocarse en solo ecuatorianos con una edad pasada de los 30 que son capaces de decidir por si solo e interesado por el producto en el mercado.

1.- Esta interesado por conocer el Ecuador?

Quiere conocer el Ecuador	%
Si	86%
No	14%
Total	100%

Gráfico 2.3



La mayoría de la gente encuestada quiere conocer el Ecuador, un 86% si desea conocerlo, quiere decir que las personas eligen feriados, vacaciones o cualquier día del año para poder viajar y con un 14% no quiere conocerlo esto se debe, que el ecuatoriano no sabe las maravillas que hay para conocer , y los facilidades que ofrece las Agencias.

2.- Usted compra en Agencias de viajes sus paquetes?

Compra en Agencias de viajes	%
Si	79%
No	21%
Total	100%

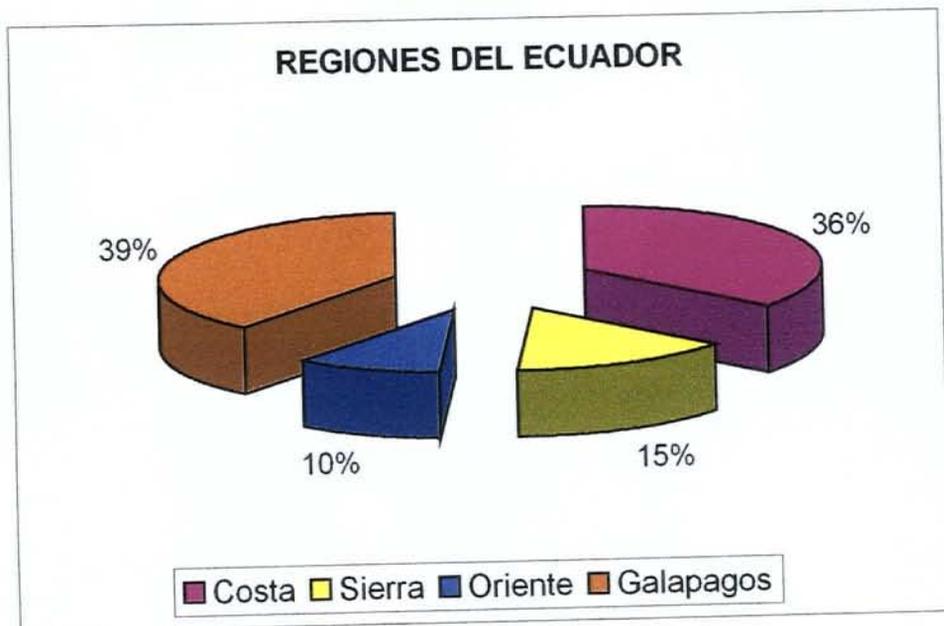
Gráfico 2.4

Esta pregunta arroja resultados positivos para el proyecto ya que un 79% de los encuestados prefieren comprar sus paquetes en una agencias de viajes, esto se da por la seguridad y lo práctico que para ellos resulta comprar este servicio que incluye todo, por otro lado el 21% no compra, prefieren organizar sus vacaciones por su propia cuenta.

3.- Que Región del Ecuador le gustaría conocer?

Regiones del Ecuador	%
Costa	36%
Sierra	15%
Oriente	10%
Galápagos	39%
Total	100%

Gráfico 2.5

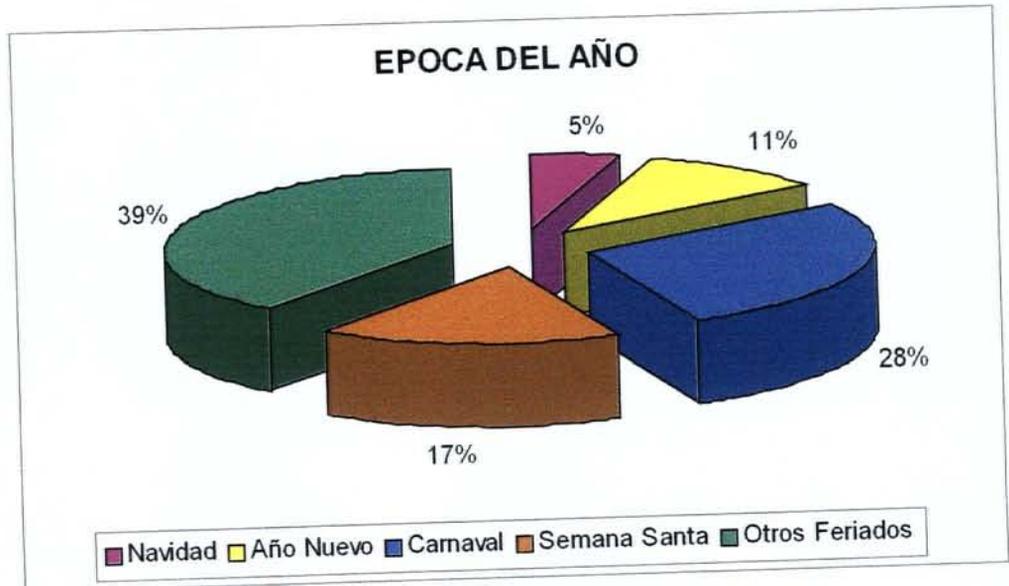


En cuanto a regiones para visitar en este país, las personas tienen su preferencia por los diferentes servicios que tiene cada región, con un 30% prefieren Galápagos por diversidad de especies marítimas que ofrece con sus playas, 27% la Costa por su clima cálido y sus innumerables playas, y su variedad de platos para degustar, 23% la Sierra por sus culturas, su nevado que solo en lugar se ve, y por último con 20% el oriente por su selva.

4.- En que época del año usted viaja mas?

En que época viaja	%
Navidad	5%
Año Nuevo	11%
Carnaval	28%
Semana Santa	17%
Otros Feriados	39%
Total	100%

Gráfico 2.6

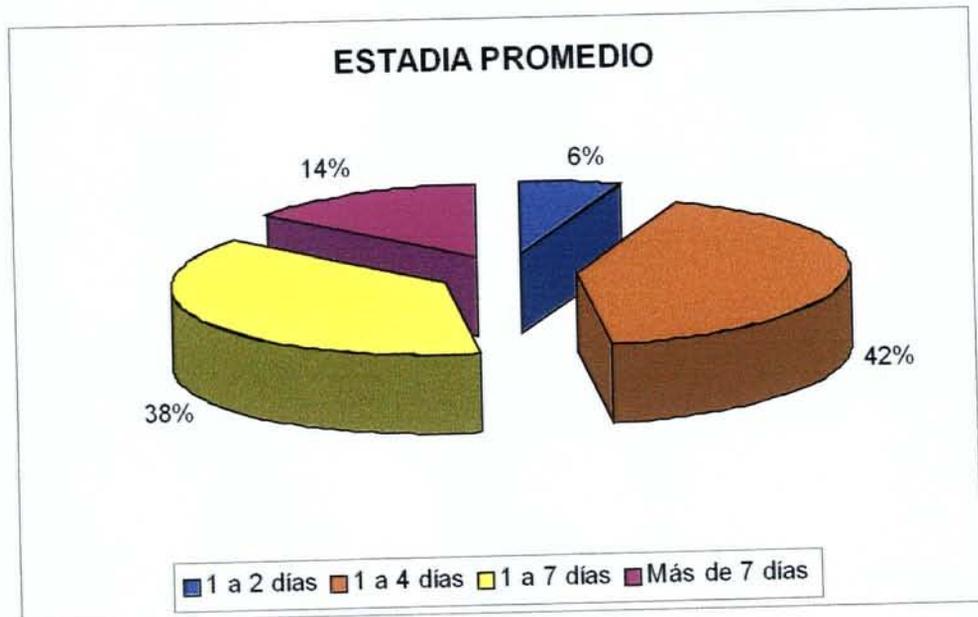


Al parecer la gente prefiere viajar en cualquier día del año con un 39% en otros feriados, por la facilidad de encontrar los paquetes con un precio cómodo, a parte con 28% en carnaval por su feriado para aprovechar sus playas, con poco diferencia tenemos con un 17% Semana Santa que la prefieren por los mismo motivos, en cambio con un 11% en Año nuevo por sus actividades, y con 5% ,muy poca gente viaja en Navidad por lo que esa época se pasa con la familia.

5.- Cuál es el tiempo promedio, en el cual dedica sus vacaciones?

Estadía Promedio	%
1 a 2 días	6%
1 a 4 días	42%
1 a 7 días	38%
Más de 7 días	14%
Total	100%

Gráfico 2.7

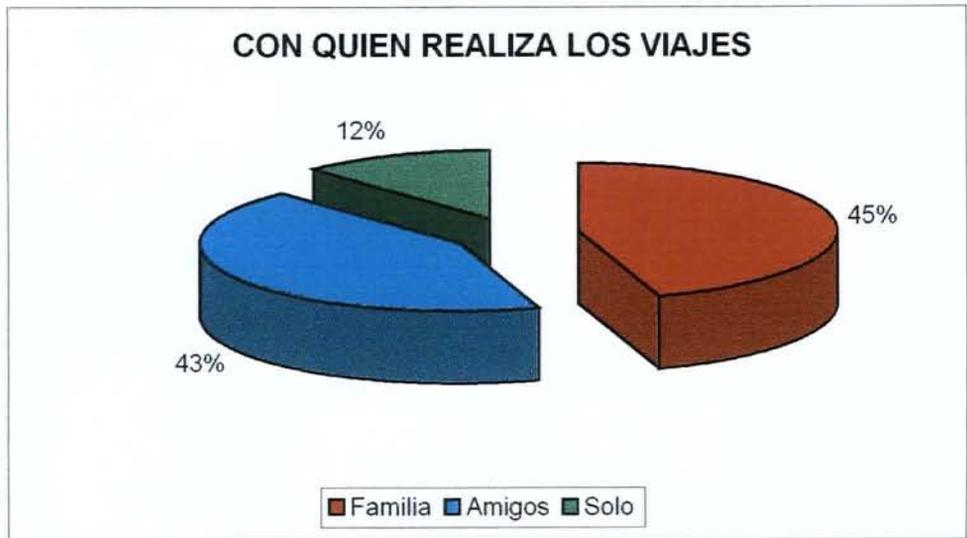


La estadía promedio de las personas en sus viajes, con un 42% prefiere hospedarse de uno a cuatro días, y el 38% más de siete días, esto se debe que desean disfrutar de las vacaciones en su totalidad, para conocer la zonas de manera que quede satisfecho del lugar visitado y conforme con el servicio prestado de los paquetes .

6.- Con quien realiza sus viajes?

Realiza sus viajes con	%
Familia	45%
Amigos	43%
Solo	12%
Total	100%

Gráfico 2.8

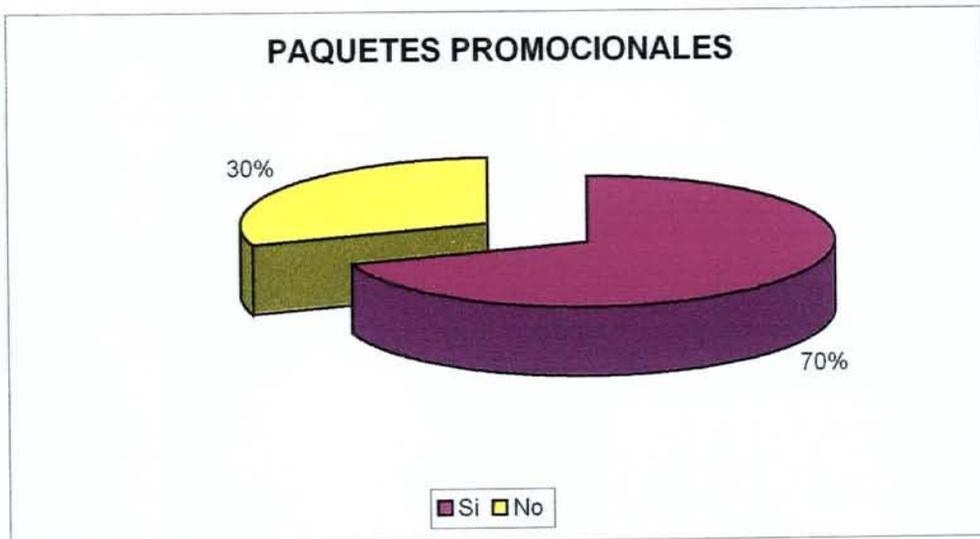


Los viajes son realizados con un 45%, con la Familia desean tomar vacaciones, en general salir de la rutina, disfrutar de la confortabilidad que da el servicio de la agencias con sus paquetes , el 43% con los amigos, esto se debe que prefieren viajar en grupos por la facilidad de descuento en los paquetes y quedar complacido con los programas organizados.

7.- Le interesaría conocer paquetes promocionales a diferentes destino en el ecuador?

Paquetes Promocionales	%
Si	70%
No	30%
Total	100%

Gráfico 2.9



Las personas responden muy bien a comprar los paquetes en Agencias de Viajes, con un 70% si le interesa conocer los paquetes promocionales que pueda ofrecer la misma, el valor de 30% no le interesa, esto demuestra que el proyecto tiene un campo amplio para entrar en el mercado del turismo Nacional.

8.- De cuanto es su presupuesto para viajar al interior del país?

Su presupuesto	%
HASTA \$ 200	21%
DE \$200 EN ADELANTE	79%
Total	100%

Gráfico 2.10



Tenemos que con un 79% las personas prefieren gastar de 200 en adelante, esto se debe que el promedio de estadía en los viajes son de 1 a 4 días, en la que se observa que las personas tienen la capacidad económica para acceder al precio que impone la Agencias con sus paquetes promocionales.

Tomando en cuenta que las personas viajan en grupos, por lo que se ofrecerá, paquetes con mejores alternativas y precios, y por ultimo con el 21% su presupuesto menor a 200 dólares, personas que desean viajar por otros medios con ese presupuestos.

En los siguientes cuadros observamos la depuración de la población, esto sirve para llegar a la población objetivo que se requiere:

2.5.3 DEPURACIÓN DE LA POBLACIÓN

¿Esta interesado por conocer el Ecuador?

Cuadro 2.2

Primera Depuración:

Quiere conocer el Ecuador	%
Si	86%
No	14%
Total	100%

Población total	282.464
-----------------	----------------

Quiere conocer el Ecuador	
Si	242.919
No	39.545
Total	282.464

¿Usted compra en Agencias de Viajes sus paquetes?

Cuadro 2.3

Segunda Depuración:

Compra en Agencias de viajes	%
Si	79%
No	21%
Total	100%

Población total	242.919
-----------------	----------------

Compra en Agencias de viajes	
Si	191.906
No	51.013
Total	242.919

¿ Le interesaría conocer paquetes promocionales a diferentes destinos del Ecuador?

Cuadro 2.4

Tercera Depuración:

Paquetes Promocionales	%
Si	70%
No	30%
Total	100%

Población total	191.906
-----------------	----------------

Paquetes Promocionales	
Si	134.334
No	57.572
Total	191.906

¿ De cuanto es su presupuesto para viajar al interior del país?

Cuadro 2.5

Cuarta Depuración:

Su presupuesto	%
HASTA \$ 200	21%
DE \$200 EN ADELANTE	79%
Total	100%

Población total	134.334
-----------------	----------------

Su presupuesto	
HASTA \$ 200	28.210
DE \$200 EN ADELANTE	106.124
Total	134.334

Elaborado por: Carol Sabando M.

Mediante la tabulación cruzada de los datos obtenidos en las encuestas, en la primera depuración el 86% si quiere viajar al Ecuador con un valor de 242919 personas, y el 14% no quiere, estas personas se les descarta , en la segunda depuración las personas que compran en agencias de viajes son el 79% si lo hacen y un 21% no compran estas personas se las descarta para la población total y nos queda 191906 personas, en la tercera depuración un 70% desean saber sobre los paquetes promocionales y el 30% no y estos también se les descarta y se sigue reduciendo la población a 134334 y en la ultima depuración del presupuesto estaría dispuesto a gastar, el 79% prefieren gastar mas de 200 y la población objetivo nos queda en 106124 personas esto ayuda a ver cual es la población objetivo que nos vamos a enfocar en el mercado.

2.6. OFERTA DEL MERCADO :

Para determinar la demanda del nuevo Departamento de Turismo Nacional en la Agencia de Viajes Americantur S.A en la ciudad de Guayaquil, partiremos de información secundaria.

Se logro obtener información sobre las diferentes Agencias de Viaje que operan en la ciudad, que se nombran en el cuadro No. Cuenta con 86 Agencias de viaje en total que se localizan en la ciudad⁵, y 15 por el sector centro de la ciudad donde se ubica la Agencia esta resaltado con negrilla y coloreada .

⁵ TransPort, Edición Ecuador , Galápagos:La Ultima Experiencia Natural.Pág:C-5,C-6,C-7,C-8

Aparte de los tipos de Agencias ubicada en la ciudad, muestra los paquetes vendidos en el año

AGENCIAS DE VIAJE GUAYAQUIL

CUADRO 2.6

PAQUETES PROMOCIONALES POR PERSONAS, VENDIDOS POR AGENCIAS
EN EL PERIODO DE UN AÑO DEL 2003 DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

AGENCIAS DE VIAJES	# de paquetes vendidos	#
ACRISTOUR	1100	1
ADMIVIAJES	680	2
AEROMUNDO	1300	3
AEROTRAVEL	570	4
AGENCIAS DE VIAJES G1	1350	5
AGENSITUR	1700	6
AGUIMAR	600	7
ALBATUR	680	8
ALCÓCER & MORÁN	1600	9
ALPITUR	610	10
AMAZONAS	580	11
AMERALTUR	650	12
AMERICANA DE VIAJES	700	13
AMERICA' S CLUB & TRAVEL	600	14
AMIGATOUR	570	15
AMY TRAVEL	550	16
ATLASTUR	580	17
AYLEEN TRAVEL	570	18
BAMBÚTRAVEL	530	19
BARBARATUR	560	20
BARREIRO INSUA VIAJES	610	21
BESTSELLER TRAVEL	540	22
BOULEVARD TOURS	530	23
BRISATRAVEL	500	24
CENTRO VIAJERO	1000	25
CETITUR	650	26
CITÉ TOUR	600	27
CARLO'S TOUR AGENCIAS DE VIAJES	2500	28
CLUB DE VIAJES 0049	1800	29
COLTUR	1500	30
CANSIONG TRAVEL	1300	31
CÓNDOR TRAVEL	550	32
COSMOVIAJES	1700	33
COSTA DEL PACIFICO	700	34
CONTIVIAJES	640	35
COVEA TRAVEL	710	36
CHASQUITUR	1500	37

COVEA TRAVEL	710	36
CHASQUITUR	1500	37
DELFIN TRAVEL	560	38
EMELA TUR	1600	39
EPCOTUR	590	40
ECUAMUNDI	570	41
EUROEXPRESO	1800	42
EUROENVIO	520	43
ECUADOR TRAVEL AGENCY	1800	44
FOCAS MARINAS TRAVEL	2000	45
FANTASTICTOURS SU AGENCIA DE VIAJES	1600	46
GLOBAL TOURS/AMERICAN EXPRESS	2500	47
GALASAM, INTERNACIONAL	3000	48
GUAYATUR	700	49
HOLIDAYTOURS	2000	50
HEMISPHERES	1850	51
HOLIDAY TOURS	2000	52
JAPAN TOURS	1800	53
KLEINTOURS	4500	54
LA MONEDA	2000	55
MANATOURS	800	56
MACCHIAVELLO TOURS	1900	57
MARIBEL TOUR	580	58
MARVITUR	590	59
METROPOLITAN TOURING	5400	60
MEGATUR	600	61
MUNDI TUOR	700	62
MUNDO TRAVEL	750	63
NATOURS	640	64
NAVATOURS	600	65
NATIONAL TOURS	640	66
NEY'S TUR	2100	67
NOVATOURS	600	68
ORA TRAVEL	590	69
PRINCESTUR	610	70
QUIL-TUR	650	71
REALTURIS	2000	72
ROYAL TOUR	800	73
SEITUR	590	74
SIMASA TOURS	720	75
SUPER TRAVEL	700	76
SERETUR	640	77
SUNNSETT TURISMO INTEGRAL	2900	78
TECNOVIAJES	1850	79
TRAVEVIJES	800	80
TRANSTOUR	1650	81
TIERA MAR AIRE	2100	82
TRAVELPOL	1500	83
ULTRAVIAJES	2200	84
VALTUR	1600	85
VIAJES Y DESTINOS	2100	86
TOTAL	104.700	

ELABORADO POR: CAROL SABANDO

2.7 DEMANDA DEL MERCADO

Gracias a la depuración de las encuestas se obtuvo la demanda del mercado del Departamento De Turismo Nacional en la Agencia Viajes Americantur.

Si proyectamos los datos obtenidos por medio de la encuesta a la población tenemos que:

Cuadro 2.7

DEMANDA DEL MERCADO		
Agencias de Viajes en Guayaquil		
% Atributo positivo	Población	Demanda del Servicio
79%	134.334	106.124

Elaborado por: Carol Sabando

2.7.1 DEMANDA INSATISFECHA

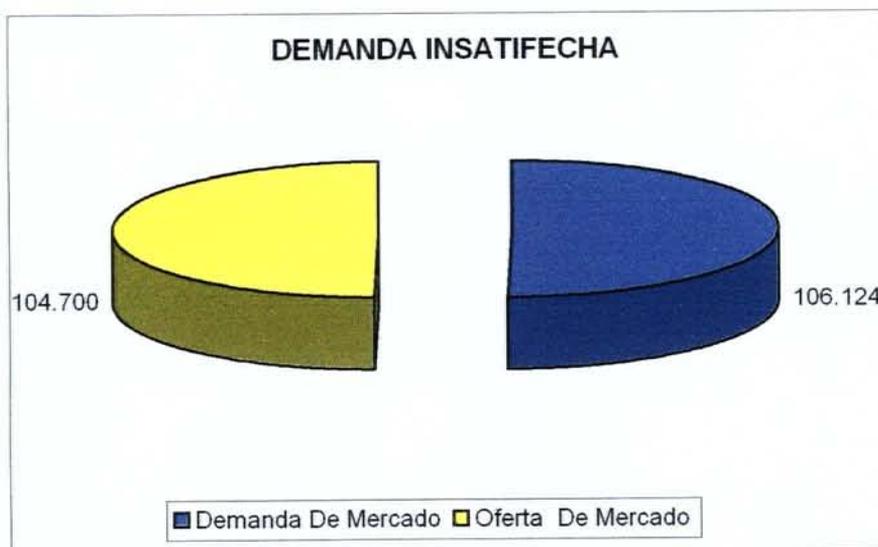
Para el caso del departamento de turismo nacional, existe una demanda insatisfecha que equivale al 70% de la demanda total.

Comparando los datos de la demanda y oferta en el periodo de un año, del mercado tenemos:

Cuadro 2.8

DEMANDA INSATISFECHA		
AGENCIAS DE VIAJES		
Demanda De Mercado	Oferta De Mercado	Demanda Insatisfecha
106.124	104.700	1.424

Elaborado por: Carol Sabando



La demanda insatisfecha es de 1.424 Paquetes vendidos en las Agencias de Viajes en la ciudad de Guayaquil.

El proyecto pretende manejar la demanda actual en forma creciente hasta llegar a cubrir una mayor parte de la demanda insatisfecha y además aplicara estrategias para desplazar a sus competidores con elementos

2.8 DEMANDA DEL PROYECTO:

El proyecto ofrece un servicio nuevo y diferentes para el mercado que busca satisfacer al máximo las necesidades del sus clientes.

La base de contactos de la Agencia es una base sólida compuesta por personas serias , y de liderazgo que han logrado en varios años la experiencia para la toma de decisiones.

La demanda del proyecto se ha determinado como un porcentaje de la demanda insatisfecha, con un porcentaje del 70%.

Cuadro 2.9

DEMANDA DEL PROYECTO		
Paquetes Nacionales al año		
Demanda Insatisfecha	% De Participación	Demanda Del Proyecto
1.424	70%	997

Elaborado por : Carol Sabando M.

Ya determinada la demanda para el proyecto se procede a sacar la tasa de crecimiento (g) con las proyecciones de la población total del 2001 al 2003 del área urbana.

2.9 TASA DE CRECIMIENTO (g)

PROYECCIONES DE LA POBLACIÓN TOTAL DEL AÑO 2001 POR REGIONES, CANTONES, AREAS URBANA Y RURAL, Y POR SEXO, EN 2002 – 2004 PROYECCIONES DE LA POBLACIÓN TOTAL POR AEREAS URBANA Y RURAL.

GUAYAQUIL	2001	2002	2003	2004
URBANO	1.985.379	2.005.834	2.026.496	2.047.374

FUENTE: INDICE ESTADISTICO MARKOP PAG. 37

CUADRO 2.10

TASA DE CRECIMIENTO (g)		
AÑO	DATOS HISTÓRICOS DEPURADOS	TASA DE CRECIMIENTO
2.001	1.985.379	1,03%
2002	2.005.834	
2003	2.026.496	

Elaborado por: Carol Sabando M.

Formula del calculo (g):

$$g = \frac{\text{Año 2} - \text{Año 1}}{\text{Año 1}}$$

$$g = \frac{(2005,834 - 1985,379)}{1985,379}$$

$$g = 1,03\%$$

Gracias al cálculo de la tasa de crecimiento (g), basada en el crecimiento , procedemos a determinar la proyección de la demanda para el proyecto en un período de 5 años.

2.10 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Cuadro 2.11

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
Paquetes Vendidos al año	
AÑOS	DEMANDA ANUAL
2004/año 0	997
2005	1.007
2006	1.018
2007	1.028
2008	1.039
2009	1.049

Elaborado por: Carol Sabando M.



El gráfico anterior no representa cantidad y precio; por lo que no tiene tendencia de un gráfico de demanda económica. En el gráfico se representa el aumento de Paquetes vendidos en el departamento de turismo nacional en la ciudad de Guayaquil, en un período de 5 años, por esto se observa una tendencia creciente y directamente proporcional.

En los cuadros anteriores se analizó la demanda del proyecto y su proyección, mediante una tasa de crecimiento del 1.03%, partiendo del año 2004.

2.11 PRECIOS

En el siguiente cuadro se observa el precio promedio que se estableció de acuerdo a los diferentes paquetes turísticos.

CUADRO 2.12

PAQUETES	PRECIO POR PAQUETE
COSTA	320
SIERRA	300
ORIENTE	250
GALAPAGOS	380
PRECIO TOTAL	1250,00
PRECIO PROMEDIO	312,50

Elaborado por: Carol Sabando

Según las encuestas realizadas, se piensa tener muchas ventas de los paquetes principalmente para los lugares de la costa como se va a preciar en el cuadro, esto fueron los resultados en el cuadro.

Cuadro 2.13

Regiones del Ecuador	%
Costa	36%
Sierra	15%
Oriente	10%
Galápagos	39%
Total	100%

Elaborado por: Carol Sabando

CAPITULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 INTRODUCCIÓN: El estudio técnico es la parte del estudio de factibilidad, de un proyecto, en la que se ejecutan aspectos cruciales como la localización física (macro, micro localización), el tamaño, la tecnología adecuada, los procesos productivos, la instalación adecuada. Para el éxito del proyecto es preciso una correcta selección del tamaño y la localización física del proyecto⁵.

Para el éxito del proyecto es necesario una correcta selección del tamaño y localización física del proyecto ya que estos afectan directamente en costos como el arriendo.

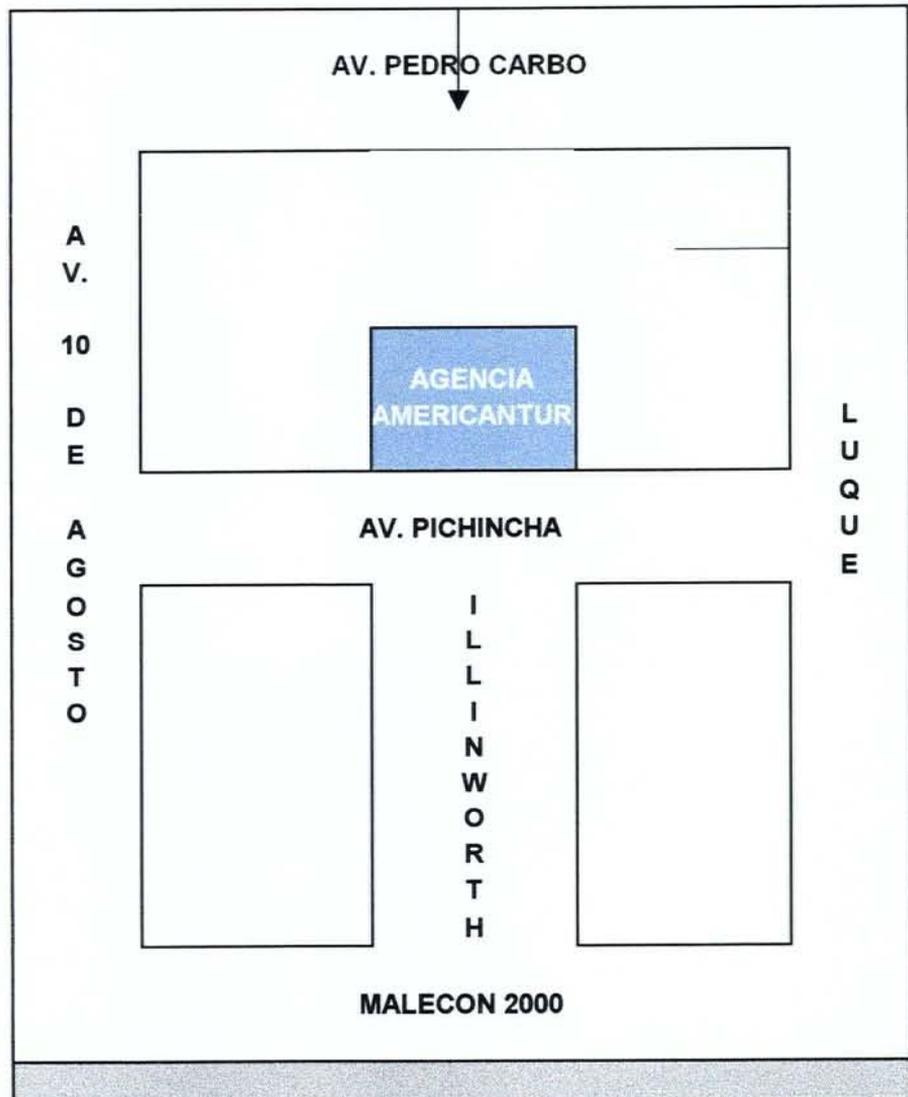
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO: La localización del proyecto es la que contribuye en mayor medida que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

3.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN (ZONA): El proyecto a realizar es la implementación de un Departamento de Turismo Nacional en la AGENCIA DE VIAJES AMERICANTUR S.A. Se encontrará ubicado en la provincia del Guayas, en el sector centro de Guayaquil.

⁵ Econ. Rodrigo Sáenz Flores. Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Quito, 200. P

La empresa Americantor S.A. es una agencia ya establecida que se encarga de operar en el campo turístico a nivel internacional

Se eligió la provincia del Guayas por tener un alto índice de comercio, donde se encuentra concentrada una gran cantidad de empresas privadas y publicas.

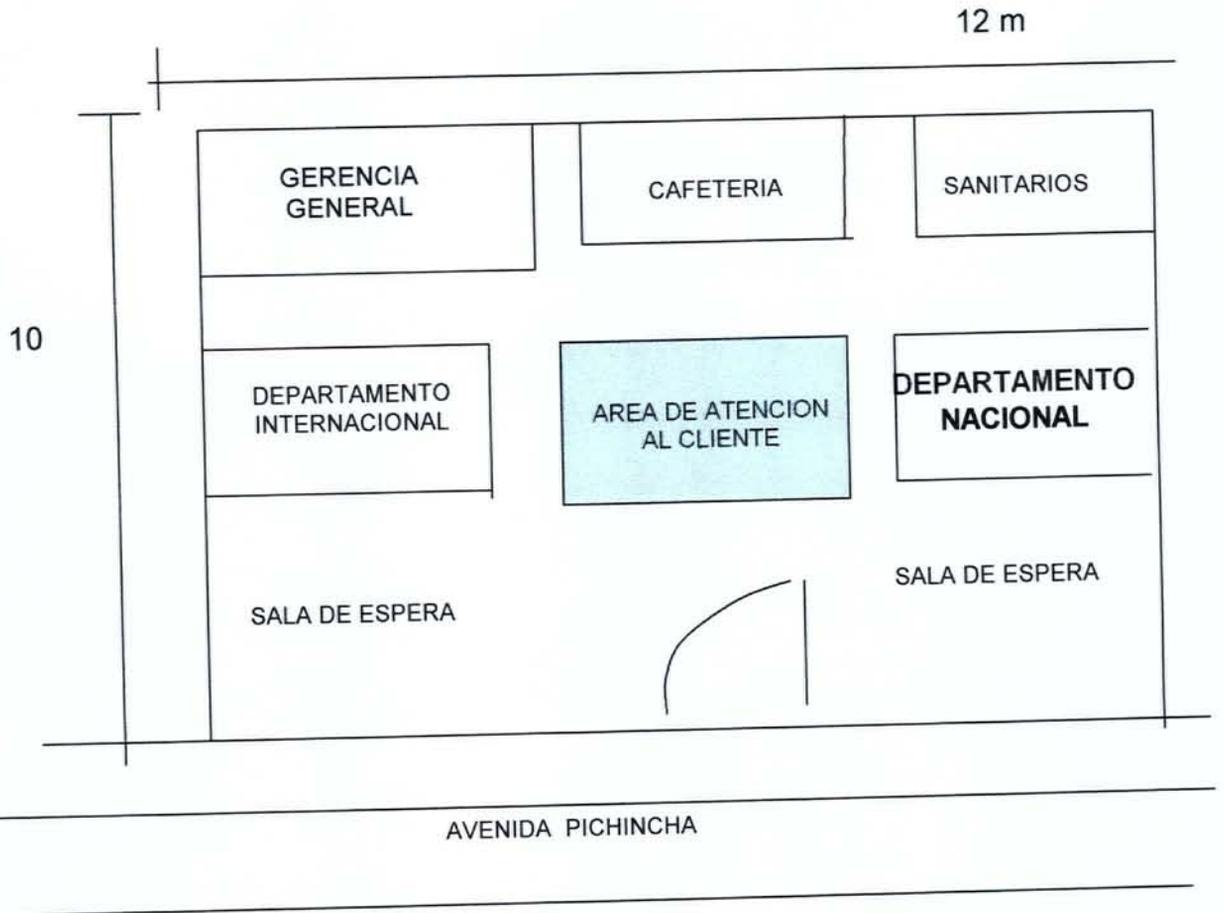


3.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN (UBICACIÓN O

EMPLAZAMIENTO: La ubicación adecuada de la empresa es un factor muy importante para la productividad, ya que de esto depende en parte del éxito o fracaso de la misma. En este punto es preciso someterse a criterios económicos y estratégicos.

Es por esto que el local estará ubicada en pichincha 400 y Luque el frente del Malecón 2000, por lo que este lugar es turístico, estratégico ya que esta rodeado variedades de locales, de la bahía (un lugar de arto comercio económico en el mercado), de diversidad de iglesias clásicas y antiguas, en todo ese calle. Es muy transitado por lo turistas, por las personas de este mismo país.

DISTRIBUCIÓN DE EL ESPACIO DE LA AGENCIA DE VIAJES AMERICANTURS



3.2.3 SELECCIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

3.2.3.1 Escritorio de oficina “Regata 150 * 150, Sillas optima ”

Este escritorio el que cumpla con los requerimientos, con las labores de la oficina, cumple con sus funciones de las labores.

3.2.3.2 Computadora, Combo Familiar “Motherboard intel 845”

Tiene una vida útil de 5 años ya que la tecnología evoluciona cada día , tiene una capacidad de almacenamiento de datos que permite hacer la reservas de viajes, la reserva de los paquetes comprados.

3.2.3.3 Teléfono y Fax “Panasonic 3.6v 850m AH”

Es fundamental para el departamento, por las numerosas veces que hay que llamar para pedir los paquetes, para hablar con el cliente, para dar toda la información del servicio.

3.3 LOCALIZACIÓN:

3.3.1 Factores para la localización del proyecto: Para el buen desarrollo del proyecto del departamento turístico nacional es importante determinar la micro y macro localización. Para poder lograr una localización eficaz del proyecto , se debe considerar los siguientes aspectos.

Existencia de un local adecuado ya en el mercado : La empresa Americantur S.A. tiene una oficina administrativa para su correcto desempeño laboral, esta oficina consta con todos los servicios básicos, de seguridad y estacionamiento.

Seriedad : La seriedad de la empresa en dar sus servicio al cliente, es algo fundamental en la ya nombrada, por eso es factible que el departamento turístico nacional entre en funcionamiento rentablemente y que los clientes fijos apoye.

Arriendo : al necesitar la empresa tan solo una oficina, en la ya existe, se espera un menor gasto posible. Por esta razón se tomara en cuenta el arriendo realizado con la empresa americantor.

Sitio Central : La empresa donde queremos implementar el departamento turístico nacional esta ubicado en un lugar central, cerca del comercio de la ciudad.

Disponibilidad de servicios públicos : no funcionaria ninguna oficina eficazmente si no tuviera sus servicios básicos, por esta razón es fundamental que el local tenga agua, luz y teléfono.

CAPITULO 4

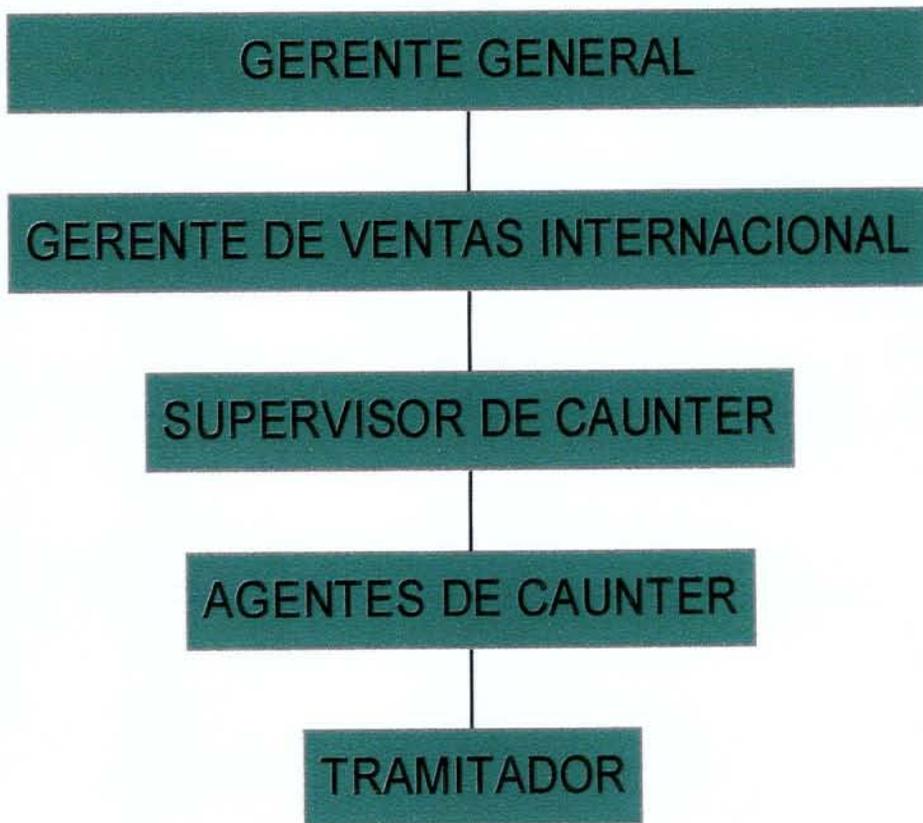
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.1 Estructura Administrativa

4.1.1. Estructura Organizacional : de la Agencia de Viajes

Americantur S.A. ya establecida.

GRAFICO 4.1



4.1.2 Especificación de las funciones

Gerente General: Esta conformado por el presidente de la Agencia de Viajes Americantur S.A. La integrante de esta compañía no percibe sueldos, sino percibe los beneficios en proporción a su aportación.

Gerente de Ventas Internacional: El gerente de ventas internacional, se encarga de las estadísticas de cada Línea Aérea ,igual esta revisando el área contable y financiero de la Agencia, además de sus funciones básicas la Gerentes de Ventas Internacional, también se encarga de hablar directamente con sus clientes mas frecuentes para la mejor compra de sus paquetes.

Supervisor de Caunter: El Supervisor de Caunter, tiene como función primordial tratar de verificar que las reservas estén hechas con los nombres de los clientes, y que sus paquetes estén confirmados al destino esperado, a parte trata de que el cliente sea bien atendido y a los reclamos que tenga el mismo.

Agentes de Caunter: El Agente de Caunter, tiene como función primordial de contestar el teléfono, y debe obligadamente saber el idioma del ingles por los clientes que llaman a pedir información o llega a la Agencia por dicha información sobre los paquetes, y tratar de vender los paquetes.

Tramitador: El tramitador se encarga, de hacer las diligencias de la Agencias como, hacer el tramite de los documentos, el tramite de los pasaportes, ir al Banco, etc.

4.2 Implementación del nuevo departamento de turismo nacional en la Agencia.

GRAFICO 4.2



4.2.1 Especificación de las funciones

Gerente de Ventas Nacional: El Gerente de Ventas Nacional, se va a encargar directamente de las estadísticas de las líneas aéreas nacionales, de igual forma tiene que estar revisando todos los días el cierre de caja, ver cuanto se vendió en el día los paquetes, también deberá hablar directamente con los operadores y con los clientes para que se informen sobre los paquetes.

Agentes de Caunter: El Agente de Caunter, tiene como función primordial contestar el teléfono, tener un buen trato con el cliente que llama a pedir información o llega a la Agencia por dicha averiguación sobre los paquetes para su vez elaborarlo a la comodidad del cliente y tratar de vender los paquetes.

Mensajero: se encarga de hacer las diligencias del nuevo departamento, hacer los respectivos tramites que se necesite en la misma .

4.3 REMUNERACIONES DE LOS TRABAJADORES

Según el cuadro actual de la composición de la unificación salarial dólarizada del salario básico de las actividades sectoriales que se rigen para el año 2004 (TABLITA DOLARIZADA 2004),

SUELDOS ANUALES:

- ❖ Jefe de Ventas
- ❖ Asistente de Trafico Nacional
- ❖ Mensajero

Todos los sueldos se ven remunerados por el cuadro 4.3 que se encuentra a continuación.

CUADRO 4.3

SUELDOS CARGO	Salario Básico Unificado	Componente Salarial	S. Básico Unificado Anual	Componente Salarial Anual	13° y 14° Sueldos	Aporte al IESS 9,35%	Ingresos Anuales
Jefe de Ventas	280,00	8	3.360,00	96,00	568	314,16	3.709,84
Asistente de Tráfico Nacion	135,00	8	1.620,00	96,00	278	151,47	1.842,53
Mensajero	80,00	8	960,00	96,00	168	89,76	1.134,24
TOTAL							6.687

FUENTES:
TABLITA DOLARIZADA 2004

4.4 Aspectos Legal:

4.4.1 Compañía Sociedad Anónima.

Según la ley de sociedades comerciales, ley 19.550, artículo 1: "Habrá sociedad comercial cuando dos o más personas en forma organizada, de acuerdo a un tipo previsto en la ley, se obliguen a realizar los aportes para la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas".

Sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquier otra sociedad y al emplearse irá siempre seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A.". Corresponde al grupo de las sociedades capitalistas. (interesa fundamentalmente la aportación que se hace para la formación de capital social)⁶

⁶ www.monografias.com/trabajos5/socanonimas/socanonimas.shtml/

4.4.2 Características:

Las sociedades anónimas están divididas en pequeñas partes denominadas "acciones"

1. Responsabilidad: los socios o accionistas limitan su responsabilidad a la suma a la que hayan invertido en la sociedad.
2. Sociedad de capital por excelencia: interesan los capitales más que las personas de los socios, estos pueden no conocerse entre sí ni los terceros que contratan con la sociedad, de allí su denominación de "anónima".
3. Vida continuada: la vida de la sociedad es independiente de sus propietarios. Su duración se fija en el acta constitutiva. La muerte de algunos de los socios no la afecta.
4. Acciones transferibles: pueden cambiar continuamente de dueño sin afectar a la sociedad. Denominación social: puede incluir el nombre de una o más personas de existencia visible con el aditamento de sociedad anónima pero queda prohibido el uso de "oficial, nacional".

A continuación analizaremos el proyecto, con análisis FODA, analizando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

4.5 Análisis FODA⁷ : El análisis FODA es una herramienta primordial que permite trabajar con toda la información sobre un negocio o una empresa. Sus siglas significan: Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Mediante este método analítico podemos examinar la interacción entre las características particulares de la Implementación de un Departamento de Turismo Nacional en la Agencia de viajes Americantur S.A. ya constituida y el entorno en la cual esta compitiendo.

Varias de las conclusiones lanzadas por el análisis FODA, son de gran utilidad en el estudio de mercado y en las estrategias de mercado que diseñe la empresas en su nuevo departamento.

El Análisis FODA debe enfocarse hacia los factores claves para el éxito de la empresa; Debe sobresalir las fortalezas y las debilidades diferenciales internas y con las oportunidades y amenazas claves del medio en que se mueve la Agencia.

El análisis FODA tiene como conclusión que consta de dos partes: interna y externa.

⁷ <http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm>

- La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de la empresa que va a realizar la Agencia con el nuevo departamento, aspectos sobre los cuales se tiene algún grado de control.
- La parte externa se orienta a la oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe de enfrentar su negocio en el mercado seleccionado; en este parámetro se debe desarrollar la habilidad y la capacidad para aprovechar las oportunidades y para minimizar las amenazas la cual se obtiene poco control.

4.5.1 FORTALEZAS Y DEBILIDADES :

Fortalezas:

- El personal se encuentra motivado y en constante capacitación; para esto debemos tener estrategias motivadoras para poder capacitar al personal e incluirlos en seminarios que ofrezcan las agencias o aerolíneas para saber en que podemos reformar la empresa y nuestro personal.

- Buena ubicación en plena zona comercial; nuestra ventaja es que nos encontramos en lugar bien concurrido por los turistas o clientes, que nos favoreció el magnifico Malecón 2000, con grandes almacenes, cerca tenemos los bancos y con una nueva seguridad en el centro de Guayaquil.
- Buen grupo de Guías; debemos complacer al cliente, con guías de alta calidad humana, intelectual que sepa desenvolverse en esa área y cumplir las necesidades que el turista o cliente tiene, para que quede satisfecho conociendo las maravillas de su país.
- Facilitamos los itinerarios de los paquetes a los hoteles para los turistas del país para que así sea su estadía placentera y confortable en los lugares para conocer; lo que queremos es que el cliente este complacido con el servicio que da la Agencia.

Debilidades:

- Pocos clientes corporativos sin políticas para otorgarse créditos; en este caso lo que nos perjudica es que tenemos unas políticas impuesta por las Agencias en general.
- Las comisiones que se reciben de los operadores no son muy altas, estas tienden a decrecer ; por lo que se quiere explotar los lugares que hay para conocer para que el cliente quede satisfecho y promocioe nuestro país.
- Recursos limitados para la publicidad, ya que los ingresos del turismo no es grande.

4.5.2 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS:**Oportunidades:**

- Alianzas y contactos con empresas; esto hace que los intercambios de servicios que se da sean mayores y los ingresos también.

- La Agencia esta relacionada en el gremio de las empresas, esto da la facilidad de ser reconocida por otros clientes que va a facilitar los ingresos de otros clientes, esto quiere decir que se puede demandar a mas clientes.

Amenazas:

- La amenaza general, es la competencia, ya que pueden existir agencias que entren en el mercado con unas expectativas y estrategias de precios bajos para ganar mas mercado.
- Cada unos de estos puntos han sido estudiados y analizados a lo largo de este tiempo del proyecto con un estudio de mercado, para obtener nuestra nueva demanda a la cual nos vamos a dirigir directamente para después ver cual va a ser nuestra demanda objetiva, también con un estudio técnico la cual vamos a saber el servicio que damos directamente a los clientes del mismo país, con la intención de convertir estas debilidades y amenazas en nuevas oportunidades.

CAPITULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INGRESOS DEL PROYECTO

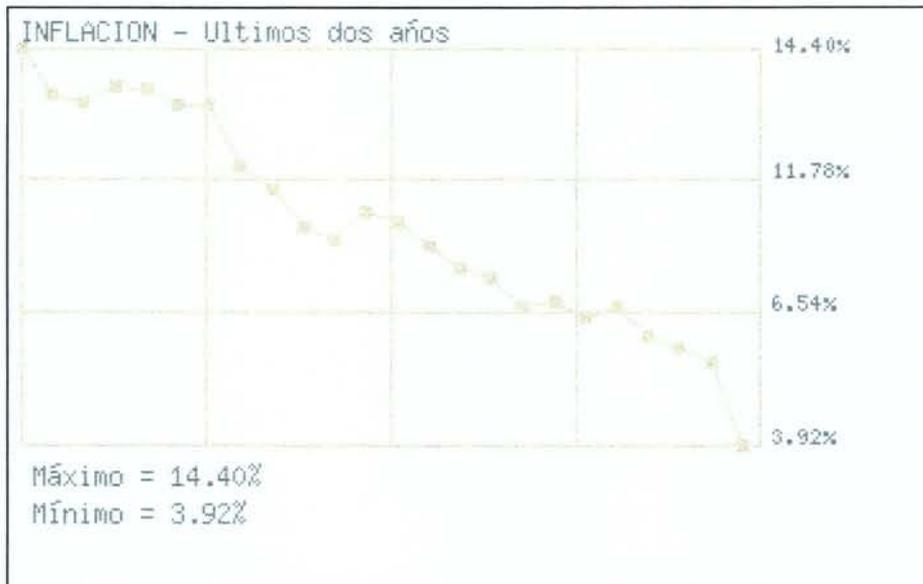
Los ingresos operacionales serán obtenidos en base a las ventas proyectadas de la empresa, las cuales fueron obtenidas a partir del nuevo departamento de turismo nacional que será el encargado de ofrecer el servicio al mercado.

De acuerdo al número de paquetes que se ofrece al mercado, se puede realizar una estimación de ingresos por parte de servicio brindado.

Por consiguiente, en la evaluación financiera del proyecto se presenta el cuadro de ingresos con los respectivos precios en años posteriores, la tasa de inflación del ecuador correspondiente es de 3.92%⁸

⁸ www.bce.fin.ec

FIGURA 5.1
INFLACIÓN ANUAL DEL ECUADOR FEBRERO DEL 2004



En el cuadro No 5.1 se detalla el presupuesto de ingresos del Departamento de Turismo Nacional en la Agencia de Viajes Americantur S.A.

Cuadro No. 5.1
Presupuesto de Ingresos

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Paquetes vendidos al año	997	1007	1018	1028	1039
precio por paquete	312,50	324,75	337,48	350,71	364,46
TOTAL INGRESOS	311.562,50	327.111,55	343.436,61	360.576,39	378.571,57

5.2 COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO

5.2.1 GASTOS Y DEPRECIACIONES : Los gastos se refieren a los sueldos del empleado y los gastos conveniente Agua, Luz, Teléfono, Arriendo y Otros Gastos.

5.2.1.1 SUELDOS: En el presente cuadro se presenta el gasto por sueldo del personal que tendrá el departamento de turismo nacional en el primer año de marcha del departamento.

Cuadro No. 5.2**Presupuesto de Sueldos**

SUELDOS CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO 1er AÑO
Jefe de Ventas	309	3.710
Número de Jefes de ventas	1	1
TOTAL	309	3.710
Asistente de trafico Nacional	154	1.843
Número de asistente de trafico	1	1
TOTAL	154	1.843
Mensajero	95	1.134
Número de mensajero	1	1
TOTAL	95	1.134
TOTAL SUELDOS	700	6.687

Elaborado por: Carol Sabando

En el segundo año de operación del Departamento de Turismo Nacional se aplica a los sueldos la tasa de inflación del Ecuador.

5.2.1.2 AGUA POTABLE, LUZ ELECTRICA, TELEFONO, ARRIENDO:

El Servicio de Agua potable que paga la Agencia de Viaje Americantur S.A asciende a un valor promedio de \$33

El pago por el servicio de Luz eléctrica mensualmente tiene un valor promedio en el sector de \$110 Dólares.

El Teléfono es el servicio fundamenta en la empresa, la cual su valor promedio de pago es de \$350 Dólares mensuales.

El Arriendo del local en el sector centros El Malecón 2000, se paga el valor promedio de \$500 , a estos gastos en el segundo año de servicio se le agregará la tasa de inflación de Ecuador.

5.2.1.3 DEPRECIACIÓN Y VALOR DE SALVAMENTO:

En el siguiente cuadro se presenta la vida util de cada una de las depreciaciones que se realizan con los activos fijos anualmente correspondientes.

Cuadro No 5.3

Tabla de Depreciaciones

DEPRECIACIONES			
DETALLE	MONTO	VIDA UTIL	VALOR DEPRECIACIÓN
Escritorio	1.200,00	10	120,00
Sillas	1.280,00	10	128,00
Teléfonos	140,00	10	14,00
Fax	180,00	10	18,00
Computadora	1.800,00	5	360,00
Impresoras	140,00	5	28,00
Archivador	150,00	10	15,00
DEPRECIACIÓN ANUAL			683,00

Elaborado por: Carol Sabando M.

En el cuadro siguiente se encuentra los porcentajes del valor de salvamento que tendrán todos los activos depreciables :

Cuadro No. 5.4

Tabla del Valor de Salvamento

VALOR DE SALVAMENTO	
DETALLE	Valor de Salvamento
Muebles y Enseres	20%
Equipo de Oficina	10%
Capital de trabajo	100%

Elaborado por: Carol Sabando M.

Los Activos pueden ser ágilmente reemplazados por artefactos mejores, esto se debe a la tecnología que evoluciona día a día con sus productos, por este caso se a tomado la decisión de que el valor de salvamento tenga un 10% en los mencionados.

5.3 INVERSIONES DEL PROYECTO: En el proyecto se realizan inversiones de Activos fijos y capital de trabajo, la cual el local ya constituido debe utilizar para su nuevo departamento para las nuevas instalaciones para este mencionado.

Por lo que en el cuadro siguiente muestra la inversión que necesita para los activos fijos.

5.3.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS: En el cuadro siguiente muestra los activos fijos que necesita la empresa .

Cuadro no. 5.5

Activos Fijos

Detalle	Cantidad	V. Unitario	Valor
Escritorio	2	600	1.200
Sillas	4	320	1.280
Teléfono	2	70	140
Fax	1	180	180
Computadora	2	900	1.800
Impresoras	2	70	140
Archivador	1	150	150
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			4.890

Elaborado por: Carol Sabando M.

El proyecto solicitara la inversión total en los activos fijo la cantidad total de Dólares.

5.3.2 INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO: Se realiza las inversiones de capital de trabajo por medio de los costos de los paquetes vendidos durante un periodo de 30 días de puesta en marcha el departamento de turismo nacional con el servicio de sus paquetes.

Los operadores dan una opción de pago ,por esta razón los 30 días son suficiente para cubrir con los costos del funcionamiento del departamento.

Se añaden los gastos administrativos que pertenecen a los sueldos de los empleados a su primer mes de trabajo, por esto se ha tomado en cuenta únicamente el primer mes de operación del proyecto, los pagos que el cliente realice serán realizados en efectivo, por la cual asume el departamento de turismo nacional que dispondrá de liquidez.

Cuadro No. 5.6

Inversión de Capital de Trabajo

ANUAL			MENSUAL	
Producto	Costos 30%	Paquetes Vendidos	Ventas en Unidades	Costo en \$
Paquetes	85,23	997	83	7.081
Gastos fijos (salarios, luz, agua, teléfono, arriendo, otros)				2.540
INVERSION TOTAL DE CAPITAL DE TRAB				9.621

5.3.3 CUADRO DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO:

Sumando las inversiones en activos fijos y de capital de trabajo se obtiene el total de la inversión para el proyecto, en el siguiente cuadro la observamos.

Cuadro No. 5.7
INVERSIÓN TOTAL

CONCEPTO	VALOR
Inversiones en activos fijos	4.890
Inversiones en capital de trabajo	9.621
TOTAL	14.510,97

Elaborado por: Carol Sabando M.

La inversión total del proyecto es de 14.510.97 dólares .

5.4 FINANCIAMIENTO: El crédito financiero se lo hace a través del Banco Produbanco, el cual facilita el crédito con una tasa de interés del 10,84% a 5 años plazo.

En el siguiente cuadro se presenta el porcentaje y valor que tendrá el porcentaje por la deuda.

CUADRO 5.8
FINANCIAMIENTO

DETALLE	VALOR	%
Recursos Propios	8706,6	60%
Deuda	5804,4	40%
FINANCIAMIENTO TOTAL	14.510,97	100%

Elaborado por Carol Sabando M.

5.4.1 TABLA DE AMORTIZACIÓN: Como se menciona anteriormente se contratará el crédito otorgado por el Banco la cual se presente un estudio de factibilidad de la empresa que es aprobado por la CFN, luego para proceder al préstamo bancario.

CUADRO 5.9

INFORMACION	
PLAZO AÑOS	5
INTERÉS ANUAL	10,84%
MONTO DE DEUDA	5.900,00

PERIODO	CAPITAL PAGADO	INTERES 10,84%	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
0				5.900,00
1	1180	639,56	1819,56	4.720,00
2	1180	511,648	1691,648	3.540,00
3	1180	383,736	1563,736	2.360,00
4	1180	255,824	1435,824	1.180,00
5	1180	127,912	1307,912	0,00

A continuación se presenta la evaluación financiera del proyecto, el método utilizado para evaluar el proyecto se lo conoce como método del "VAN AJUSTADO". La cual se obtiene separando el VAN BÁSICO O PURO (sin deuda) y se le suma EL VALOR QUE AÑADE LA DEUDA (el escudo fiscal), estos serán evaluado con los índices financieros como TIR, RELACIÓN COSTO – BENEFICIO, PRR.

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.5.1 PARAMETROS

- ❖ CUADRO 1: Ingreso por Ventas
- ❖ CUADRO 2: Costos Variables
- ❖ CUADRO 3: Gastos Sueldos
- ❖ CUADRO 4: Gasto Agua Potable
- ❖ CUADRO 5: Gasto Luz Eléctrica
- ❖ CUADRO 6: Gasto Teléfono
- ❖ CUADRO 7: Gasto Arriendo
- ❖ CUADRO 8: Otros Gastos
- ❖ CUADRO 9: Resumen Costos Fijos
- ❖ CUADRO 10: Cálculo de la Tasa mínima exigida por el inversionista (K_e)
- ❖ CUADRO 11: Depreciación
- ❖ CUADRO 12: Porcentaje del Valor de Salvamento
- ❖ CUADRO 13: Valor Neto de Salvamento
- ❖ CUADRO 14: Inversión de Activos Fijos
- ❖ CUADRO 15. Inversión de Capital de Trabajo
- ❖ CUADRO 16: Inversión total
- ❖ CUADRO 17: Deuda
- ❖ CUADRO 18: Tabla de Amortización de la deuda
- ❖ CUADRO 19: Cálculo del Escudo fiscal

5.4.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**5.4.3 FLUJOS DE CAJA**

- ❖ VAN BÁSICO O PURO
- ❖ TIR

5.4.4 CALCULO DEL VAN BÁSICO O PURO**5.4.5 PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN (PRR)****5.4.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

- ❖ Punto de Equilibrio Contable
- ❖ Punto de Equilibrio Efectivo

5.5.1 PARÁMETROS

INFLACIÓN ANUAL	3,92%
-----------------	-------

TABLA 1: INGRESOS POR VENTAS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por ventas	311.562,50	327.111,55	343.436,61	360.576,39	378.571,57
Paquetes vendidos al año	997	1007	1018	1028	1039
Precio por paquete	312,50	324,75	337,48	350,71	364,46

TABLA 2 : COSTOS VARIABLES

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo de ventas	283.238,64	297.374,14	312.215,10	327.796,72	344.155,97
Paquetes vendidos al año	997	1007	1018	1028	1039
Costo por paquete	284,09	295,23	306,80	318,83	331,32

TABLA 3: GASTOS SUELDOS

SUELDOS CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL SUELDOS	6.686,61	6.948,73	7.221,12	7.504,18	7.798,35
Jefe de Ventas Número de Jefes de ventas	3.709,84 1	3.855,27 1	4.006,39 1	4.163,44 1	4.326,65 1
TOTAL	3.709,84	3.855,27	4.006,39	4.163,44	4.326,65
Asistente de trafico Nacional Número de asistente de trafico	1.842,53 1	1.914,76 1	1.989,82 1	2.067,82 1	2.148,87 1
TOTAL	1.842,53	1.914,76	1.989,82	2.067,82	2.148,87
Mensajero Número de mensajero	1.134,24 1	1.178,70 1	1.224,91 1	1.272,92 1	1.322,82 1
TOTAL	1.134,24	1.178,70	1.224,91	1.272,92	1.322,82

TABLA 4: GASTO AGUA POTABLE

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total de Agua Potable	396,00	411,52	427,65	444,42	461,84
Importe mensual	33,00	34,29	35,64	37,03	38,49

TABLA 5: GASTO LUZ ELÉCTRICA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total de Energia Electrica	1.320,00	1.371,74	1.425,52	1.481,40	1.539,47
Importe mensual	110,00	114,31	118,79	123,45	128,29

Cuadro 6: GASTO TELÉFONO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total de Teléfono	4.200,00	4.364,64	4.535,73	4.713,53	4.898,31
Importe mensual	350,00	363,72	377,98	392,79	408,19

Cuadro 7: GASTO ARRIENDO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total de Arriendo	6.000,00	6.235,20	6.479,62	6.733,62	6.997,58
Importe mensual	500,00	519,60	539,97	561,14	583,13

Cuadro 8: OTROS GASTO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Otros Gastos	600,00	623,52	647,96	673,36	699,76
Suministros de Oficina (mensual)	50,00	51,96	54,00	56,11	58,31
Artículos de limpieza (mensual)	25,00	25,98	27,00	28,06	29,16

Cuadro 9: RESUMEN DE COSTOS FIJOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total de Costos Fijos	19917,61	20670,35231	21452,6021	22265,5161	23110,29636
Sueldos	6686,61	6948,725112	7221,11514	7504,18285	7798,346817
Agua	396,00	411,52	427,65	444,42	461,84
Luz	1.320,00	1.371,74	1.425,52	1.481,40	1.539,47
Teléfono	4.200,00	4.364,64	4.535,73	4.713,53	4.898,31
Arriendo	6.000,00	6.235,20	6.479,62	6.733,62	6.997,58
Otros Gastos	600,00	623,52	647,96	673,36	699,76
Depreciaciones	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00

CUADRO 10: CÁLCULO DE LA TASA MÍNIMA EXIGIDA POR EL INVERSIONISTA (Ke)

Tasa de Rendimiento T - bill	4,09%
(-) Inflación Anual de EEUU	1,80%
(+) Riesgo país	7,21%
(+)Inflación Ecuador	3,92%
(=)Tasa de Rendimiento de los Recursos Propios	13,42%

<http://www.federalreserve.gov/releases/h15/update/>
www.bce.fin.ec
www.bce.fin.ec

DEPRECIACIONES

CUADRO 11: DEPRECIACIÓN

DEPRECIACIONES			
DETALLE	MONTO	VIDA UTIL	VALOR DEPRECIACIÓN
Escritorio	1.200,00	10	120,00
Sillas	1.280,00	10	128,00
Telefonos	140,00	5	28,00
Fax	180,00	5	36,00
Computadora	1.800,00	5	360,00
Impresoras	140,00	5	28,00
Archivador	150,00	10	15,00
DEPRECIACIÓN ANUAL			715,00

MUEBLES Y ENSERES	VALOR	DEPRECIACIÓN
Escritorio	1.200,00	120,00
Sillas	1.280,00	128,00
Archivador	150,00	15,00
TOTAL	2.630,00	263,00

EQUIPO DE OFICINA	VALOR	DEPRECIACIÓN
Computadora	1.800,00	360,00
Teléfono	140,00	28,00
Fax	180,00	36,00
Impresoras	140,00	28,00
TOTAL	2.260,00	452,00

VALOR DE SALVAMENTO

CUADRO 12: PORCENTAJE DEL VALOR DE SALVAMENTO

VALOR DE SALVAMENTO	
DETALLE	Valor de Salvamento
Muebles y Enseres	20%
Equipo de Oficina	10%
Capital de trabajo	100%

CUADRO 13: VALOR DE SALVAMENTO

DETALLE	MUEBLES Y ENSERES
Valor salvamento	526,00
Valor en libros	1.315,00
Utilidad - (Pérdida)	-789,00
Impuesto 36,25%	-286,0125
Valor Neto de Salvamento	812,01

DETALLE	EQUIPO DE OFICINA
Valor salvamento	226,00
Valor en libros	0,00
Utilidad - (Pérdida)	226,00
Impuesto 36,25%	81,93
Valor Neto de Salvamento	144,08

INVERSIONES

TABLA 14: INVERSIONES ACTIVOS FIJOS

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS			
Detalle	Cantidad	V. Unitario	Valor
Escritorio	2	600	1.200
Sillas	4	320	1.280
Teléfono	2	70	140
Fax	1	180	180
Computadora	2	900	1.800
Impresoras	2	70	140
Archivador	1	150	150
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			4.890

TABLA 15: INVERSIONES DE CAPITAL DE TRABAJO

ANUAL			MENSUAL	
Producto	Costos 30%	Paquetes Vendidos	Ventas en Unidades	Costo en \$
Paquetes	85,23	997	83	7.081
Gastos fijos (salarios, luz, agua, teléfono, arriendo, otros)				2.293
INVERSION TOTAL DE CAPITAL DE TRAB				9.374
INVERSION TOTAL				14.263,97

TABLA 16: INVERSIÓN TOTALES

CONCEPTO	VALOR
Inversiones en activos fijos	4.890
Inversiones en capital de trabajo	9.374
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO	14.263,97

FINANCIAMIENTO

CUADRO 17: DEUDA

DETALLE	VALOR	%
Recursos Propios	8558,4	60%
Deuda	5705,6	40%
FINANCIAMIENTO TOTAL	14.263,97	100%

CUADRO 18: TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

INFORMACION	
PLAZO AÑOS	5
INTERÉS ANUAL	10,84%
MONTO DE DEUDA	5.900,00

Tasa de interés activa (mar 22-28 /04): 10.84%

PERIODO ANUAL	CAPITAL PAGADO	INTERES 10,84%	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
0				5.900,00
1	1180	639,56	1819,56	4.720,00
2	1180	511,648	1691,648	3.540,00
3	1180	383,736	1563,736	2.360,00
4	1180	255,824	1435,824	1.180,00
5	1180	127,912	1307,912	0,00

ESCUDO FISCAL

CUADRO 19: CÁLCULO DEL ESCUDO FISCAL

Periodo	Interés	Impuesto 36,25%	Factor de Descuento	Valor Descontado
1	639,56	231,84	0,90220	209,17
2	511,648	185,47	0,81397	150,97
3	383,736	139,10	0,73436	102,15
4	255,824	92,74	0,66254	61,44
5	127,912	46,37	0,59775	27,72
VALOR QUE AÑADE LA DEUDA				551,45

EVALUACIÓN FINANCIERA

CUADRO 5.4.2 ESTADO DE RESULTADO

DETALLE	CUADRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO POR VENTA		311.563	327.112	343.437	360.576	378.572
Costos Variables Totales		283.239	297.374	312.215	327.797	344.156
Margen de Contribución		28.324	29.737	31.222	32.780	34.416
Gasto en Sueldo		6.687	6.949	7.221	7.504	7.798
Gasto Agua Potable		396	412	428	444	462
Gasto Luz Eléctrica		1.320	1.372	1.426	1.481	1.539
Gasto Teléfono		4.200	4.365	4.536	4.714	4.898
Gasto Arriendo		6.000	6.235	6.480	6.734	6.998
Otros Gastos		600	624	648	673	700
Depreciación		715	715	715	715	715
Utilidad antes de Intereses e Impuestos		8.406	9.067	9.769	10.514	11.305
Intereses		640	512	384	256	128
Utilidad antes de Participación Laboral		7.767	8.555	9.385	10.258	11.177
Participación Laboral 15%		1.165	1.283	1.408	1.539	1.677
Utilidad antes de Impuesto a la Renta		6.602	7.272	7.977	8.720	9.501
Impuesto a la renta 25%		1.650	1.818	1.994	2.180	2.375
UTILIDAD NETA		4.951	5.454	5.983	6.540	7.126

FLUJO DE CAJA

CUADRO 5.4.3 FLUJOS DE CAJA

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad antes de intereses e impuestos		8.406	9.067	9.769	10.514	11.305
(+) Depreciaciones		715	715	715	715	715
(-) Impuestos 36,25%		3.047	3.287	3.541	3.811	4.098
INVERSIONES:						
Escritorio	1.200					
Sillas	1.280					
Teléfono	140					
Fax	180					
Computadora	1.800					
Impresoras	140					
Archivador	150					
Capital de Trabajo	9373,97	367,46	381,86	396,83	412,39	
VALOR DE SALVAMENTO						
Muebles y Enseres						812,01
Equipo de Oficina						144,08
Capital de Trabajo						10932,51
FLUJO DE CAJA NOMINAL	-14.263,97	5.707	6.113	6.546	7.005	19.811
VAN BÁSICO O PURO	14.794,13					

CALCULO DEL VAN BASICO O PURO

CUADRO 5.4.4 CALCULO DEL VAN BÁSICO O PURO

FLUJO DE CAJA NOMINAL	-14.263,97	5.707	6.113	6.546	7.005	19.811
Tasa de Descuento Pertinente % (Ke)		13,42%	13,42%	13,42%	13,42%	13,42%
Factor de Valor Actual a la Tasa Ke		0,8817	0,7774	0,6854	0,6043	0,5328
Valor Actual de los Flujos de Caja		5031,32	4752,29	4486,39	4233,25	10554,85
Flujos de Caja Acumulado		5031,32	9783,61	14270,00	18503,24	29058,10
COSTO O INVERSIÓN DEL PROYECTO	-14.263,97					
SUMA DE FLUJOS ACTUALIZADOS	29.058,10					
VAN BÁSICO O PURO	14.794,13	PROYECTO				
RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)	2,04	Viable				
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR %)	42,80%	Viable				
PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN	2,87	Viable				

VAN AJUSTADO = VAN BÁSICO O PURO + VALOR QUE AÑADE LA DEUDA

VAN AJUSTADO	14.794	+	551
VAN AJUSTADO	15.346		

PRR

CUADRO 5.4.5 PERÍODO REAL DE RECUPERACIÓN

PERIODO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO DE CAJA ACUMULADA	INVERSIÓN POR RECUPERAR
1	5031,32	5.031,32	9.232,64
2	4752,29	9.783,61	4.480,36
3	4486,39	14.270,00	-6,03
4	4233,25	18.503,24	-4.239,28
5	10554,85	29.058,10	-14.794,13

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN: 2do año

0,874729554

PRR

2,875

ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CUADRO 5.4.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Variables	283.238,64	297.374,14	312.215,10	327.796,72	344.155,97
Total de Costos Fijos	19.917,61	20.670,35	21.452,60	22.265,52	23.110,30
Sueldos	6.686,61	6.948,73	7.221,12	7.504,18	7.798,35
Agua	396,00	411,52	427,65	444,42	461,84
Luz	1.320,00	1.371,74	1.425,52	1.481,40	1.539,47
Telefono	4.200,00	4.364,64	4.535,73	4.713,53	4.898,31
Arriendo	6.000,00	6.235,20	6.479,62	6.733,62	6.997,58
Otros Gastos	600,00	623,52	647,96	673,36	699,76
Depreciaciones	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00
VENTAS TOTALES	311.562,50	327.111,55	343.436,61	360.576,39	378.571,57

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
--

PUNTO DE EQ. CONTABLE					
En dólares \$	219.093,71	219.093,71	235.978,62	244.920,68	254.213,26
Porcentaje de Ventas	70,32%	66,98%	68,71%	67,92%	67,15%
Margende seguridad %	29,68%	33,02%	31,29%	32,08%	32,85%

PUNTO DE EQ. EFECTIVO					
En dólares \$	211.228,71	219.508,88	228.113,62	237.055,68	246.348,26
Porcentaje de Ventas	67,80%	67,11%	66,42%	65,74%	65,07%
Margende seguridad %	32,20%	32,89%	33,58%	34,26%	34,93%

PUNTO DE EQ. EFECTIVO IDO ESL SERV. DEUDA					
En dólares \$	218.263,87	225.137,00	232.334,72	239.869,74	247.755,29
Porcentaje de Ventas	70,05%	68,83%	67,65%	66,52%	65,44%
Margende seguridad %	29,95%	31,17%	32,35%	33,48%	34,56%

CAPITULO 6

6. RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Resultados

Luego de evaluar el proyecto por el método del VANA (VAN AJUSTADO) se obtuvo los siguientes resultados:

VAN BÁSICO O PURO	14.794,13	Viable
RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)	2,04	Viable
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR %)	42,80%	Viable
PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN	2,87	Viable

VAN AJUSTADO	15.346
---------------------	---------------

6.2 Conclusiones:

- ❖ El mercado del Departamento de Turismo Nacional en la Agencia de Viaje Americantur S.A. en la ciudad de Guayaquil, cuenta con una mercado objetivo de 106.124 personas a través de una depuración, en la que se enfoca para la demanda del servicio.
- ❖ En el estudio de mercado, se realizaron 200 encuestas a los habitantes de la ciudad de Guayaquil, quienes fueron el mercado objetivo del proyecto; se vieron buenos resultados al conocer los paquetes que la empresa brinda en si.

- ❖ En el estudio de técnico se conoció el tamaño óptimos de la empresa y su ubicación
- ❖ El estudio administrativo y legal, se estableció los cargos de los empleados y que tipo de empresa es.
- ❖ Por ultimo el estudio financiero, que es el mas importante por lo que se evalúan los parámetros para saber si el proyecto es viable o no; según los resultados del VAN que es la suma actualizada de todos los flujos de caja nominales del proyecto, el VAN Básico es de 14.794,13. La Tasa TIR ES DE 42,80% debe ser siempre mayor a la exigida por los inversionista que es de 13,42%. Se recupera la inversión en el segundo año y medio de vida del proyecto, en el valor de PRR esta demostrado este resultado.
- ❖ GRACIAS a estos resultados el proyecto es VIABLE, por lo que se puede ir incrementando la demanda proyectada.

6.3. Recomendaciones:

- ❖ Para el éxito del departamento se necesita de estrategias nuevas para mejorar los servicios ofrecidos y el buen trata al cliente.
- ❖ Se recomienda ampliar los contactos en el país y tratar de abrir otros medios de comunicación para que el cliente sepa lo que se ofrece del turismo nacional, principalmente promocionar la misma a través de una pagina web, propagandas, volantes.
- ❖ Se aconseja realizar un seguimiento al cliente para ver si ~~esta~~ satisfecho y complaciendo con el servicio de los paquete que escogió.

6.4 BIBLIOGRAFÍA

- Econ. Rodrigo Sáenz Flores. Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. Versión Resumida Pàg 5,6
- Cámara de turismo; Certificación de la constancia de la compañía.
- Ministerio de turismo ECUADOR: biblioteca.
www.vivecuador.com
- MARKOP. Índices Estadísticos MARKOP Ecuador. Guayaquil. 2002
Pág: 37,91,261.
- TRANSPORT. Galápagos: La Ultima experiencia Natural. Edición Ecuador. Enero 2004. www.kleintours.com
- Revista Ecuador. Tame Líne Aérea del Ecuador.
Pág:3,4,5,6,7,14,15,16,28,36.
- Información sacada de la Agencia de Viajes AMERICANTOR S.A.(Confidencial).
- www.bce.fin.ec
- www.federalreserve.gov/realeses/h15/current
- Visita al Ministerio de Trabajo ; Tablita de los sueldos salarial de los empleados en el Ecuador.
- http://www.vivecuador.com/htm12/esp/galapagos_es.htm

- <http://www.inversionesecuador.tratecso.com.ar>
- mx.news.yahoo.com/040221/38/15t77.htm/
- Tablita Dolarizada 2004, Sueldos y Salarios, Lcdo. Gilberto Sánchez Carrión. Quito – Ecuador.
- www.monografias.com/trabajos5/socanonimas/socanonimas.shtm/

ANEXOS

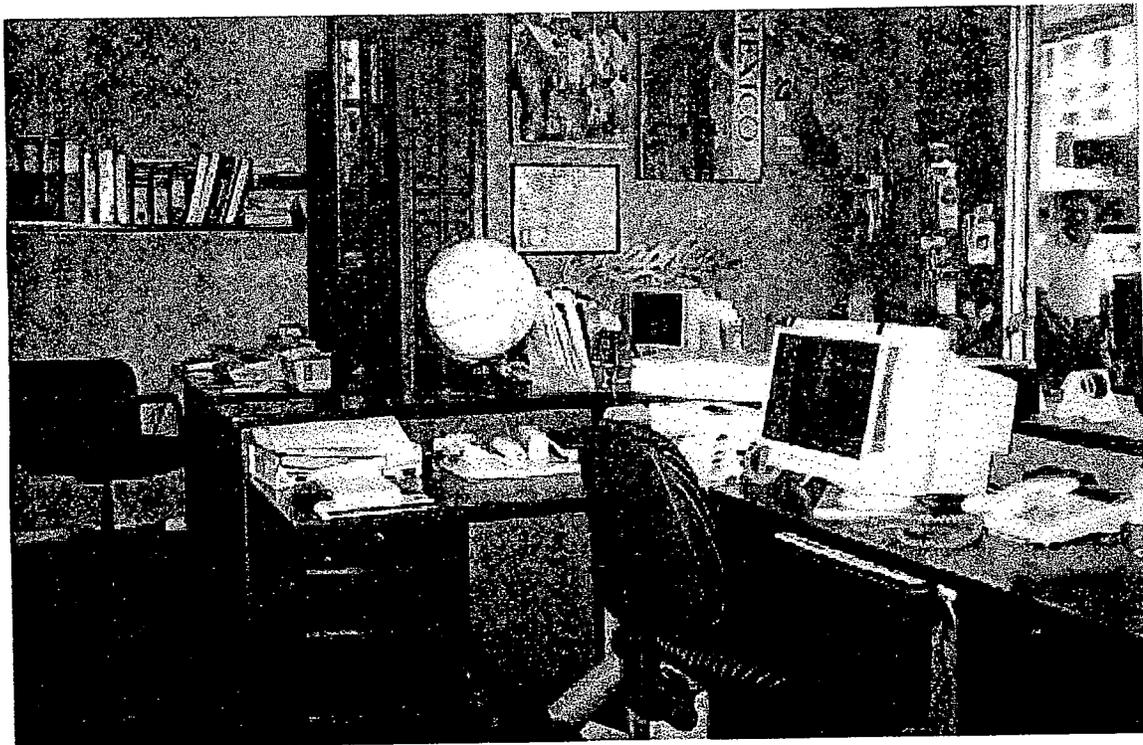
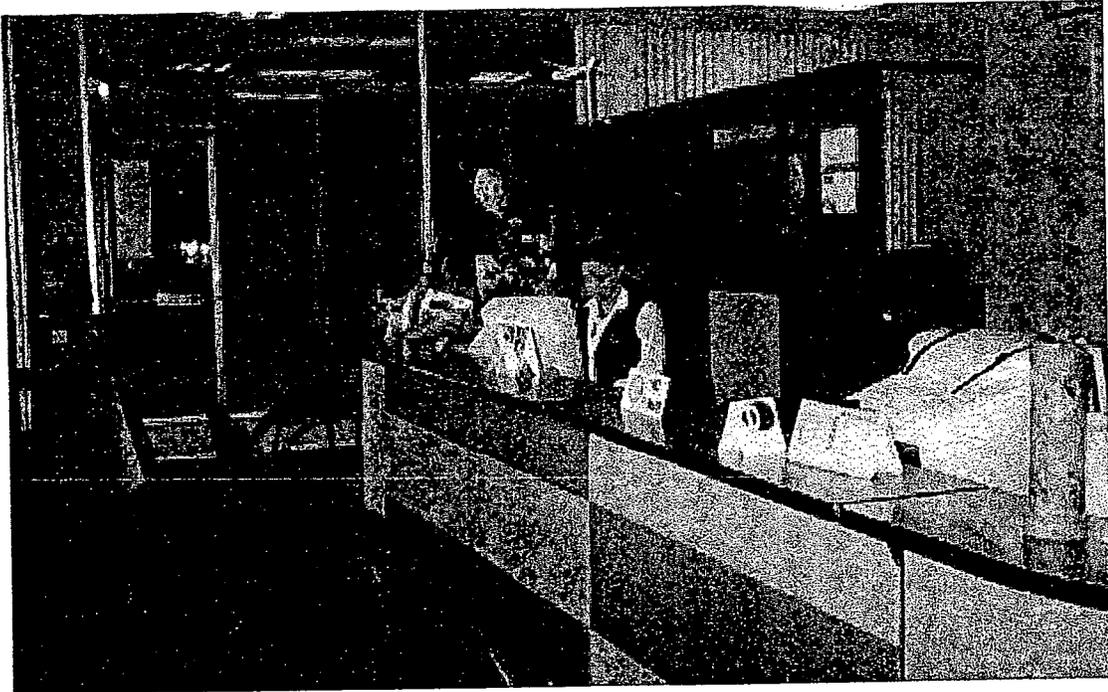
Anexos 1:

FUERA DE LA AGENCIA Y SU ROTULO



Anexos 2:

LA PARTE INTERNA DE LA AGENCIA



Anexos 3:

COMEDOR DE LA AGENCIA



ENCUESTA

Sexo:

Edad:

1.- Esta interesado por conocer el Ecuador?

Si No

2.- Usted compra en Agencias de viajes sus paquetes?

Si No

3.- Qué Región del Ecuador le gustaría conocer?

Costa

Sierra

Oriente

Galápagos

4.- En que época del año usted viaja más:

Navidad

Año Nuevo

Semana Santa

Carnaval

Otros Feriados

5.- Cuál es el tiempo promedio, en el cual dedica sus vacaciones?

1 a 2 días

1 a 4 días

1 a 7 días

más de 7 días

6.- Con quien realiza sus viajes?

Familia

Amigos

Solo

7.- Le interesaría conocer paquetes promocionales a diferentes destino en el Ecuador:

Si

No

8.- De cuanto es su presupuesto para viajar al interior del país?

Hasta \$200

De \$200 en adelante



COPERIFERICO S.A. GUAYAQUIL TOURS

Promoción especial de la ciudad de Guayaquil. Este lanzamiento será dirigido a todo los hoteles y Agencias de Viajes dentro de los limite de la ciudad de Guayaquil. Promoción valida desde el 01 al 30 Abril del 2003.

Itinerario: (3 ½ Horas - Aproximadamente)

- ☒ Plaza Seminario y Catedral (30 minutos)
- ☒ Casona Universitaria (15 minutos)
- ☒ Bahía (Mirada Panorámica) (10 minutos)
- ☒ Malecón Simón Bolívar. (45 minutos)
- ☒ Cerro Santa Ana (45 minutos)
- ☒ El Barrio Las Peñas (20 minutos)
- ☒ Compras en el Mercado Artesanal (20 minutos)

Incluye:

- ☒ Transportación privada con A/C y chofer profesional.
- ☒ Guía en Español e Ingles
- ☒ Botella de agua gratuita.

No Incluye:

- ☒ Llamadas Telefónicas
- ☒ Bebidas Alcohólicas y no Alcohólicas
- ☒ Visitas no especificados en el Programa
- ☒ Propinas Guías

COSTO POR GRUPO
SERVICIO SEMI PRIVADO

Base 3 Pax \$ 40

Base 4 Pax \$ 35

Nota Importante:

- ☒ Salidas Diarias a partir de las 09H30
- ☒ Deben de Reconfirmar la asistencia de sus Pasajeros.
- ☒ Pasajeros Hospedados en Hoteles: **SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD** deberán ir por su cuenta hasta el parque Seminario de donde empezara el City Tour y deberán estar **10 Minutos** antes de la salida del Tour.
- ☒ Pasajeros Hospedados en Hoteles: **SECTOR NORTE DE LA CIUDAD** serán transportados desde sus hoteles al parque Seminario de donde empezara el Tour y se los retornara luego de finalizado el tour a su respectivo Hotel. (Se coordinara previamente la hora en que se recojera al pasajero)

ELIVELTRAVEL CIA. LTDA.

SU MAYORISTA DE TURISMO INTERNACIONAL

20 de Agosto de 2003

ARIFAS DE TOURS GUAYAQUIL - RUTA DEL SOL PAQUETE 05 DIAS - 04 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-001	GYE-SALINAS-RUTA DEL SOL- ISLA PLATA- MANTA	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	229,00	269,00

PAQUETE 04 DIAS - 03 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-002	GYE-SALINAS-RUTA DEL SOL- MANTA	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	139,00	169,00

PAQUETE 03 DIAS - 02 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-003	GYE-SALINAS-RUTA DEL SOL- MANTA	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	109,00	149,00

PAQUETE 04 DIAS - 03 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-004	GYE-MANTA-RUTA DEL SOL- ISLA DE LA PLATA	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	189,00	229,00

ARIFAS DE TOURS GUAYAQUIL - CUENCA

PRECIOS X PAX

PAQUETE 03 DIAS - 02 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-005	GYE - CUENCA - PARQUE NAC. EL CAJAS	CAT. LUJO	*AEREA	286,00	316,00
ELI-GYE-005	GYE - CUENCA - PARQUE NAC. EL CAJAS	CAT. LUJO	TERRESTRE	209,00	239,00
ELI-GYE-005	GYE - CUENCA - PARQUE NAC. EL CAJAS	CAT.PRIMERA	TERRESTRE	129,00	169,00
ELI-GYE-005	GYE - CUENCA - PARQUE NAC. EL CAJAS	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	79,00	115,00

*NOTA: BOLETO AEREO IDA Y VUELTA GYE-CCA-GYE- INCLUIDO

PAQUETE 03 DIAS - 02 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-006	GYE - CUENCA - INGAPIRCA	CAT. LUJO	*AEREA	296,00	326,00
ELI-GYE-006	GYE - CUENCA - INGAPIRCA	CAT. LUJO	TERRESTRE	219,00	249,00
ELI-GYE-006	GYE - CUENCA - INGAPIRCA	CAT.PRIMERA	TERRESTRE	139,00	169,00
ELI-GYE-006	GYE - CUENCA - INGAPIRCA	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	89,00	119,00

*NOTA: BOLETO AEREO IDA Y VUELTA GYE-CCA-GYE- INCLUIDO

PAQUETE 04 DIAS - 03 NOCHES

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-GYE-007	GYE - CUENCA - INGAPIRCA -EL CAJAS	CAT. LUJO	*AEREA	386,00	436,00
ELI-GYE-007	GYE - CUENCA - INGAPIRCA -EL CAJAS	CAT. LUJO	TERRESTRE	309,00	359,00
ELI-GYE-007	GYE - CUENCA - INGAPIRCA -EL CAJAS	CAT.PRIMERA	TERRESTRE	199,00	249,00
ELI-GYE-007	GYE - CUENCA - INGAPIRCA -EL CAJAS	CAT. ECONOMICO	TERRESTRE	109,00	159,00

PAQUETE 02 DIAS - 01 NOCHE - FIN DE SEMANA

CODIGO	RUTA	HOTEL	VIA	GRUPO 36 PAX	GRUPO 12 PAX
ELI-CCA - 008	GYE- CUENCA - GYE - FIN DE SEMANA	CAT.PRIMERA	TERRESTRE	99,00	99,00
ELI-LOJ - 007	GYE- LOJA - GYE - FIN DE SEMANA	CAT.PRIMERA	TERRESTRE	99,00	99,00
ELI-VIL - 001	GYE- VILCABAMBA- GYE - FIN DE SEMANA	CAT.PRIMERA	TERRESTRE	99,00	99,00

ELIVELTRAVEL CIA. LTDA.

MAYORISTA DE TURISMO INTERNACIONAL

GUAYAQUIL - CUENCA - INGAPIRCA - EL CAJAS - 04 DIAS - 03 NOCHES - ELI-GYE-007

DIA 01

19:00 SALIDA A CUENCA
21:00 ALOJAMIENTO

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 PASEO A INGAPIRCA
14:00 ALMUERZO EN RUTA
19:00 CENA TIPICA

DIA 03

07:00 DESAYUNO
08:00 CITY TOUR POR CUENCA
VISITA IGLESIAS Y PARQUES
11:00 VISITA BAÑOS TERMALES
13:00 ALMUERZO
14:00 VISITA A GUALACEO Y CHORDELEG
19:00 CENA

DIA 04

07:00 DESAYUNO
08:00 SALIDA AL PARQUE NAC. EL CAJAS
EN RUTA VISITA SANTUARIO DEL CAJAS
12:00 ALMUERZO
13:00 SALIDA A GUAYAQUIL

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES * GUIA ACOMPAÑANTE
- * 03 NOCHES DE ALOJAMIENTO
- * ALIMENTACIÓN: 03 DESAYUNOS - 03 ALMUERZOS
- * 02 CENAS * IMPUESTOS HOTELEROS
- * IMPUESTOS PARQUE NAC. EL CAJAS - INGAPIRCA

RECOMENDACIONES PARA EL TURISTA: BAÑOS TERMALES - PANTALÓN DE BAÑO RECORRIDO INGAPIRCA

El clima del Parque es frío-húmedo, utilice ropa adecuada: casaca, gorra, botas de caucho para la lluvia, impermeable, guantes etc. Protéjase del sol insolaciones, con gorra y protector solar. Evite el mal de altura o soroche, camine despacio y respire continuamente. Lleve alimentos (no existen lugares de venta en la zona. Utilice los senderos señalados.

FIN DE SEMANA EN CUENCA PLAN TODO INCLUIDO SOLO POR U.S. \$ 99,00

SABADOS

DIA 01

07:00 SALIDA DE GUAYAQUIL
11:00 ARRIBO A CUENCA
ALOJAMIENTO HOTEL EN CUENCA
11:30 CITY TOUR - VISITA IGLESIAS - PARQUES
13:30 ALMUERZO
14:00 BAÑOS TERMALES DE CUENCA
19:00 CENA TIPICA
20:00 NOCHE BUCANERA Y DE MUSICA

DIA 02 - DOMINGO

08:00 DESAYUNO
09:00 PASEO A GUALACEO Y CHORDELEG
12:30 ALMUERZO TIPICO
14:00 SALIDA A GUAYAQUIL

Y FIN DE NUESTROS SERVICIOS

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- TRASLADOS VIA TERRESTRE
- 01 NOCHE DE ALOJAMIENTO
- HABITACIONES DOBLES / TRIPLES
- HOTEL CAT. PRIMERA
- IMPUESTOS HOTELEROS
- ALIMENTACIÓN: 01 DESAYUNOS - 03 ALMUERZOS - 02 CENAS

NOTA IMPORTANTE: NO INCLUYE:

- * PROPINAS
- * BEBIDAS ALCOHOLICAS
- * GASTOS PERSONALES
- * ADICIONALES NO INDICADOS

Gualaceo con una temperatura promedio de 16 °C, ciudad artesanal en orfebrería, cestería, trabajos en paja toquilla y fibra de cabuya, talabartería, cerámica y bordados. Puede visitar la Plaza Central, la Iglesia y el mercado popular de frutas y el Museo de las artesanías. Chordeleg, de arquitectura popular, importante centro de artesanías en joyas de oro, plata y filigrana, además esta su producción de cerámica con finos acabados.

PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

SOLO CON DEPÓSITO CONFIRMA SU RESERVA Y PRECIO

CON LA GARANTIA DE SU AGENCIA MAYORISTA
ELIVELTRAVEL

LICENCIA TURÍSTICA. 01-1300 RUC: 0190170578001-002
IEPI - REG. COM. No. 116119 IEPI REG. MARCA No. 116120
ID UFTAA 9 6-3 0917 2 IATA TIDS

GUAYAQUIL: BAQUERIZO MORENO No.228 Y LUIS URDANETA
2 PISO TELFAX: 593-04-230-6106 / 111 / 116 / 118

E-MAIL: eliveltravel_gye@hotmail.com
CUENCA: GRAN COLOMBIA 10-53 Y P. AGUIRRE P. O BOX. 01-01-1247
TELFAX: 593-07-858-207 / 858-199 E-MAIL: elivel@cue.satnet.net

ELIVELTRAVEL CIA. LTDA.

MAYORISTA DE TURISMO INTERNACIONAL

GUAYAQUIL - CUENCA - PARQUE NAC. CAJAS - 03 DIAS - 02 NOCHES - ELI-GYE-005

DIA 01

18:00 TRASLADO GUAYAQUIL - CUENCA
23:00 ARRIBO A CUENCA Y ALOJAMIENTO

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 RECORRIDO POR LA CIUDAD
VISITA IGLESIAS
11:00 VISITA BAÑOS TERMALES DE CUENCA
13:00 ALMUERZO
14:00 VISITA A GUALACEO Y CHORDELEG
19:00 CENA TIPICA

DIA 03

07:00 DESAYUNO
08:00 SALIDA A LAS LAGUNAS DEL CAJAS
EN RUTA VISITA SANTUARIO DEL CAJAS
12:00 ALMUERZO
13:00 SALIDA A GUAYAQUIL

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES
- * GUIA ACOMPAÑANTE
- * HOTELES SEGÚN TARIFA
- * IMPUESTOS HOTELEROS
- * 02 NOCHES DE ALOJAMIENTO.
- * ALIMENTACIÓN: 02 DESAYUNOS
02 ALMUERZOS 01 CENAS
- * IMPUESTOS PARQUE NAC. EL CAJAS

CAMINATA A LAS LAGUNAS DEL CAJAS

Una alternativa es un recorrido de ecoturismo por el Parque Nacional El Cajas. Este sitio natural está caracterizado por un sistema lacustre con más de 232 lagunas y está ubicado a 35 kilómetros al noroeste de Cuenca. A inicios de este año fue designado como uno de los principales humedales del mundo, reforzado por su valor de reserva natural. Además está candidatizado a Patrimonio Natural de la Humanidad.

El Cajas es considerado un símbolo de naturaleza por sus formaciones rocosas, por su diversidad de especies en flora y fauna. El romerillo, la chuquiragua, el polilepis o árbol de papel, almohadillas los pajonales son lo más representativos en flora. La trucha, el cóndor, el venado, oso de anteojos, etc.; es su riqueza que su fauna nos ofrece.

Conserva vestigios del Ingañan o Camino Real del Inca, con alrededor de 200 vestigios arqueológicos inventariados, en particular en el sitio conocido como Paredones.

Tiene un centro de información turística está ubicado en la laguna La Toreadora, dispone de un restaurante que ofrece comida típica, con su especialidad en trucha, una especie endémica de la zona.

GUAYAQUIL - CUENCA - INGAPIRCA - 03 DIAS - 02 NOCHES - ELI-GYE-006

DIA 01 - VIERNES

18:00 TRASLADO GUAYAQUIL - CUENCA
23:00 ARRIBO A CUENCA Y ALOJAMIENTO

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 RECORRIDO POR LA CIUDAD
VISITA IGLESIAS
11:00 VISITA BAÑOS TERMALES DE CUENCA
13:00 ALMUERZO
14:00 VISITA A GUALACEO Y CHORDELEG
19:00 CENA TIPICA

DIA 03

07:00 DESAYUNO
08:00 PASEO A INGAPIRCA
12:00 ALMUERZO
13:00 SALIDA A GUAYAQUIL

NOTA IMPORTANTE: NO INCLUYE:

- * PROPINAS
- * ADICIONALES NO INDICADOS
- * GASTOS PERSONALES
- * BEBIDAS ALCOHOLICAS

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES
- * GUIA ACOMPAÑANTE
- * HOTELES SEGÚN TARIFA
- * IMPUESTOS HOTELEROS
- * 02 NOCHES DE ALOJAMIENTO
- * IMPUESTOS INGAPIRCA
- * ALIMENTACIÓN:
02 DESAYUNOS - 02 ALMUERZOS - 01 CENAS

RECOMENDACIONES PARA EL TURISTA.-

**BAÑOS TERMALES - PANTALÓN DE BAÑO
RECORRIDO PARQUE NAC. CAJAS - INGAPIRCA**

Altura: 3500 m sobre el nivel del mar - PARQUE NAC. EL CAJAS

El clima del Parque es frío-húmedo, utilice ropa adecuada: casaca, gorra, botas de caucho para la lluvia, impermeable, guantes etc.

Protéjase de las insolaciones, con gorra y protector solar. Evite el mal de altura o soroche, camine despacio y respire continuamente.

Lleve alimentos (no existen lugares de venta en la zona. Utilice los senderos señalados.

Ingapirca, se encuentra a dos horas de Cuenca, en la provincia del Cañar, centro habitacional y ceremonial de culturas aborígenes Cañari-Inca. El complejo arqueológico posee un museo de sitios que reúne numerosas piezas encontradas en este sector, se recorrerá el Castillo, el Balo del Inca, la Cara del Inca, el Incachungana y Pilatoma, también se visitará el Santuario de la Virgen de la Nube, en la ciudad de Azogues.

PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

SOLO CON DEPÓSITO CONFIRMA SU RESERVA Y PRECIO

CON LA GARANTIA DE SU AGENCIA MAYORISTA
ELIVELTRAVEL

LICENCIA TURISTICA: 01-1300 RJC: 0190170578001-002
IEPI - REG. COM No. 116119 IEPI REG. MARCA No. 116120
ID UFTAA 9 6-3 0917 2 IATA TIDS

GUAYAQUIL: BAQUERIZO MORENO No.228 Y LUIS URDANETA
2 PISO TELFAX: 593-04-230-6106 / 111 / 116 / 118
E-MAIL: eliveltravel_gye@hotmail.com

CUENCA: GRAN COLOMBIA 10-53 Y P. AGUIRRE P. O BOX. 01-01-1247
TELFAX: 593-07-858-207 / 858-199 E-MAIL: elivel@cuc.satnet.net

ELIVELTRAVEL CIA. LTDA.

MAYORISTA DE TURISMO INTERNACIONAL

GUAYAQUIL - CUENCA - INGAPIRCA - EL CAJAS - 04 DIAS - 03 NOCHES - ELI-GYE-007

DIA 01

19:00 SALIDA A CUENCA
21:00 ALOJAMIENTO

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 PASEO A INGAPIRCA
14:00 ALMUERZO EN RUTA
19:00 CENA TIPICA

DIA 03

07:00 DESAYUNO
08:00 CITY TOUR POR CUENCA
VISITA IGLESIAS Y PARQUES
11:00 VISITA BAÑOS TERMALES
13:00 ALMUERZO
14:00 VISITA A GUALACEO Y CHORDELEG
19:00 CENA

DIA 04

07:00 DESAYUNO
08:00 SALIDA AL PARQUE NAC. EL CAJAS
EN RUTA VISITA SANTUARIO DEL CAJAS
12:00 ALMUERZO
13:00 SALIDA A GUAYAQUIL

NUÉSTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES * GUIA ACOMPAÑANTE
- * 03 NOCHES DE ALOJAMIENTO
- * ALIMENTACIÓN: 03 DESAYUNOS - 03 ALMUERZOS
- * 02 CENAS * IMPUESTOS HOTELEROS
- * IMPUESTOS PARQUE NAC. EL CAJAS - INGAPIRCA

RECOMENDACIONES PARA EL TURISTA: BAÑOS TERMALES - PANTALÓN DE BAÑO RECORRIDO INGAPIRCA

El clima del Parque es frío-húmedo, utilice ropa adecuada: casaca, gorra, botas de caucho para la lluvia, impermeable, guantes etc. Protéjase del las insolaciones, con gorra y protector solar Evite el mal de altura o soroche, camine despacio y respire continuamente. Lleve alimentos (no existen lugares de venta en la zona. Utilice los senderos señalados.

FIN DE SEMANA EN CUENCA PLAN TODO INCLUIDO SOLO POR U.S. \$ 99,00

SABADOS

DIA 01

07:00 SALIDA DE GUAYAQUIL
11:00 ARRIBO A CUENCA
ALOJAMIENTO HOTEL EN CUENCA
11:30 CITY TOUR - VISITA IGLESIAS - PARQUES
13:30 ALMUERZO
14:00 BAÑOS TERMALES DE CUENCA
19:00 CENA TIPICA
20:00 NOCHE BUCANERA Y DE MUSICA

DIA 02 - DOMINGO

08:00 DESAYUNO
09:00 PASEO A GUALACEO Y CHORDELEG
12:30 ALMUERZO TIPICO
14:00 SALIDA A GUAYAQUIL

Y FIN DE NUESTROS SERVICIOS

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- TRASLADOS VIA TERRESTRE
- 01 NOCHE DE ALOJAMIENTO
- HABITACIONES DOBLES/ TRIPLES
- HOTEL CAT. PRIMERA
- IMPUESTOS HOTELEROS
- ALIMENTACIÓN: *
01 DESAYUNOS - 03 ALMUERZOS - 02 CENAS

NOTA IMPORTANTE: NO INCLUYE:

- * PROPINAS
- * BEBIDAS ALCOHOLICAS
- * GASTOS PERSONALES
- * ADICIONALES NO INDICADOS

Gualaceo con una temperatura promedio de 16 °C, ciudad artesanal en orfebrería, cestería, trabajos en paja toquilla y fibra de cabuya, talabartería, cerámica y bordados. Puede visitar la Plaza Central, la Iglesia y el mercado popular de frutas y el Museo de las artesanías. Chordeleg, de arquitectura popular, importante centro de artesanías en joyas de oro, plata y filigrana, además esta su producción de cerámica con finos acabados.

PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

SOLO CON DEPÓSITO CONFIRMA SU RESERVA Y PRECIO

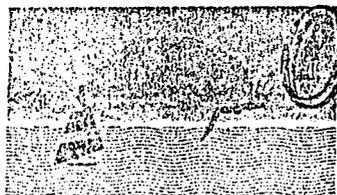
CON LA GARANTIA DE SU AGENCIA MAYORISTA
ELIVELTRAVEL

LICENCIA TURISTICA. 01-1300 RUC: 0190170578001-002
IEPI - REG. COM. No. 116119 IEPI REG. MARCA No. 116120
ID UFTAA 9-6-3 0917 2 IATA TIDS

GUAYAQUIL: BAQUERIZO MORENO No.228 Y LUIS URDANETA
2 PISO TELFAX: 593-04-230-6106 / 111 / 116 / 118

E-MAIL: eliveltravel_gye@hotmail.com

CUENCA: GRAN COLOMBIA 10-53 Y P. AGUIRRE P. O BOX. 01-01-1247
TELFAX: 593-07-858-207 / 858-199 E-MAIL: elivel@cue.satnet.net

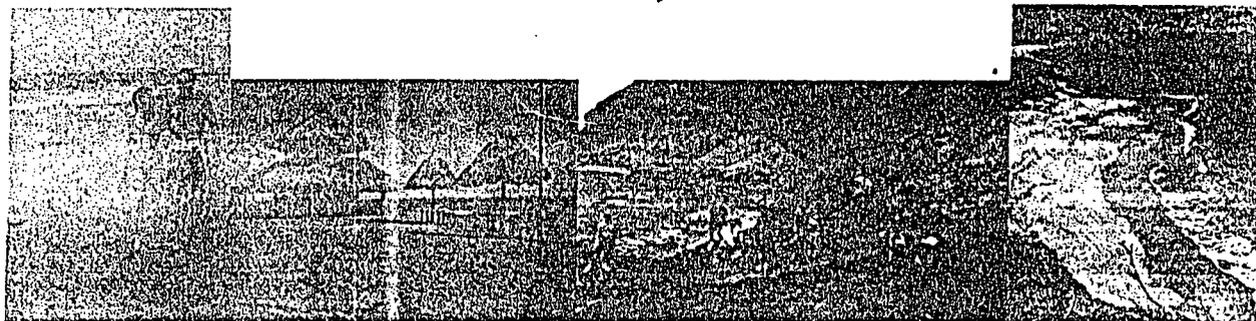
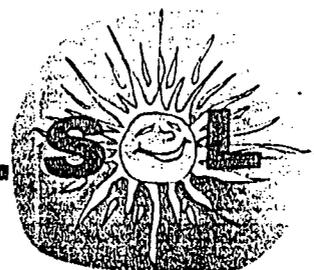
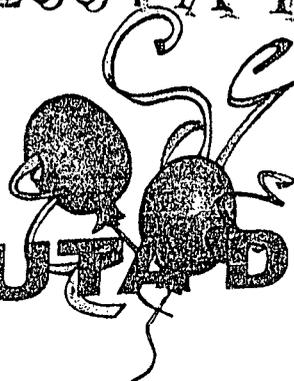


OLAS TRAVEL

OPERADOR DE TURISMO DEL ECUADOR
HACEMOS REALIDAD SUS SUEÑOS

CARNAVAL 2004 A TU ALCANCE

EN LA RUTA DEL SOL



RUTA DEL SOL

MUSEO FARALLON DILLON, SANTAURIO DE OLON, PLAYA DE LOS FRAILES, AGUA BLANCA,
PUERTO LOPEZ, MONTAÑITA, PLAYAS DE SAN PABLO, PLAYAS DE AYANGUE

INCLUYE.

HOSPEDAJE:	4 DIAS 3 NOCHES
ALIMENTACION:	DESAYUNOS Y CENAS
TRANSPORTE:	PARA TODO EL RECORRIDO (TIPO EJECUTIVO)
VISITAS:	DE ACUERDO AL PROGRAMA CON ASISTENCIA DE GUIA Y MUCHA DIVERSION Y AVENTURA

NO INCLUYE: IMPUESTOS DE LEY, MUSEOS Y AREAS PROTEGIDAS

VALOR POR PERSONA \$ 136.92

SIN TRANSPORTE \$ 78.38 :

EN CUOTAS FACILES DE PAGAR

Calle 4ta # 608 entre Monjas y Ficus. Urdesa Central
TELEFAX: (593) 04 - 2610477 - 2610455 CEL. 098189385
E.mail: hosteriaolastravel@hotmail.com
Guayaquil - Ecuador

ELIVELTRAVEL CIA. LTDA.

MAYORISTA DE TURISMO INTERNACIONAL

GUAYAQUIL - SALINAS - LA RUTA DEL SOL - ISLA DE LA PLATA - MANTA - 05 DIAS - 04 NOCHES - ELI-GYE-001

DIA 01

07:00 TRASLADO GUAYAQUIL SALINAS
RECORRIDO PENINSULA SANTA ELENA
11:00 ALOJAMIENTO EN SALINAS
13:00 ALMUERZO
15:00 TARDE DE ARENA - SOL - MAR - PLAYAS DE CHIPIPE
19:00 CENA

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 SALIDA A RUTA DEL SOL
EN RUTA VISITA MUSEO DE VALDIVIA
VISITA AL SANTUARIO DE OLON
VISITA MONTAÑA
13:00 ALMUERZO EN RUTA
15:00 ALOJAMIENTO EN SECTOR PUERTO LOPEZ
16:00 TARDE DE ARENA - SOL - MAR - PLAYA PRIVADA
19:00 CENA

DIA 03

07:30 DESAYUNO
09:00 SALIDA A ISLA DE LA PLATA
OBSERVACIÓN DE BALLENAS - BOX LUNCH
SNORKELING - EXCURSIÓN EN LA ISLA
17:00 ARRIBO A PUERTO LOPEZ
TRASLADO A HOTEL
19:00 CENA

DIA 04

08:00 DESAYUNO
09:00 SALIDA RECORRIDO RUTA DEL SOL
10:00 VISITA MUSEO DE SALANGO
10:30 RECORRIDO PUERTO LOPEZ
ALMUERZO EN RUTA
14:00 RECORRIDO HACIA MANTA
16:00 ALOJAMIENTO EN MANTA
17:00 VISITA A MONTECRISTI - CASA ALFARO -
BASÍLICA DE VIRGEN DE MONSERRATE
19:00 CENA

DIA 05

08:00 DESAYUNO
09:00 RECORRIDO EN MANTA
11:00 MAÑANA DE PLAYA
13:00 ALMUERZO MARINERO EN MANTA
14:00 TRASLADO MANTA - GUAYAQUIL

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES
- * GUIA ACOMPAÑANTE
- * 04 NOCHES DE ALOJAMIENTO
- * ALIMENTACIÓN:
04 DESAYUNOS - 05 ALMUERZOS - 04 CENAS
- * IMPUESTOS HOTELEROS

GUAYAQUIL - SALINAS - LA RUTA DEL SOL - MANTA - 04 DIAS - 03 NOCHES - ELI-GYE-002

DIA 01

07:00 TRASLADO GUAYAQUIL SALINAS
RECORRIDO PENINSULA SANTA ELENA
13:00 ALOJAMIENTO EN SALINAS
14:00 ALMUERZO
15:00 TARDE DE ARENA - SOL - MAR -
PLAYAS DE CHIPIPE
19:00 CENA

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 SALIDA A RUTA DEL SOL
EN RUTA VISITA MUSEO DE VALDIVIA
VISITA AL SANTUARIO DE OLON
VISITA MONTAÑA
13:00 ALMUERZO EN RUTA
15:00 ALOJAMIENTO EN SECTOR PUERTO LOPEZ
16:00 TARDE DE ARENA - SOL - MAR -
PLAYA PRIVADA
19:00 CENA

NOTA IMPORTANTE: NO INCLUYE:

- * PROPINAS * BEBIDAS ALCOHOLICAS
- * GASTOS PERSONALES
- * ADICIONALES NO INDICADOS

DIA 03

08:00 DESAYUNO
09:00 SALIDA RECORRIDO RUTA DEL SOL
10:00 VISITA MUSEO DE SALANGO
10:30 RECORRIDO PUERTO LOPEZ
13:00 ALMUERZO EN PUERTO CAYO
14:00 TRASLADO HACIA MANTA
16:00 ALOJAMIENTO EN MANTA
17:00 VISITA A MONTECRISTI - CASA ALFARO
BASÍLICA DE VIRGEN DE MONSERRATE
19:00 CENA

DIA 04

08:00 DESAYUNO
09:00 RECORRIDO EN MANTA
11:00 MAÑANA DE PLAYA
13:00 ALMUERZO MARINERO EN MANTA
14:00 TRASLADO MANTA - GUAYAQUIL

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES * GUIA ACOMPAÑANTE
- * 03 NOCHES DE ALOJAMIENTO * ALIMENTACIÓN:
03 DESAYUNOS - 04 ALMUERZOS - 03 CENAS
- * IMPUESTOS HOTELEROS

OPCIONAL: TOUR ISLA DE LA PLATA Y OBSERVACIÓN
BALLENAS UN DIA COMPLETO ADICIONAL: U. S. \$ 99.00

Salinas cuenta con una importante infraestructura hotelera de hoteles de lujo, primera y de clase turista, lo que da varias alternativas de alojamiento; en cuanto a la gastronomía, la especialidad son los mariscos, contando con un mercado de mariscos donde podrá disfrutar de exquisitos platos como los ceviches de pescado, camarón, pulpo, calamar, entre otros.

PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO

SOLO CON DEPÓSITO CONFIRMA SU RESERVA Y PRECIO

CON LA GARANTIA DE SU AGENCIA MAYORISTA
ELIVELTRAVEL

LICENCIA TURÍSTICA: 01-1300 RUC: 0190170578001-002
IEPI - REG. COM. No. 115119 IEPI EG. MARCA No. 115120
ID UFTAA 9 6-3 0917 2 IATA TIDS

GUAYAQUIL: BAQUERIZO MORENO No. 228 Y LUIS URDANETA
2 PISO TELFAX: 593-04-230-6106 / 111 / 116 / 118
E-MAIL: eliveltravel_gye@hotmail.com
CUENCA: GRAN COLOMBIA 10-53 Y PADRE AGUIRRE
TELFAX: 593-07-858-207 / 858-199 / 857-105 P. O BOX. 01-01 1247
E-MAIL: elivel@cuc.satnet.net

ELIVELTRAVEL CIA. LTDA.

MAYORISTA DE TURISMO INTERNACIONAL

GUAYAQUIL - SALINAS - LA RUTA DEL SOL - MANTA - 03 DIAS - 02 NOCHES - ELI-GYE-003

DIA 01

07:00 TRASLADO GUAYAQUIL SALINAS
RECORRIDO PENINSULA SANTA ELENA
ALMUERZO
15:00 SALIDA A RUTA DEL SOL
17:00 ALOJAMIENTO EN MONTAÑITA
19:00 CENA

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 MAÑANA DE ARENA-SOL- MAR
12:00 CONTINUACION RUTA DEL SOL
VISITA AL SANTUARIO DE OLON
ALMUERZO EN RUTA
15:00 ALOJAMIENTO EN SECTOR PUERTO
LOPEZ
16:00 TARDE DE ARENA - SOL - MAR -
PLAYA PRIVADA
19:00 CENA

DIA 03

07:00 DESAYUNO
08:00 SALIDA RECORRIDO RUTA DEL SOL
VISITA MUSEO DE SALANGO
13:00 ALMUERZO MARINERO EN MANTA
RECORRIDO A MANTA
VISITA A MONTECRISTI CASA ALFARO
BASÍLICA DE VIRGEN DE MONSERRATE
14:00 TRASLADO MANTA - GUAYAQUIL

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES
- * 02 NOCHES DE ALOJAMIENTO
- * ALIMENTACIÓN: 02 DESAYUNOS
03 ALMUERZOS - 02 CENAS
- * IMPUESTOS HOTELEROS
- * GUIA ACOMPAÑANTE

OPCIONAL: TOUR ISLA DE LA PLATA Y OBSERVACIÓN BALLENAS
JOROBADAS UN DIA COMPLETO ADICIONAL: U. S. \$ 99.00

GUAYAQUIL - MANTA - LA RUTA DEL SOL - ISLA DE LA PLATA - 04 DIAS - 03 NOCHES - ELI-GYE-004

DIA 01

07:00 TRASLADO GUAYAQUIL - MANTA
10:30 ALOJAMIENTO EN MANTA
11:00 RECORRIDO CIUDAD DE MANTA
VISITA A MONTECRISTI - CASA ALFARO -
BASÍLICA DE VIRGEN DE MONSERRATE
13:30 ALMUERZO MARINERO EN MANTA
14:30 TARDE DE SOL - MAR - ARENA
19:00 CENA

DIA 02

07:00 DESAYUNO
08:00 TRASLADO MANTA - RUTA DEL SOL
EN RUTA: PTO. CAYO - MACHALILLA
PUERTO LOPEZ - VISITA MUSEO SALANGO
12:00 ALOJAMIENTO EN SECTOR PUERTO LOPEZ
13:00 ALMUERZO
14:00 TARDE DE SOL - MAR - ARENA
19:00 CENA

DIA 03

07:30 DESAYUNO
09:00 SALIDA A ISLA DE LA PLATA
OBSERVACIÓN DE BALLENAS
BOX LUNCH
SNORKELING - EXCURSIÓN EN LA ISLA
17:00 ARRIBO A PUERTO LOPEZ
TRASLADO A HOTEL
19:00 CENA

DIA 04

07:30 DESAYUNO
09:00 VISITA AREA RECREACIONAL LOS FRAILES
RECORRIDO PARQUE NACIONAL
MACHALILLA
13:00 ALMUERZO
14:00 SALIDA A GUAYAQUIL VIA JIPIJAPA

NUESTRA OFERTA INCLUYE:

- * TRASLADOS TERRESTRES * GUIA ACOMPAÑANTE
- * 02 NOCHES DE ALOJAMIENTO * IMPUESTOS HOTELEROS
- * ALIMENTACIÓN: 03 DESAYUNOS - 03 ALMUERZOS - 02 CENAS

NOTA IMPORTANTE: NO INCLUYE:

- * PROPINAS * BEBIDAS ALCOHOLICAS
- * GASTOS PERSONALES * ADICIONALES NO INDICADOS

Montañita, cuyo atractivo de playas y olas la hacen únicas en nuestras costas, donde podrás disfrutar de deportes náuticos, y de aventura, especialmente el surf, por lo que es reconocido por sus competencias a nivel internacional, Montañita recibe turistas americanos y europeos todos los días del año. Este es un lugar ideal para descansar y disfrutar a la vez todo en un marco de bohemia y diversión.

Seguido llegarás al Santuario del Inmaculado Corazón de María, ubicado sobre el Cerro de Olón, desde éste mirador natural tendrá una espectacular vista de las playas de Olón, Curia y San José.

Continuando el recorrido llegamos a las Playas de La Entrada, límite entre las provincias de Guayas y Manabí, internándose en la cordillera Chongón-Colonche, más conocido como los cinco cerros, de exuberante vegetación del típico bosque húmedo tropical, son los paisajes de la región. Llegamos a Ayampe con su río del mismo nombre, con sitios ideales para el descanso y, disfrutar de la naturaleza con su flora, y aves de esplendorosa belleza.

En Salango, conocerás el Museo Arqueológico y disfrutarás del delicioso cebiche de la exótica y apetecida concha de Spondylus, conocida por los antiguos habitantes de la zona como "el manjar de los dioses". Luego ingresamos al único parque nacional isleño-continental, el Parque Nacional Machalilla, con una extensión de 55000 hectáreas, posee hermosos paisajes, playas, islotes, acantilados, bahías y bosques. En dicho sector se encuentra Puerto Rico, Piqueros, Salango y Puerto López, cantón ecológico del Ecuador.

PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

SOLO CON DEPÓSITO CONFIRMA SU RESERVA Y PRECIO

CON LA GARANTIA DE SU AGENCIA MAYORISTA
ELIVELTRAVEL

LICENCIA TURÍSTICA: 01-1300 RUC: 0190170578001-002
IEPI - REG. COM. No. 118119 IEPI REG. MARCA No. 115120
ID UFTAA 9 6-3 0917 2 IATA TIDS

GUAYAQUIL: BAQUERIZO MORENO No.228 Y LUIS URDANETA
2 PISO TELFAX: 593-04-230-6106 / 111 / 116 / 118
E-MAIL: eliveltravel_gye@hotmail.com
CUENCA: GRAN COLOMBIA 10-53 Y P. AGUIRRE P. O BOX. 01-01-1247
TELFAX: 593-07-858-207 / 858-199 E-MAIL: elivel@cuencasatnet.net

SOLICITUD DE PROFORMA

Cliente: CAROL SABANDO
 Persona que compra: _____
 Dirección: PUERTO AZUL / GUAYAQUIL
 Teléfonos: 871593 Fax: _____

CODIGO	Unid.	DESCRIPCION
	1	ESCRITORIO 150X60 CON 3 CAJETAS PROMOCION # 246
	1	SILLON CONTORNO A GAS PROMOCION # 104
	2	SILLAS CRDEFITTI VISITANTE # 10X90 + 12% I.V.A.
		9 días laborables 60% a la fecha 40% entrega

OBSERVACIONES: _____

FIRMA Y NOMBRE DEL VENDEDOR: Elis Regina Tebar

Fecha: 16-02-2004

Fecha: 16 Febrero 2004

Cliente: CAZOL SABANDO.

Dirección: _____ Telf.: 431 348.

Cantidad	DETALLE	V./Unitario	V./Total
1	Estacion de T. REGATA 150 x 150. F. H.	401 ⁵⁶	
2	Silla Visita MODERNA.	63 ⁹⁹	
1	Silla OPTIMA c/b.	112 ¹³	
		641 ⁶⁷	
	20% Descuento Pago Cont.	128 ³³	
		513 ³³	
	12% IVA.	61 ⁶⁰	
		574 ⁹³	

Tiempo de Entrega: 15 dias laborales.

Forma de Pago: 70% Pabido 30% Entrega

Color: _____ Tapiz: _____

Observaciones: _____

SON: _____

ANA AYALA.
FIRMA RESPONSABLE

FIRMA CLIENTE



Artículo	Marca / Modelo	Precio	Entrada	Meses	Cuotas
Intel Pentium IV - 2.6GHz - 80GB - 256MB					
DVD - CD WRITER	Impresora HP y Regulador Voltaje				
# 736					

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CREDITO

VENDEDOR:

Enrique

PRINCIPAL: Amazonas # 721 y Veintimilla
 Teléfonos: 222 0840 - 222 0842
 SUCURSAL # 1: C. C. El Bosque Local # 27-165
 Entrada # 2 Teléfono: 244 1181



KX-FV77

Artículo	Marca / Modelo	Precio	Entrada	Meses	Cuotas
Fax	Panasonic / Contestador		Entrada ID. 77		\$17980
Teléfono	Panasonic TS 208LXW				\$6879

ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CREDITO

VENDEDOR:

Enrique

PRINCIPAL: Amazonas # 721 y Veintimilla
Teléfonos: 222 0840 - 222 0842
SUCURSAL # 1: C. C. El Bosque Local # 27-165
Entrada # 2 Teléfono: 244 1181



intel.

Microsoft TOSHIBA IBM

SYSTEM BOARD SA

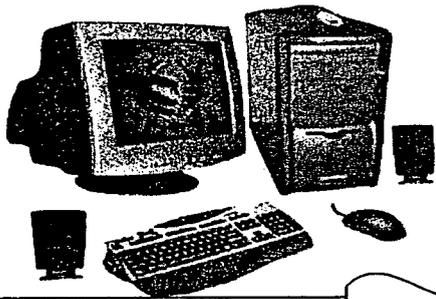
COMPAQ

CREATIVE.COM

USRobotics

MATRIZ: Centro Comercial El Bosque locales 27-123 y 27-124
Teléfonos: 2460714 - 2453359 - 2270125

E-mail: systemboard@punto.net.ec



COMBO PREMIUM

\$ 1085,28

- Motherboard Intel 865 GBF Hyper Threading
- Procesador Intel Pentium 4 de 2.80 Ghz Hyper Threading
- Disco duro de 120GB de 7200 Rpm
- Memoria Ram DDR de 512 Mb de doble canal
- Monitor Compaq multimedia 17" con parlantes incorporados
- Combo CD-Rom CD/RW DVD
- Impresora Canon 200 o Lexmark Z25, Scanner Benq o Visioner
- Floppy drive de 3.5hdd, Teclado Multimedia, Mouse óptico, micrófono, parlantes, Regulador de voltaje de 1000 VA Pro Fax
- Linux Red Hat 9

GRATIS: Cortapicos, mesa de computador, cobertores, filtro de vidrio y 1 mes de Internet

COMBO ESTUDIANTIL

MARCAS Y MODELOS A SU ELECCION SIN VARIACIÓN DE PRECIOS

- Motherboard Biostar U8668D
- Monitor de 15"
- Procesador Celeron 2.4 Ghz
- Memoria Ram DDR de 256Mb
- Disco duro de 40Gb de 7200 Rpm
- Drive de 3.5 HDD, CD Rom LG de 52X
- Teclado multimedia, Mouse óptico PS/2, micrófono, parlantes, scanner, impresora Canon 200
- Linux Red Hat 9.

GRATIS: mesa de computador, cobertores, filtro de vidrio, cortapicos y un mes de Internet

\$ 563,16

COMBO FAMILIAR

\$ 859,56

- Motherboard Intel 845
- Monitor LG, Samsung o AOC 15
- Procesador Intel Pentium 4 de 2,66 Ghz
- Memoria Ram 256Mb
- Disco duro de 80Gb de 7200 Rpm
- Combo CD-Rom CD Writer DVD Rom
- Drive de 3.5 hdd
- Mouse óptico, teclado multimedia, micrófono, parlantes,
- Impresora Canon 200, Scanner y regulador de voltaje de 1000

GRATIS: Cortapicos, filtro de vidrio, cobertores, mesa de computador y un mes de Internet

*** BIENVENIDA SU TARJETA DE CREDITO FAVORITA

***** ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN EL IVA ***



intel.

Microsoft TOSHIBA IBM

SYSTEM BOARD SA

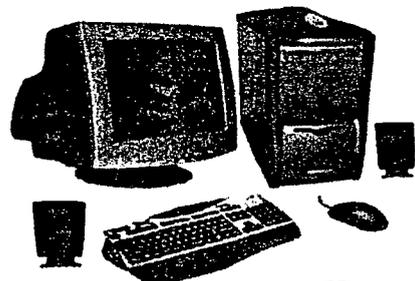
COMPAQ

CREATIVE.COM

USRobotics

MATRIZ: Centro Comercial El Bosque locales 27-123 y 27-124
Teléfonos: 2460714 - 2453359 - 2270125

E-mail: systemboard@punto.net.ec



COMBO PREMIUM

\$ 1085,28

- Motherboard Intel 865 GBF Hyper Threading
- Procesador Intel Pentium 4 de 2.80 Ghz Hyper Threading
- Disco duro de 120GB de 7200 Rpm
- Memoria Ram DDR de 512 Mb de doble canal
- Monitor Compaq multimedia 17" con parlantes incorporados
- Combo CD-Rom CD/RW DVD
- Impresora Canon 200 o Lexmark Z25
- Scanner Benq o Visioner
- Floppy drive de 3.5hdd, Teclado Multimedia, Mouse óptico, micrófono, parlantes
- Regulador de voltaje de 1000 VA Pro Fax

GRATIS: Cortapicos, mesa de computador, cobertores, filtro de vidrio y 1 mes de Internet

COMBO ESTUDIANTIL

MARCAS Y MODELOS A SU ELECCION SIN VARIACIÓN DE PRECIOS

- Motherboard Biostar U8668D
- Monitor de 15"
- Procesador Celeron 2.4 Ghz
- Memoria Ram DDR de 256Mb
- Disco duro de 40Gb de 7200 Rpm
- Drive de 3.5 HDD
- CD Rom LG de 52X
- Teclado multimedia, Mouse óptico PS/2,
- Micrófono, parlantes
- Scanner,
- impresora Canon 200

GRATIS: mesa de computador, cobertores, filtro de vidrio, cortapicos y un mes de Internet

\$ 563,16

COMBO FAMILIAR

\$ 859,56

- Motherboard Intel 845
- Monitor LG, Samsung o AOC 15
- Procesador Intel Pentium 4 de 2,66 Ghz
- Memoria Ram 256Mb
- Disco duro de 80Gb de 7200 Rpm
- Combo CD-Rom CD Writer DVD Rom
- Drive de 3.5 hdd
- Mouse óptico, teclado multimedia, micrófono, parlantes,
- Impresora Canon 200, Scanner y regulador de voltaje de 1000

GRATIS: Cortapicos, filtro de vidrio, cobertores, mesa de computador y un mes de Internet

*** BIENVENIDA SU TARJETA DE CREDITO FAVORITA

***** ESTOS PRECIOS NO INCLUYEN EL IVA ***

REPUBLICA DEL ECUADOR



**NOTARIA SEPTIMA DEL CANTON
GUAYAQUIL**

CUARTA

COPIA DE LA ESCRITURA DE

CONSTITUCION DE LA COMPANIA ANONIMA AMERICANTUR S.A.

Del Registro de Escrituras Públicas del año 19 88

Ab. Eduardo Falquez Ayala

NOTARIO

Guayaquil, enero 18 de 1988.



Quito, 18 de Febrero de 2004

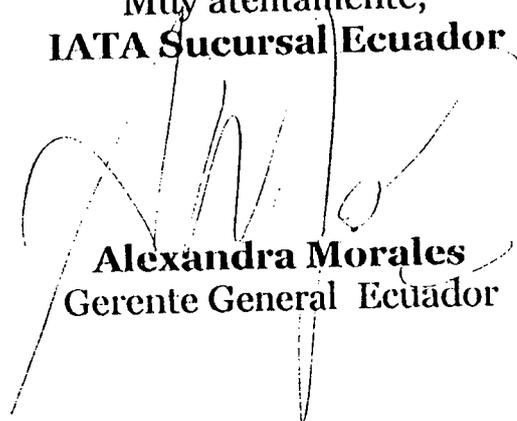
CERTIFICADO

A QUIEN INTERESE:

A petición del interesado certificamos que la Agencia de Viajes **AMERICANTUR**, con Código IATA No **79-5 3805 6** forma parte del Sistema BSP (Billing and Settlement Plan), sin mantener al momento deudas pendientes.

Particular que pongo en su conocimiento para los fines pertinentes.

Muy atentamente,
IATA Sucursal Ecuador



Alexandra Morales
Gerente General Ecuador

c.c. file

2004

La Tablita

dolarizada

CONTENIDO:

- La Reforma Tributaria.
- Tarifas del Impuesto a la Renta.
- Tarifas de Retención en la fuente.
- Tarifas del Impuesto al Valor Agregado.

¡Lo que a ud. le interesa saber!

INCLUYE:

- Otros derechos de los trabajadores.
- Cálculo del impuesto a la renta.
- Guía de porcentajes de retenciones.
- Guía retención contribuyentes especiales.
- Salario básico unificado y rol de pagos.
- Componentes salariales.

Lcdo. Gilberto Sánchez Carrión

Derechos reservados prohibida su reproducción total o parcial