



1859

UNL

Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

TÍTULO:

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una operadora turística de turismo de aventura en el cantón de Archidona, provincia de Napo”

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A
OPTAR EL GRADO DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA:

MERY DAYANA CHONGO SHIGUANGO

DIRECTOR:

ING. AUGUSTO ABENDAÑO LEGARDA MAE.

LOJA – ECUADOR

2024

Certificación



unl

Universidad
Nacional
de Loja

**Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF**

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **ABENDAÑO LEGARDA AUGUSTO FABRICIO**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA OPERADORA TURÍSTICA DE TURISMO DE AVENTURA EN EL CANTÓN DE ARCHIDONA, PROVINCIA DE NAPO**", perteneciente al estudiante **MERY DAYANA CHONGO SHIGUANGO**, con cédula de identidad N° **1500949498**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 12 de Agosto de 2024



AUGUSTO FABRICIO
ABENDAÑO LEGARDA

F)

**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**

Autoría

Yo, **Mery Dayana Chongo Shiguango**, declaro ser autor/a del presente trabajo de integración curricular o de titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mí del trabajo de integración curricular o de titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1500949498

Fecha: 9 de noviembre de 2024.

Correo electrónico: mery.chongo@unl.edu.ec

Teléfono o Celular: 0992652984

Carta de Autorización

Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular o de titulación por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo.

Yo **Mery Dayana Chongo Shiguango**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una operadora turística de turismo de aventura en el cantón de Archidona, provincia de Napo”**, como requisito para optar el título de **Licenciada en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular o de titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 9 días del mes de noviembre del dos mil veinticuatro

Firma:

Autor: Mery Dayana Chongo Shiguango

Cédula: 1500949498

Dirección: Tena, Av. Troncal Amazónica, Vía Archidona y entrada Taita Alberto.

Correo electrónico: mery.chongo@unl.edu.ec

Teléfono: 062865196

Celular: 0992652984

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del trabajo de integración curricular: Ing. Augusto Fabricio Abendaño Legarda, MAE.

Dedicatoria

Dedico el presente Trabajo de Integración Curricular a Dios, por cada día de salud y fortaleza, para superar cada obstáculo presentado en el recorrido de mi vida estudiantil, llegando así a culminarla de manera exitosa.

A mis abuelitos, Vicente Shiguango, Teresa Salazar y Antonia Grefa, quienes con su gran sabiduría y consejos me han guiado por el camino correcto y alcanzar mis objetivos, muchas gracias por guiarme y cuidarme.

A mis preciosos bebés gatunos Pelusa, Bruno, Flash, Carmenjulia, Negrita, Griseldo, Don Cheto y a mi bebé perruno Maximiliano, por acompañarme en mis desveladas durante la carrera a pesar de que querían cerrar sus ojitos para descansar, por darme alegría y enseñarme el amor incondicional, los amo eternamente.

A mis queridas hermanas, Florcita y Vianca, por impulsarme a cumplir mis sueños, por sus chistes, anécdotas, compañía y amor, que necesitaba en mis momentos de incertidumbre y estrés, por consentirme en mis momentos tristes, mil gracias.

A mi mejor amiga Mireya, por su apoyo moral y su maravillosa amistad, gracias por creer en mi potencial, por ser mi compañera en los buenos y malos tiempos, por motivarme en situaciones difíciles, por compartir risas, alegría y desafíos que superamos desde que nos conocimos en la escuelita. T.Q.

A mí, por ser perseverante, por creer en mí, por mi esfuerzo y mis ganas de superarme.

Finalmente, y de manera especial dedico este logro a mi preciosa mamita Floreana Shiguango y a mi papi Bautista Chongo, quienes han sido mi apoyo incondicional en todos los sentidos, mi inspiración, por ser el motor que me ha impulsado no solo en esta etapa estudiantil, sino a lo largo de mi existencia. Gracias por darme la oportunidad y recursos para cumplir mis metas, por su inmenso amor, me siento orgullosa de ser su hija y poder dedicarles esta victoria, nuestra victoria.

Sin más que agregar, dedico este trabajo a las personas más importantes de mi vida y para ellos mi eterno agradecimiento.

Mery Dayana Chongo Shiguango

Agradecimiento

Mi gratitud a la Carrera de Administración de Empresas, Unidad de Estudios a Distancia y en Línea y a la Universidad Nacional de Loja, que me brindaron las herramientas para mi formación académica, a sus autoridades y docentes por darme la oportunidad de adquirir conocimientos y habilidades que han enriquecido mi formación profesional. Especialmente al Ing. Augusto Fabricio Abendaño Legarda, MAE, director de mi Trabajo de Integración Curricular, quien mediante sus sapiencias, paciencia, orientación y compromiso me han ayudado a culminar mi tesis.

Finalmente, mis agradecimientos al GADM de Archidona y a los turistas que han visitado el cantón, que me han brindado información importante para la culminación de mi proyecto.

Mery Dayana Chongo Shiguango

Índice de contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos	vii
Índice de Tablas.....	viii
Índice de Figuras	x
Índice de Ilustraciones.....	x
Índice de Anexos	x
1. Título	1
2. Resumen	2
Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	5
5. Metodología	21
6. Resultados	24
7. Discusión	97
8. Conclusiones	98
9. Recomendaciones	99
10. Bibliografía	100
11. Anexos	105

Índice de Tablas

Tabla 1. Proyección de entrada de turistas. Obtenido de GADMA, Dirección de Turismo. ...	22
Tabla 2. Distribución de muestra por parroquias.	24
Tabla 3. Personas que han visitado el cantón Archidona.	24
Tabla 4. Motivo de visita de las personas al cantón Archidona.	25
Tabla 5. Forma de organización de actividades a realizar durante la visita.	25
Tabla 6. Practica de turismo de aventura.	25
Tabla 7. Paquetes turísticos adquiridos mensualmente.	26
Tabla 8. Determinación de Consumo Per cápita.	26
Tabla 9. Preferencia de actividades de turismo de aventura.	27
Tabla 10. Nivel de dificultad en actividades de aventura.	27
Tabla 11. Servicios indispensables para viaje de turismo de aventura.	28
Tabla 12. . Presupuesto promedio para un viaje de turismo de aventura.	28
Tabla 13. Disposición a adquirir un paquete turístico de turismo de aventura.	29
Tabla 14. Medio para obtener información de nuevas opciones y destinos para viajes de aventura.	29
Tabla 15. Negocios dedicados a la venta de paquetes turísticos de turismo de aventura en Archidona.	30
Tabla 16. Ventas mensuales.	30
Tabla 17. Venta mensual promedio.	30
Tabla 18. Años de operación.	31
Tabla 19. Tamaño de empresa.	31
Tabla 20. Mercado objetivo.	32
Tabla 21. Aspectos destacables.	32
Tabla 22. Principales desafíos que enfrentan las operadoras turísticas.	33
Tabla 23. Satisfacción del cliente.	33
Tabla 24. Demanda Potencial.	34
Tabla 25. Demanda Real.	34
Tabla 26. Demanda Real en Servicios.	35
Tabla 27. Demanda efectiva en servicios.	35
Tabla 28. Determinación del promedio de venta mensual de paquetes turísticos.	36
Tabla 29. Proyección anual de la oferta de paquetes turísticos de turismo de aventura.	36
Tabla 30. Demanda insatisfecha.	37
Tabla 31. Capacidad diaria instalada de equipo de rafting.	40
Tabla 32. Capacidad diaria instalada de equipo de kayaking.	40
Tabla 33. Capacidad diaria instalada de equipo de canyoning.	40
Tabla 34. Capacidad diaria instalada de equipo de hiking y trekking.	40
Tabla 35. Capacidad diaria instalada de equipo de rappel.	40
Tabla 36. Capacidad diaria instalada de equipo de tubing.	40
Tabla 37. Capacidad total diaria instalada.	40
Tabla 38. Capacidad instalada anual.	41
Tabla 39. Capacidad utilizada.	41
Tabla 40. Infraestructura de la operadora turística.	44
Tabla 41. Manual de funciones del gerente de la operadora turística.	52
Tabla 42. Manual de funciones del asesor jurídico de la operadora turística.	52
Tabla 43. Manual de funciones de la secretaria/ contadora de la operadora turística.	53

Tabla 44. Manual de funciones del guía turístico especializado.....	54
Tabla 45. Manual de funciones del Chofer de la operadora turística.....	54
Tabla 46. Manual de funciones del Conserje de la operadora turística.....	55
Tabla 47. Manual de funciones de la Recepcionista/ asesor de ventas de la operadora turística.	55
Tabla 48. Manual de funciones del guía auxiliar de la operadora turística.....	56
Tabla 49. Equipo de aventura.....	63
Tabla 50. Vehículo.....	64
Tabla 51. Equipo de cómputo.....	64
Tabla 52. Reinversión de equipo de cómputo.....	65
Tabla 53. Equipo de oficina.....	65
Tabla 54. Muebles y enseres.....	65
Tabla 55. Equipo de seguridad.....	65
Tabla 56. Resumen de activos fijos.....	66
Tabla 57. Depreciación de activos fijos.....	66
Tabla 58. Activos diferidos.....	67
Tabla 59. Rol de pago Personal de mano de obra directa.....	68
Tabla 60. Agua potable en servicios.....	69
Tabla 61. Energía eléctrica de servicio.....	69
Tabla 62. Sueldos y salarios de personal administrativo.....	69
Tabla 63. Agua potable administración.....	70
Tabla 64. Energía eléctrica administración.....	70
Tabla 65. Teléfono de la empresa/ recepción.....	70
Tabla 66. Internet.....	71
Tabla 67. Facturero electrónico.....	71
Tabla 68. Materiales de oficina.....	71
Tabla 69. Materiales de aseo.....	72
Tabla 70. Permisos de funcionamiento.....	72
Tabla 71. Arriendo.....	72
Tabla 72. Sueldo personal de ventas.....	73
Tabla 73. Mantenimiento de vehículo.....	74
Tabla 74. Publicidad y propaganda.....	74
Tabla 75. Resumen de la Inversión.....	74
Tabla 76. Financiamiento de inversión.....	76
Tabla 77. Amortización de crédito.....	77
Tabla 78. Presupuesto proyectado.....	79
Tabla 79. Costo unitario de servicio.....	81
Tabla 80. Precio de venta.....	81
Tabla 81. Ingreso de ventas.....	82
Tabla 82. Clasificación de los costos.....	83
Tabla 83. Punto equilibrio año 1.....	85
Tabla 84. Punto de equilibrio año 5.....	86
Tabla 85. Reforma tributaria año 2022.....	87
Tabla 86. Estado de pérdidas y ganancias.....	87
Tabla 87. Flujo de caja.....	89
Tabla 88. VAN.....	90

Tabla 89. TIR	91
Tabla 90. RCB.....	92
Tabla 91. PRC	92
Tabla 92. Tiempo de recuperación de capital.....	93
Tabla 93. Análisis de sensibilidad.....	94
Tabla 94. Análisis de sensibilidad menos 19% de ingresos.	96

Índice de Figuras

Figura 1. Simbología del proceso productivo	44
Figura 2. Flujograma del proceso de la operadora turística KARIONKE TOURS	45
Figura 3. Diagrama de servicio	45
Figura 4. Organigrama estructural de la Operadora turística KARIONKE TOURS	50
Figura 5. Organigrama funcional de la Operadora turística KARIONKE TOURS	51
Figura 6. Gráfica del punto de equilibrio para el año 1	85
Figura 7. Grafica del punto de equilibrio año 5	87

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Logotipo de la operadora turística.....	39
Ilustración 2. Macrolocalización de la operadora.	42
Ilustración 3. Ubicación de la operadora turística.....	43
Ilustración 4. Distribución de planta de la operadora turística.....	43

Índice de Anexos

Anexo 1. Diagrama Causa-Efecto	105
Anexo 2. Formulario para determinar la demanda.....	105
Anexo 3. Formulario para determinar la oferta.....	107

1. TÍTULO

“Proyecto de factibilidad para la implementación de una operadora turística de turismo de aventura en el cantón de Archidona, provincia de Napo”.

2. Resumen

El proyecto de factibilidad para la implementación de una “Operadora Turística de Turismo de aventura en el Cantón Archidona de la Provincia de Napo”, tiene como objetivo determinar si el proyecto es factible a través de los resultados obtenidos del estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación financiera.

Para iniciar con el estudio de factibilidad en primer lugar se realizó un estudio de mercado mediante la aplicación de 390 encuestas a personas que han visitado el cantón, determinando así una demanda potencial del %99,5, una demanda real de %92,3, demanda efectiva de 66,5% y una demanda insatisfecha de de 656577,18 turistas anuales.

El estudio técnico determinó la localización, capacidad, tamaño y la ingeniería del proyecto, la vida útil del proyecto será de cinco años. Mediante el estudio organizacional y legal se determinó el tipo de empresa, lineamientos jurídicos, conjuntamente para que la empresa se administre de manera correcta en cuanto a las funciones y roles se realizó un organigrama estructural, organigrama funcional y un manual de funciones en el cual se especifican las actividades a realizar para cada trabajador. En el estudio financiero se determinó el monto de \$39.098,20 de inversión inicial para llevar a cabo el proyecto, \$39.098,20, el 40% con capital propio y el 60% restante será financiado mediante la institución financiera Banco del Austro.

Finalmente se realizó la evaluación financiera del proyecto, estableciendo el Valor Actual Neto (VAN), se fija \$160.152,53; la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 69,30%; la Relación Beneficio/Costo (RBC) de \$1,86, el Periodo de Recuperación del Capital (PRC) será de un tiempo de 9 meses y 28 días, por último, el Análisis de Sensibilidad expuso que el proyecto no es sensible al aumento de costos es de 0,54% y a la disminución de ingresos es de 0,8158%.

Se concluye, en concordancia con los resultados obtenidos a través los indicadores financieros que si es factible implementar el proyecto.

Palabras clave: Factibilidad, Inversión, Demanda, Oferta, Evaluación financiera.

Abstract

The feasibility project for the implementation of an "Adventure Tourism Tour Operator in the Archidona Canton of Napo Province", aims to determine if the project is feasible through the results obtained from the market study, technical study, financial study and financial evaluation.

To begin with the feasibility study, a market study was conducted by applying 390 surveys to people who have visited the canton, determining a potential demand of 99.5%, a real demand of 92.3%, effective demand of 66.5%, and an unsatisfied demand of 6,655,777.18 tourists per year.

The technical study determined the location, capacity, size, and engineering of the project; the useful life of the project will be five years. The organizational and legal study determined the type of company, legal guidelines, and a structural organization chart, functional organization chart, and a manual of functions specifying the activities to be performed by each employee. The financial study determined an initial investment of \$39,098.20 to carry out the project, \$39,098.20, 40% of which will be equity capital and the remaining 60% will be financed through the financial institution Banco del Austro.

Finally, the financial evaluation of the project was carried out, establishing the Actua Value of the project.

Key words: Feasibility, Investment, Demand, Supply, Financial evaluation.

3. Introducción

Un proyecto de factibilidad es un estudio que se realiza antes de iniciar un proyecto para determinar la viabilidad y factibilidad del mismo desde las diversas perspectivas como el organizacional, financiero, técnico, legal y ambiental, con el objetivo de tomar decisiones informadas reduciendo el riesgo y asegurando el éxito de su implementación.

El Trabajo Integración Curricular denominado “Proyecto de Factibilidad para la implementación de una Operadora Turística de Turismo de Aventura” busca aportar a la comunidad local y el desarrollo turístico de la zona, promoviendo y promocionando los atractivos turísticos del cantón preservando la cultura, el patrimonio y los recursos naturales e impulsar el turismo de aventura.

El Trabajo de Integración Curricular cuenta con una estructura conforme lo establecido en el artículo 229 del Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja: **Título** es la denominación que identifica el tema; **Resumen** presentado en español y traducido al inglés, el cual representa de manera concisa los objetivos alcanzados; **Introducción** describe la importancia, el aporte y la estructura; **Marco Teórico** contenido teórico base para el desarrollo del trabajo; **Metodología**, detalla los métodos y técnicas utilizadas para el desarrollo de Trabajo de Integración Curricular; **Resultados** refiere los resultados de todos los estudios realizados, como lo son el estudio de mercado, técnico, organizacional y económico financiero, finalmente la evaluación financiera; **Discusión** se analiza la situación actual de los resultados obtenidos; **Conclusiones**, se reflejan en función de los objetivos establecidos; **Recomendaciones**, son sugerencias en base a las conclusiones. **Bibliografía**, detallada todas las fuentes de información que se utilizaron para el desarrollo del Trabajo de Integración Curricular; y por último los **Anexos** que muestran instrumentos que complementan y respaldan la información del Trabajo de Integración Curricular.

4. Marco Teórico

1. Definiciones

Operadora Turística de turismo de aventura

“En turismo los operadores del mercado son aquellas empresas y organismos que participan en la actividad turística, generalmente en calidad de intermediarios entre el consumidor final (el turista, la demanda turística) y el producto turístico”. (Martín & Palomeque, 2002).

La operación turística se define como “las diferentes formas de organización de viajes y visitas a través de modalidades tales como: turismo cultural, turismo de aventura, ecoturismo, turismo rural, turismo educativo y otros tipos de actividades o modalidades aceptadas por el MINTUR”. (MINISTERIO DE TURISMO, 2004)

Turismo de aventura

De acuerdo a la OMT:

El turismo de aventura es un tipo de turismo que normalmente tiene lugar en destinos con características geográficas y paisajes específicos y tiende a asociarse con una actividad física, el intercambio cultural, la interacción y la cercanía con la naturaleza. Esta experiencia puede implicar algún tipo de riesgo real o percibido y puede requerir un esfuerzo físico y/o mental significativo. (ONU TURISMO, s/f)

Proyecto de Factibilidad

Un proyecto de factibilidad es un estudio detallado que se realiza para evaluar la viabilidad y la conveniencia de llevar a cabo una iniciativa o emprendimiento. Este tipo de proyecto tiene como objetivo principal determinar si la idea propuesta es factible desde diferentes perspectivas, como la técnica, la económica, la financiera, la legal y la operativa.

Componentes de un estudio de factibilidad

Los elementos de este análisis amplían la investigación a través de los análisis de mercado técnico y financiero, los cuales constituyen el fundamento sobre el cual los inversionistas se apoyan para tomar una decisión.

Estudio de mercado

El estudio de mercado “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización”. (Kotler y otros, 2004, pág. 98)

Consumidor

Un consumidor es una persona o entidad que adquiere bienes o servicios para su uso personal, familiar o empresarial. En el contexto del mercado, los consumidores son aquellos que compran productos o contratan servicios para satisfacer sus necesidades y deseos. Estas decisiones de compra pueden estar influenciadas por diversos factores, como el precio, la calidad, la disponibilidad, la publicidad, las tendencias del mercado y las preferencias individuales.

Demanda

“La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período de tiempo, en un entorno definido de marketing y bajo un programa específico de marketing”. (Kotler & Keller, Marketing management, 2006, pág. 127)

- ✓ ***Demanda potencial:*** Se refiere al nivel máximo de ventas que una empresa podría alcanzar en un mercado determinado si lograra una participación plena en el mismo. Representa la suma de la demanda actual y la demanda latente, es decir un requisito que existe, pero no se cumple.
- ✓ ***Demanda real:*** Es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos y pueden comprar a precios actuales y en un momento determinado.
- ✓ ***Demanda efectiva:*** Se refiere a la parte de la demanda real que se vuelve en una compra efectiva. Es decir, es la demanda que se convierte en ventas reales para las empresas.
- ✓ ***Demanda insatisfecha:*** Representa la cantidad de bienes o servicios que los consumidores desean adquirir, pero que no logran obtener debido a diversos factores, como la escasez de oferta, precios inaccesibles o falta de disponibilidad en el mercado.

Población

Se define población como “un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. (Arias, 2012, pág. 81)

Muestra

Es “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”. (Arias, 2012, pág. 83)

Oferta

"La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos". (Thompson, 2006)

Ley de la Oferta y la Demanda

La ley de demanda establece que un precio más alto ocasiona una disminución de la cantidad demandada, y que un precio más bajo ocasiona un aumento de la cantidad demandada.

Plan de comercialización

“La comercialización es identificar las necesidades del cliente y satisfacerlas mejor que sus competidores para obtener una ganancia”. (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)

El proceso de comercialización implica cuatro puntos importantes: ¿cuándo? (tiempo), ¿dónde? (estrategia geográfica), ¿a quién? (prospecto de mercado meta) y ¿cómo? (estrategia introductoria del mercado). (Kotler, 1995, pág. 43)

“La Matriz de Comercialización que incluye las siete "P" que le ayudan a responder ante las necesidades de sus clientes de tal forma que distingan su negocio de los demás.” Según la Organización Internacional del Trabajo, 2016:

- ✓ “Producto se refiere a bienes o servicios que se les ofrece a los clientes. Es el elemento central para satisfacer sus necesidades.” (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)
- ✓ “Precio se refiere al proceso de fijar el precio de su producto permitiéndole una ganancia, pero lo suficientemente asequible para que sus clientes estén dispuestos

- a pagar la cantidad solicitada.” (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)
- ✓ “Promoción consiste en informar a sus clientes sobre su producto y atraerlos para que lo adquieran.” (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)
 - ✓ “Plaza denota la manera en que los bienes o servicios llegarán hasta los clientes.” (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)
 - ✓ “Personas indica el personal clave que recluta y entrena haciendo que su negocio sea diferente y se destaque de entre la competencia.” (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)
 - ✓ “Proceso es la manera en que se organiza el trabajo para que pueda ofrecer su producto a los clientes. Los procesos claros y bien organizados garantizan que sus bienes y servicios cumplan con ciertas normas de calidad y sean entregadas de manera conveniente a los clientes.” (Organización Internacional del Trabajo, 2016, pág. 3)

Estudio técnico

Según, Marcial Córdoba:

“El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio”. (pág. 106)

“El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”. (Baca Urbina, 2010, pág. 7)

Localización

De acuerdo con Sapag & Sapag, 2008:

El análisis de la ubicación del proyecto puede realizarse con distintos grados de profundidad, que dependen del carácter de factibilidad, prefactibilidad o perfil del estudio. Independientemente de ello, es necesario realizar dos etapas: la selección de una macrolocalización y, dentro de ésta, la de la microlocalización definitiva. Muchas

veces se considera que en el estudio de prefactibilidad sólo es necesario definir una macrozona, pero no hay una regla al respecto. (Sapag & Sapag, 2008, pág. 203)

- ✓ **Macro localización:** La macro localización se refiere a la evaluación del lugar que brinda las condiciones ideales para la puesta en marcha de un proyecto, ya sea a nivel nacional o en entornos urbanos y rurales dentro de una región específica. Esto incluye considerar factores como la proximidad a los consumidores o usuarios, la disponibilidad de materias primas y otros insumos, las vías de comunicación y transporte, la infraestructura de servicios públicos, las políticas y programas de desarrollo, normativas específicas, tendencias regionales de crecimiento, las condiciones climáticas, ambientales y del suelo, y el interés de las fuerzas sociales y comunitarias.
- ✓ **Micro localización:** “Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.” (Jerouchalmi y otros, 2003). Considerando que, al hacerlo, se tiene en cuenta la medio y los costos de los recursos, incluida la mano de obra, las materias primas y los servicios de comunicación. También deben tenerse en cuenta otros factores como la ubicación de la competencia, las limitaciones técnicas y los aspectos medioambientales. Además, es sustancial evaluar los costos de transporte de insumos y productos.

Tamaño óptimo del proyecto

El tamaño óptimo del proyecto es aquel que minimiza los costos totales, tomando en cuenta los costos fijos, así como los variables. Otros enfoques pueden considerar maximizar el retorno de la inversión u optimizar el uso de los recursos disponibles. En general, sin embargo, se refiere al nivel de producción o al área de actividad que maximiza la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

Capacidad instalada

Al respecto, Klein (1960) define a la capacidad instalada como “el punto sobre la función de producción en el cual se utilizan plenamente los insumos”.

Capacidad utilizada

La capacidad utilizada se refiere a la capacidad total que está siendo aprovechada para producir bienes o servicios en un período determinado.

Distribución de planta

Antes de clasificar la distribución de las plantas, es fundamental comprender el concepto de producción. En este sentido, la producción se define como el resultado derivado de la interacción entre un grupo de personas, materiales y maquinaria, que operan bajo algún tipo de dirección. Los trabajadores manipulan los materiales con la asistencia de la maquinaria (Muther, 1970, pág. 23).

Principios de la distribución en planta según R. Muther

- Principio de la integración de conjunto: La mejor distribución es la que integra a los hombres, los materiales, la maquinaria, las actividades auxiliares, así como cualquier otro factor, de modo que resulte el compromiso mejor entre todas estas partes. (Muther, 1970, pág. 19)
- Principio de la mínima distancia recorrida: A igualdad de condiciones, es siempre mejor la Distribución que permite que la distancia a recorrer por el material entre operaciones sea la más corta. (Muther, 1970, pág. 19)
- Principio de la circulación o flujo de materiales: En igualdad de condiciones, es mejor aquella Distribución que ordene las áreas de trabajo de modo que cada operación o proceso esté en el mismo orden o secuencia en que se transforman, tratan o montan los materiales. (Muther, 1970, pág. 20)
- Principio del espacio cúbico: La economía se obtiene utilizando de un modo efectivo todo el espacio disponible, tanto en vertical como en horizontal. (Muther, 1970, pág. 20)
- Principio de la satisfacción y de la seguridad: A igualdad de condiciones, será siempre más efectiva la Distribución que haga el trabajo más satisfactorio y seguro para los productores. (Muther, 1970, pág. 20)
- Principio de la flexibilidad: A igualdad de condiciones, siempre será más efectiva la distribución que pueda ser ajustada o reordenada, con menos costo o inconvenientes. (Muther, 1970, pág. 21)

Ingeniería del proyecto

“El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado.” (Sapag & Sapag, 2008, pág. 144)

La ingeniería de proyecto abarca tanto conocimientos analíticos como técnicos enfocados en la planificación y logística del proceso productivo. Lo cual suministra la información esencial para establecer los requisitos físicos del proyecto, como también la elaboración de presupuestos y flujos de caja; tomando en cuenta el tamaño del proyecto, la capacidad de producción y el costo de la inversión.

Proceso de producción

En cuanto al significado del proceso de producción, se considera que es “un conjunto de actividades mediante las cuales uno o varios factores productivos se transforman en productos”. (Zaldivar y otros, 2021).

En un proyecto, el proceso de producción involucra una planificación detallada, la adquisición de recursos, la implementación de procesos, el control de calidad, la gestión logística, la gestión de riesgos y la documentación del progreso. Todo esto con el fin de entregar los productos, servicios o resultados requeridos por el proyecto, cumpliendo con estándares de calidad y respetando plazos y presupuestos establecidos.

Diagrama del proceso

“Según la American Society of Mechanical Engineers, el diagrama de proceso es una representación gráfica de los acontecimientos que se producen durante una serie de acciones u operaciones y de la información concerniente a los mismos”. (Yepes, 2021)

Para representar y permitir el análisis del proceso de producción según el libro Evaluación de Proyectos, existen varios métodos o técnicas:

- Diagrama de Bloques.
- Diagrama de flujo de proceso.
- Cursograma analítico.
- Diagrama de hilos.
- Diagrama de recorrido.
- Iconograma.
- Diagrama sinóptico. (Baca Urbina, 2010, págs. 90-93)

Estudio administrativo

Un estudio administrativo es un análisis detallado de las operaciones y procesos dentro de una organización con el fin de identificar áreas de mejora, optimizar la eficiencia y garantizar un funcionamiento efectivo. Este tipo de estudio abarca aspectos como la estructura organizativa, los sistemas de información, los procedimientos operativos, la gestión del talento humano, la asignación de recursos y otros elementos relacionados con la administración y operación de la empresa.

El objetivo principal del estudio administrativo es evaluar cómo se están llevando a cabo las actividades dentro de la organización y proponer recomendaciones para optimizar el desempeño. Esto puede incluir sugerencias para mejorar la comunicación interna, simplificar procesos, reorganizar departamentos o equipos de trabajo, implementar tecnologías que faciliten las tareas, entre otros aspectos.

Estructura legal

La estructura legal es el régimen o la identidad jurídica a través de la cual el negocio formaliza sus actividades empresariales ante la autoridad gubernamental. Según la estructura legal que se adopte, una empresa puede funcionar como persona natural o persona jurídica. (González y otros, 2022, pág. 7)

Se considera la normativa legal nacional y local vigente relacionada con el proyecto.

Organigrama

“Es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa, sus relaciones, sus niveles de jerarquía y los principales funcionales que se desarrollan”. (Gomez Ceja, 1994, pág. 229).

Tipos de organigrama

Según (Gomez Ceja, 1994, págs. 231-232) los organigramas se clasifican por su:

- Amplitud y complejidad de la empresa
 - ✓ Organigramas maestros.
 - ✓ Organigramas complementarios.
- Forma de presentación:
 - ✓ Organigramas verticales.

- ✓ Organigramas horizontales.
- ✓ Organigramas circulares.

Manual de funciones

Según George Terry un manual es “un registro inscrito de información e instrucciones que conciernen al empleado y pueden ser utilizados para orientar los esfuerzos de un empleado en una empresa”. (Martinez, s/f)

Función de los manuales

Tener un Manual de Procedimientos trae beneficios tanto a la institución o unidad administrativa como al empleado, ya que les permite cumplir con sus objetivos de manera más eficiente y contribuir a los objetivos generales de la institución. Algunas de las ventajas de contar con un manual de este tipo incluyen: fundamentar los procedimientos bajo un marco jurídico-administrativo establecido, unificar criterios en la elaboración de actividades, estandarizar métodos de trabajo, facilitar el desarrollo eficiente de actividades, delimitar funciones y responsabilidades del personal, servir como documentos de consulta permanente para la mejora continua, establecer controles administrativos, facilitar la toma de decisiones, evitar consultas continuas a áreas normativas, eliminar confusiones e incertidumbres, y servir como base para el adiestramiento y capacitación del personal nuevo.

Descripción de puesto

“Chruden & Sherman J. (1993) se refieren a la Descripción de Puestos poner por escrito cuáles son los deberes y responsabilidades de un cargo. Las especificaciones del mismo son las características del individuo que habrá de cumplir con estos deberes y responsabilidades”. (Colecciones digitales UDLAP, s/f)

Una descripción de puesto es un documento que define las responsabilidades, deberes, responsabilidades, habilidades requeridas, relaciones laborales y otros aspectos relacionados asociados con un puesto específico en una organización. Es primordial aportar claridad tanto a los empleados como a los empleadores. La descripción del puesto establece expectativas claras para el desempeño del empleado. Para los empleadores, ayuda a estructurar y organizar el trabajo, facilita la evaluación de los resultados del trabajo, ayuda en el reclutamiento y selección de empleados adecuados y es la base para preparar planes de capacitación y desarrollo

profesional. En resumen, una descripción del puesto es necesaria para crear un ambiente de trabajo claro y consistente.

Estudio financiero

Hernández (2005), define “el análisis financiero como una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos”.

Activos fijos

“El activo no corriente o activo fijo de una empresa está formado por todos los activos de la sociedad que no se hacen efectivos en un periodo superior a un año. Es una parte del activo, dentro del balance de situación de una empresa”. (Sevilla Arias, 2016)

Los activos fijos son clasificados de la siguiente manera:

- “Inversiones financieras a largo plazo: Por ejemplo, la adquisición de valores de renta fija a largo plazo, acciones y aportes de capital.” (Llorente, s/f)
- “Elementos del inmovilizado: Comprende los bienes inmuebles, bienes muebles y útiles, equipos, máquinas, terrenos, intangibles, etc. Los inmuebles forman el activo no corriente excepto si es una empresa inmobiliaria, que se dedica a comprar y vender inmuebles. En ese caso, serían activo corriente.” (Llorente, s/f)
- “Activos intangibles: Son aquellos que no se pueden cuantificar físicamente pero que producen o pueden producir beneficios para la empresa. Por ejemplo, los derechos de uso de la propiedad industrial o intelectual, o una patente.” (Llorente, s/f)

Capital trabajo

El capital de trabajo comprende los “recursos que permiten a las organizaciones mantener el giro habitual de su negocio de manera eficiente y eficaz; este capital está integrado por cuentas principalmente de corto plazo o también conocidas como cuentas de activo corriente o circulante”. (López Calderón y otros, 2011).

Financiamiento

“El financiamiento o financiación es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto, negocio o emprendimiento específico, mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para el mismo”. (Equipo editorial, Etecé, s/f)

Análisis de costos

“Costo es el efectivo o un valor equivalente de efectivo sacrificado por productos y servicios que se espera que aporten un beneficio presente o futuro a una organización”. (Hansen & Mowen, 2007).

Depreciación

“Depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil”. (NIC 16, 1982, pág. 2)

Amortización

“Las amortizaciones es la pérdida del valor de los activos o pasivos con el paso del tiempo. Esta pérdida, que se debe reflejar en la contabilidad, debe tener en cuenta cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor”. (Debitoor, s.f.)

“A diferencia de la depreciación, la amortización se suele pagar en cuotas constantes, lo que significa que se pagará la misma cantidad cada mes o año hasta que se pague la deuda”. (IG, s.f.)

Remuneración

“Es el valor pagado mensualmente por el establecimiento o empleador, a sus empleados u obreros. Incluye valores mensuales de: sueldo o salario básico (antes de deducir impuestos y descuentos varios), horas extras, comisiones, bonos de producción, subsidios, transporte, entre otros.” (INEC, s/f)

Presupuesto proyectado

El presupuesto proyectado es una estimación financiera que una empresa realiza para prever sus ingresos, gastos y resultados financieros futuros. Este tipo de presupuesto se basa en proyecciones y previsiones sobre el desempeño financiero de la empresa en un período determinado, generalmente a corto, mediano o largo plazo.

Ingresos

Los ingresos son los flujos de dinero que una empresa recibe como resultado de sus actividades comerciales. Estos ingresos pueden provenir de la venta de bienes o servicios, intereses ganados, dividendos recibidos, alquileres, entre otros. Los ingresos también pueden clasificarse en diferentes categorías, como ingresos operativos, ingresos no operativos, entre otros.

Gastos

Los gastos se refieren a los desembolsos de dinero realizados por una empresa para pagar bienes, servicios, salarios, impuestos, intereses, y cualquier otro costo relacionado con la operación o funcionamiento de la empresa. Los gastos pueden clasificarse en diferentes categorías, como gastos operativos, gastos financieros, gastos de capital, entre otros.

Estado de pérdidas y ganancias

“El resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias es la diferencia entre el flujo de ingresos y gastos de la empresa durante un ejercicio. Es decir, sirve para informarnos sobre cuánto se ha vendido y sobre los recursos que se han tenido que gastar para obtener esos resultados. En función de ello, una empresa sabrá si ha generado riqueza o no”. (Riveros, 2023)

Punto de equilibrio

“El punto de equilibrio es un concepto clave en el ámbito de la contabilidad y las finanzas, que se refiere al nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, donde no hay ni pérdidas ni ganancias.” (Trader Academy, s/f)

En otras palabras, es el punto en el que una empresa no obtiene ni beneficios ni pérdidas.

Calcular el punto de equilibrio es importante para las empresas, ya que les permite determinar cuántas unidades deben vender o cuál debe ser el nivel de ingresos necesarios para cubrir todos sus costos fijos y variables. (Trader Academy, s/f). Conocer este punto les brinda a los empresarios información valiosa sobre la viabilidad de su negocio, la fijación de precios, la planificación financiera y la toma de decisiones estratégicas.

Evaluación Financiera

La evaluación financiera es el proceso de análisis y valoración de la situación financiera de una empresa, proyecto o inversión.

Flujo de caja

El flujo de caja, también conocido como flujo de efectivo, es un concepto contable que se refiere a los movimientos de dinero de una empresa, ya sean estos de entrada o de salida, en un período de tiempo específico. Este es uno de los indicadores más útiles a la hora de medir la salud financiera de una empresa, ya que muestra la capacidad de esta misma para generar suficiente efectivo con el que cubrir sus obligaciones económicas. (Qonto, 2024). Si el flujo resulta positivo quiere decir que hay superávit; si caso contrario resulta negativo habrá una escasez de liquidez.

El flujo de caja está compuesto por otros tres tipos diferentes de flujos:

- Flujo de caja operativo.
- Flujo de caja de inversión.
- Flujo de caja financiero. (Qonto, 2024)

Valor Actual Neto (VAN)

“El VAN mide la deseabilidad de un proyecto en términos absolutos, calcula la cantidad total en que ha aumentado el capital como consecuencia del proyecto”, (Pascal, 2007).

“El valor actual neto (VAN), también conocido como valor presente neto (VPN), mide el resultado de descontar la inversión de un proyecto al valor actual o presente del flujo de caja neto que tendrá. Si el resultado es positivo es porque existe una ganancia y, por tanto, el proyecto es rentable”. (CreceNegocios, 2023)

Fórmula para calcular el VAN de acuerdo con Velayos, s.f.:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

F_t: son los flujos de dinero en cada periodo t

I₀: es la inversión realiza en el momento inicial (t = 0)

n: es el número de periodos de tiempo

k: es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

Velayos, también menciona que el VAN sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son efectuables y, en segundo lugar,

ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión van a ser los siguientes:

- $VAN > 0$: El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.
- $VAN = 0$: El proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.
- $VAN < 0$: El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado. (Velayos, 2014)

Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión y se mide en porcentaje sobre la inversión realizada”. (Sevilla, 2014)

Con respecto a la TIR. “Es conveniente realizar la inversión cuando la tasa de interés es menor que la tasa interna de retorno, o sea, cuando el uso del capital en inversiones alternativas rinde menos que el capital invertido en el proyecto”. (Fontaine, 2008).

Para el cálculo del TIR Ramírez menciona la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

En donde:

F_n : es el flujo de caja en el periodo n .

n : es el número de períodos.

I : es el valor de la inversión inicial.

Y sus resultados se interpretan de la siguiente manera identificando “ r ” como el costo de oportunidad.

- Si la TIR es $< r$ se determina que el proyecto debe ser rechazado.
- Si la TIR es $> r$ entonces el proyecto será viable y puede ser aprobado.
- En el caso de que la TIR = 0, el proyecto en principio debe ser rechazado. Es cierto, que desde el punto de vista estratégico puro, se podría decidir

invertir, pero a nivel financiero no compensa asumir dicho riesgo.
(Ramírez P. , s.f.)

Análisis de sensibilidad

Según Lira, 2020.

Esta técnica busca determinar el impacto que tiene sobre la rentabilidad del proyecto (medido por el VPN o la TIR) la modificación de una o más de las variables utilizadas para elaborar las proyecciones. En inglés se les conoce como “What if analysis”. (El Análisis de Sensibilidad en Proyectos, 2020)

El análisis de sensibilidad se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{Nueva TIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{Diferencias TIR} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencias TIR}}{\text{TIR Proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

Criterios de decisión:

- Si $S > 1$, proyecto sensible.
- Si $S < 1$, proyecto no sensible.
- Si $S = 1$, indiferente. (Pasaca Mora, s.f.)

Relación costo beneficio

La relación costo-beneficio es un análisis usado para la evaluación de proyectos o decisiones de inversión, mediante el cual se realiza una comparación entre los costos incurridos con los beneficios obtenidos. Esto es fundamental para determinar si un proyecto o una inversión es económicamente viable. El proyecto es viable si los beneficios superan los costos, pero si la relación es negativa, puede no ser rentable.

Fórmula para calcular RBC

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} \right)$$

- B/C mayor a 1: quiere decir que los ingresos son superiores a los costos, por lo que el proyecto es rentable.
- B/C igual a 1: significa que no hay ni ganancias ni pérdidas, ya que uno absorbe al otro, así el proyecto no es viable.
- B/C menor a 1: indica que los costos sobrepasan a los beneficios por lo que el proyecto no es rentable. (Rodríguez, 2023)

Período de recuperación del capital

Se refiere al período de tiempo antes de que el costo inicial de la inversión sea cubierto por los flujos de efectivo esperados. Es una medida utilizada en el análisis de inversiones para determinar el tiempo necesario para recuperar el costo inicial de una inversión. En otras palabras, representa el tiempo necesario para pagar la inversión inicial a través de los flujos de efectivo generados por el proyecto o inversión.

El cálculo de Período de recuperación del capital de acuerdo con Instituto Tecnológico de Sonora, se obtiene con la siguiente fórmula:

$$PRC = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión. (Instituto Tecnológico de Sonora)

5. Metodología

Los métodos utilizados en el estudio de mercado para el turismo de aventura son las técnicas y procedimientos específicos que se emplean para recopilar, analizar e interpretar la información relevante sobre el mercado objetivo.

Técnicas y procedimientos específicos

– **Investigación de Mercado:**

- Realizar encuestas a potenciales clientes para comprender sus preferencias, necesidades y expectativas en cuanto a servicios turísticos de aventura.
- Analizar la competencia para identificar fortalezas, debilidades y oportunidades en el mercado.
- Entrevistar a expertos en turismo y operadores locales para obtener información sobre tendencias del mercado y posibles alianzas estratégicas.

– **Investigación de Campo:**

- Visitar el lugar donde se planea instaurar la operadora turística para evaluar la accesibilidad, recursos naturales disponibles y posibles riesgos.
- Observación directa del comportamiento de los turistas en la zona y sus preferencias relacionadas con el turismo de aventura.

– **Análisis Documental:**

- Revisión de los informes turísticos anteriores, estudios de mercado, datos estadísticos sobre el turismo en el cantón y las regulaciones gubernamentales concernientes a la actividad turística.
- Consulta de documentos financieros y económicos que puedan influir en la viabilidad del proyecto.

– **Entrevistas y Focus Groups:**

- Realización de entrevistas en profundidad con las partes interesadas clave como autoridades locales, asociaciones turísticas y posibles socios comerciales.

- Organización de focus groups con potenciales clientes para explorar sus percepciones y opiniones sobre los servicios turísticos que se planean ofrecer.

Determinar la población y muestra para la demanda

Tomando en cuenta el concepto de demanda antes mencionado, para realizar la investigación sobre la demanda turística y sus características se aplicarán encuestas y para ello es pertinente determinar el tamaño de la muestra considerando una población finita, dado que el universo seleccionado no supera el número de 100.000 unidades, según el registro de la Dirección de Turismo del GAD Municipal de Archidona (2021) en la Proyección de turistas nacionales y extranjeros la demanda, proyecta los siguientes resultados hasta el año 2025:

Tabla 1. Proyección de entrada de turistas. Obtenido de GADMA, Dirección de Turismo.

Año	Turistas Nacionales	Turistas Extranjeros	Total Turistas
2021	23.798	3.628	27.425
2022	27.251	3.784	31.034
2023	31.205	3.946	35.151
2024	35.733	4.116	39.849
2025	40.918	4.293	45.210

Muestra para la demanda

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{(N - 1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}$$

En dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = 39849 turistas total 2024

Z = Nivel de confiabilidad (1,96)

e = margen de error 5% (0,05)

p = Es la proporción que esperamos encontrar. Como regla general, usaremos p=50% si no tengo ninguna información sobre el valor que espero encontrar. (p= 0.5)

$$n = \frac{39849 \cdot 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot (1 - 0.5)}{(39849 - 1) \cdot 0.05^2 + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot (1 - 0.5)}$$

$$n = \frac{39849 \cdot 3.8416 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{39848 \cdot 0.0025 + 3.8416 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{38270.9796}{99.62 + 0.9604}$$

$$n = \frac{38270.9796}{100.5804}$$

$$n = 380$$

Determinar la población y muestra para la oferta

En el cantón Archidona según el MINTUR en el registro del catastro turístico de establecimientos a nivel nacional en todas las actividades turísticas. En el cantón hay 3 Operadores turísticos registrados al año 2024.

Fórmula

$$n = \frac{N}{1 + N(e^2)}$$

Simbología

n = Tamaño de la Muestra

e = Error experimental (5%)

N = Población Total

$$n = \frac{N}{(1 + N(e^2))}$$

$$n = \frac{3}{(1 + 3(0.05^2))}$$

$$n = \frac{3}{(1 + 3(0.05^2))}$$

$$n = 2.97$$

Tabla 2. Distribución de muestra por parroquias.

Distribución de muestra por parroquias			
Parroquia	% de Participación	Encuestas a operadoras	Nombre Comercial
Archidona	33.33%	1	Sinchi Inti Compañía de Turismo CIA Ltda Canyon Explorer Tours
Cotundo	66.66%	2	Kayak Ecuador
Total	100%	3	

6. RESULTADOS

ENCUESTA PARA LA DEMANDA

Pregunta 1. ¿Ha visitado usted el Cantón Archidona ubicado en la provincia del Napo, Ecuador?

En la Tabla 3, se detalla la cantidad de personas que han visitado el cantón Archidona.

Tabla 3. Personas que han visitado el cantón Archidona.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	378	99,5%
NO	2	0,5%
TOTAL	380	100%

Demanda potencial constituye el 99,5% de personas que visitaron el cantón Archidona.

Pregunta 2. ¿Cuál fue el motivo por el que visitó el cantón Archidona?

En la Tabla 4, se detalla los motivos por los cuales las personas han visitado el cantón Archidona.

Tabla 4. Motivo de visita de las personas al cantón Archidona.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Turismo	349	92,3%
Visita a familia y amigos	17	4,5%
Negocios/trabajo	8	2,1%
De paso	4	1,1%
TOTAL	378	100%

Demanda real constituye el 92,3% de personas que visitaron el cantón Archidona, por motivos de turismo.

Pregunta 3. ¿Cómo organiza las actividades a realizar durante su visita?

En la Tabla 5, se presenta la manera en que los visitantes organizan las actividades a realizar durante su visita al cantón Archidona.

Tabla 5. Forma de organización de actividades a realizar durante la visita.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por cuenta propia	81	23,2%
A través de un operador turístico	249	71,3%
Por medio de redes sociales	19	5,4%
TOTAL	349	100%

El 71,3% de los encuestados organizan las actividades a realizar durante su visita a través de un operador turístico, el 23,2% lo hace por cuenta propia y el 5,4% organiza sus actividades por medio de redes sociales.

Pregunta 4. ¿Practica usted el turismo de aventura?

En la Tabla 6, se muestra si los visitantes al cantón Archidona realizan la práctica de turismo de aventura.

Tabla 6. Practica de turismo de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	239	96%
NO	10	4%

TOTAL	249	100%
--------------	-----	------

El 96% de los encuestados practican el turismo de aventura mientras que el 4% no lo hace.

Pregunta 5. ¿Cuántas veces al mes adquiere paquetes de turismo de aventura?

En la tabla 7, se detalla cuantos paquetes turísticos de turismo de aventura adquieren los visitantes de forma mensual, durante su visita al cantón Archidona.

Tabla 7. Paquetes turísticos adquiridos mensualmente.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2	186	77,8%
3	49	20,5%
4	4	1,7%
TOTAL	239	100%

Consumo Per cápita de la adquisición de paquetes turísticos de turismo de aventura. Se aplicó la siguiente fórmula:

$$x = \frac{Ef \cdot xm}{N}$$

Dónde:

X= Consumo promedio mensual.

f= Frecuencia.

Xm= Punto medio.

N= Universo.

E=margen de error

En la Tabla 8, usted encontrará el Consumo Per cápita por visitante al cantón Archidona.

Tabla 8. Determinación de Consumo Per cápita.

VARIABLE	FRECUENCIA	Xm	F*M
2	186	2	372
3	49	3	147
4	4	4	16
TOTAL	239		535

El consumo per cápita se determinó dividiendo 535 que es la cantidad de los paquetes turísticos de turismo de aventura para los 239 visitantes que lo adquieren, dando un promedio de 2.23 paquetes turísticos por mes. Esta cantidad de paquetes multiplicada por los doce meses que tiene el año, da el siguiente resultado: $2.23 \times 12 = 27$ **paquetes turísticos anuales de consumo per cápita.**

Pregunta 6. ¿Cuál es su actividad favorita del turismo de aventura?

En la Tabla 9, se detalla la actividad de turismo de aventura favorita a realizar por los visitantes al cantón Archidona.

Tabla 9. Preferencia de actividades de turismo de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Trekking	16	6,7%
Canyoning	57	23,8%
Rapel	31	13%
Kayaking	42	17,6%
Rafting	32	13,4%
Hiking	46	19,2%
Tubing	15	6,3%
TOTAL	239	100%

Según el resultado de la encuesta realizada, la actividad de turismo de aventura preferida por los visitantes es el Canyoning con 23,8%, seguidamente tenemos a Hiking con un 19,2% de preferencia, Kayaking con un 17,6%, Rafting con un 13,4%, Rapel con un 13%, Trekking con un 6,7% y finalmente Tubing con un 6,3 % siendo el menos preferido por los visitantes.

Pregunta 7. ¿Qué nivel de dificultad prefiere en las actividades de aventura?

En la Tabla 10, se detalla que nivel de dificultad prefieren los visitantes al momento de realizar actividades de turismo de aventura.

Tabla 10. Nivel de dificultad en actividades de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Principiante	104	43,5%
Intermedio	81	33,9%
Avanzado	54	22,6%

TOTAL	239	100%
--------------	-----	------

El nivel de dificultad de principiante es el preferido por los visitantes con un 43,5%, el nivel intermedio es el segundo preferido con un porcentaje del 33,9% y por último el nivel avanzado con un 22,6%.

Pregunta 8. ¿Qué servicios considera indispensables para un viaje de turismo de aventura? (Seleccione más de una opción).

En la Tabla 11, se detalla los servicios que el visitante considera indispensable para un viaje de turismo de aventura.

Tabla 11. Servicios indispensables para viaje de turismo de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guía especializado	227	95%
Equipo especializado	219	91,6%
Transporte	71	21,7%
Alimentación	59	27,9%
TOTAL	239	100%

De acuerdo con los resultados arrojados de la encuesta, el servicio más importante en un viaje de turismo de aventura con un porcentaje del 95%, es contar con un Guía especializado, otro servicio indispensable es contar con un Equipo especializado, teniendo un 91,6% de importancia, la Alimentación con un 27,9% ocupa el tercer lugar y, por último, pero no menos importante es el Transporte un servicio esencial según el 21,7% de visitantes.

Pregunta 9. ¿Cuál es su presupuesto promedio para un viaje de turismo de aventura?

En la Tabla 12, se muestra el presupuesto promedio para un viaje de turismo de aventura según los visitantes.

Tabla 12. . Presupuesto promedio para un viaje de turismo de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
45\$	13	5,4%
55\$	16	6,7%
65\$	71	21,7%
85\$	127	53,1%
TOTAL	239	100%

El 53,1% de visitantes encuestados indica que su presupuesto para un viaje de turismo de aventura es de 85\$, mientras que 21,7% tiene un presupuesto de 65\$, por otro lado 55\$ es lo que poseen el 6,7% de visitantes para un viaje, finalmente un pequeño porcentaje de visitantes (5,4%) señala que su presupuesto para el viaje es de 45\$.

Pregunta 10. ¿Si en el cantón Archidona, hubiera una operadora turística que brinde servicios especializados en la organización y planificación de viajes llenos de emoción y adrenalina, de manera integral y segura; adquirirías un paquete turístico?

En la Tabla 13, se muestra a las personas que están dispuestos a adquirir paquetes turísticos de turismo de aventura en el cantón Archidona.

Tabla 13. Disposición a adquirir un paquete turístico de turismo de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	159	66,5%
TAL VEZ	80	33,5%
NO	0	0%
TOTAL	239	100%

La demanda efectiva constituye al 66,5% de visitantes que están dispuestos a adquirir un paquete turístico de turismo de aventura.

Pregunta 11. ¿Cómo le gustaría informarse sobre nuevas opciones y destinos para viajes de aventura?

En la Tabla 14, se muestra el medio por donde los visitantes quieren informarse sobre nuevas opciones y destinos para viajes de aventura.

Tabla 14. Medio para obtener información de nuevas opciones y destinos para viajes de aventura.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Correo electrónico	138	57,7%
Redes sociales	64	26,8%
Folletos	20	8,4%
WhatsApp	17	7.1%
TOTAL	239	100%

El 57,7% de los encuestados prefiere recibir información acerca de los paquetes turísticos mediante correo electrónico, el 26,8% prefiere encontrar esa información por medio de redes

sociales, el 8,4% prefiere los folletos y un 7.1% de los encuestados prefiere recibir información por WhatsApp.

ENCUESTA A LOS OFERENTES

Pregunta 1. ¿Su empresa se dedica a la venta de paquetes turísticos de turismo de aventura?

En la Tabla 15, se encuentra las empresas dedicadas a la venta de paquetes turísticos de turismo de aventura en el cantón Archidona.

Tabla 15. Negocios dedicados a la venta de paquetes turísticos de turismo de aventura en Archidona.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
NO	0	0%
TOTAL	3	100%

Todos los negocios del cantón Archidona (100%) venden paquetes turísticos de turismo de aventura.

Pregunta 2. ¿Cuántos paquetes turísticos vende mensualmente?

En la Tabla 16, se detalla la cantidad de paquetes turísticos de turismo de aventura que venden los ofertantes mensualmente.

Tabla 16. Ventas mensuales.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
12	1	33.3%
15	2	66,7%
TOTAL	3	100%

El 66,7% vende mensualmente 15 paquetes turísticos, el 33,3% mensualmente vende 12 paquetes turísticos.

En la Tabla 17, se determina el promedio de venta de las Operadoras Turísticas dedicadas a la venta de paquetes turísticos de turismo de aventura.

Tabla 17. Venta mensual promedio

VARIABLE	FRECUENCIA	md	PROMEDIO
12	1	12	12
15	2	15	30

TOTAL	3	42
--------------	---	----

Para establecer la venta anual total de paquetes turísticos de turismo de aventura se ha multiplicado 42 por 12 meses del año, dando como resultado 504 paquetes turísticos anuales.

Pregunta 3. ¿Cuántos años lleva operando su empresa en el sector turístico del cantón Archidona?

En la Tabla 18, se muestra los años que llevan operando las empresas en el sector turístico del cantón Archidona.

Tabla 18. Años de operación.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-2	0	0%
3-4	0	0%
5 o más	3	100%
TOTAL	3	100%

Todos los negocios del catón Archidona dedicados al turismo, llevan más de 5 años en el mercado.

Pregunta 4. ¿Cuál es el tamaño de su operadora turística?

En la Tabla 19, se indica el tamaño de las empresas de la oferta.

Tabla 19. Tamaño de empresa.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Pequeña	3	100%
Mediana	0	0%
Grande	0	0%
TOTAL	3	100%

Todas las Operadoras turísticas dedicadas a la venta de paquetes de turismo de aventura (100%) son pequeñas.

Pregunta 5. ¿Cuál considera que es su mercado objetivo?

En la Tabla 20, se muestra el mercado objetivo de las empresas.

Tabla 20. Mercado objetivo.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nacional	1	33,3%
Internacional	2	66,7%
Regional	0	0%
TOTAL	3	100%

El 66,7% tiene como mercado objetivo el mercado Internacional, por otro lado, el 33,3% define como su mercado objetivo, al mercado nacional.

Pregunta 6. ¿Qué aspectos considera únicos o destacables de sus servicios?

En la Tabla 21, se encuentra los aspectos que considera únicos o destacables de sus servicios.

Tabla 21. Aspectos destacables.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precios accesibles	1	33,3%
Seguridad	1	33,3%
Experiencia	1	33,3%
Variedad de paquetes turísticos	0	0%
TOTAL	3	100%

De acuerdo a las respuestas de la encuesta, cada empresa tiene un aspecto que lo hace destacar de los demás. Teniendo como resultado el 33.3% el aspecto que la empresa considera único sobre otras empresas, son los precios accesibles, de igual manera la seguridad con un 33.3% y la experiencia con un 33.3%.

Pregunta 7. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta su empresa en el sector turístico?

En la Tabla 22, se muestra los desafíos principales que enfrentan las empresas del sector turístico.

Tabla 22. Principales desafíos que enfrentan las operadoras turísticas.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Competencia con otras empresas	0	0%
Cambios en las preferencias de los viajeros.	1	33,3%
Impacto de crisis económicas o eventos globales.	1	33,3%
Cambios climáticos	1	33,3%
TOTAL	3	100%

De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta, el 33,3% representa los cambios en las preferencias de los viajeros como uno de los desafíos principales que enfrentan las operadoras turísticas. Con el mismo porcentaje, una Impacto de crisis económicas o eventos globales, también es considerado un desafío. El otro 33.3% representa otro desafío como lo son los cambios climáticos.

Pregunta 8. ¿Cómo mide la satisfacción del cliente y recopila comentarios?

En la Tabla 23, se muestra la forma en la que las empresas miden la satisfacción del cliente.

Tabla 23. Satisfacción del cliente.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Encuestas de satisfacción post-servicio.	0	0%
Comentarios en plataformas de reseñas como TripAdvisor.	3	100%
Seguimiento directo a través de correo electrónico o llamadas	0	0%
TOTAL	3	100%

El 100% de empresas mide la satisfacción al cliente y recopila comentarios mediante plataformas de reseñas como TripAdvisor.

DEMANDA POTENCIAL

En la Tabla 24 se proyecta a 5 años la demanda potencial del proyecto con base a 39849 que visitan el cantón de Archidona y una tasa de crecimiento del 2,20%, según el Ministerio de Turismo.

Tabla 24. Demanda Potencial.

AÑOS	Entrada de turistas	99,5 UTILIZAN	DEMANDA POTENCIAL
0	39849	99,5%	39649
2025	40725	99,5%	40521
2026	41621	99,5%	41412
2027	42537	99,5%	42324
20278	43473	99,5%	43255
2029	44429	99,5%	44206

La demanda potencial (39849X 99,5%-tabla 3) para el año base es de 39649 (Turistas)

DEMANDA REAL

En tabla 25 se proyecta a 5 años la Demanda Real de los visitantes que ingresaron al cantón Archidona por Turismo.

Tabla 25. Demanda Real.

AÑOS	Demanda Potencial	%Ingresó a hacer turismo	Demanda real en turistas
0	39649	92,3%	36596
2025	40521	92,3%	37400
2026	41412	92,3%	38223
2027	42324	92,3%	39065
2028	43255	92,3%	39924
2029	44206	92,3%	40802

La demanda real (39649 X 92,3%-tabla 4) para el año base es de 36596 turistas.

DEMANDA REAL EN PRODUCTOS

En tabla 26 se determina la Demanda Real en productos paquetes turístico de turismo de aventura, obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 26. Demanda Real en Servicios

AÑOS	Demanda real	Consumo per cápita	Demanda real en servicios
0	36596	27	988092
2025	37400	27	1009800
2026	38223	27	1032021
2027	39065	27	1054755
2028	39924	27	1077948
2029	40802	27	1101654

La demanda efectiva para el año base (39649 X 27-tabla 8) para el año base es de 1070523 paquetes turísticos de turismo de aventura.

DEMANDA EFECTIVA

En tabla 27 se proyecta para 5 años la demanda efectiva de los turistas que adquirirán los paquetes turísticos de turismo de aventura.

Tabla 27. Demanda efectiva en servicios.

AÑOS	Demanda real en servicios	% Utilizan	Demanda efectiva
0	988092	66,5%	657081,18
2025	1009800	66,5%	671517
2026	1032021	66,5%	686293,96
2027	1054755	66,5%	701412,07
2028	1077948	66,5%	716835,42
2029	1101654	66,5%	732599,91

La demanda efectiva (66,5%-tabla 13) en servicio para el año base es de 657081,18 paquetes turísticos.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Con el objetivo de recabar información sobre los oferentes existentes en el cantón Archidona, se aplicó la encuesta a 3 dueños de operadoras turísticas dedicadas a la venta de paquetes turístico.

DETERMINACIÓN DE LA OFERTA

Oferta promedio

En tabla 28 se determina el total de venta anual de paquetes turísticos, se aplicó mediante una muestra de 3 operadoras turísticas existentes en el cantón Archidona.

Tabla 28. Determinación del promedio de venta mensual de paquetes turísticos

CANTIDAD	FRECUENCIA	Md	PROMEDIO
12	1	12	12
15	2	15	30
TOTAL	3		42

Para establecer la venta anual total de paquetes turísticos de turismo de aventura se ha multiplicado 42 por 12 meses del año, dando como resultado 504 paquetes turísticos anuales.

En la Tabla 29 se realiza la proyección a 5 años de oferta de paquetes turísticos de turismo de aventura en el cantón Archidona.

Tabla 29. Proyección anual de la oferta de paquetes turísticos de turismo de aventura.

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	OFERTA TOTAL
0		504
2025	2,20%	515
2026	2,20%	526
2027	2,20%	538
20278	2,20%	549
2029	2,20%	561

La oferta total de Paquetes turísticos de turismo de aventura para el año base es de 504 Paquetes turísticos.

En tabla 30 se determina la demanda insatisfecha de paquetes turísticos de turismo de aventura del cantón Archidona restando la demanda efectiva de paquetes turísticos con la oferta total.

Tabla 30. Demanda insatisfecha.

AÑOS	Demanda efectiva	OFERTA TOTAL	Demanda Insatisfecha
0	657081,18	504	656577,18
2025	671517	515	671002
2026	686293,96	526	685767,96
2027	701412,07	538	700874,07
20278	716835,42	549	716286,42
2029	732599,91	561	732038,91

La demanda insatisfecha o mercado para el proyecto de factibilidad de creación de una Operadora Turística de Turismo de Aventura para el primer año es de 656577,18 de paquetes turísticos.

6.1 Plan de comercialización

6.2 Descripción del negocio

La operadora turística KORIANKE TOURS, es una empresa implementada en el cantón Archidona, provincia de Napo, Ecuador, que brinda servicios especializados en la planificación de viajes llenos de adrenalina, incluyendo transporte y alimentación. Enfocándose principalmente en el turismo de aventura, que aborda actividades como el rafting, canyoning, hiking, kayak, trekking, rapel, tubing en destinos únicos de la amazonía ecuatoriana. Además, prestan asesoramiento experto en reservas de paquetes turísticos, transporte, guías especializados y atención personalizada para garantizar una experiencia de aventura inolvidable para los aventureros.

6.2.1 Plan de marketing

Considerando los datos recopilados en las encuestas aplicadas a los turistas que han visitado el cantón Archidona, se identificaron las necesidades y preferencias de los clientes, en base al cual se realiza el plan de marketing que incluye las 4 “P”: Servicios o Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Servicio

La operadora turística ofrece varios paquetes turísticos de aventura para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes, mejorando así su experiencia al visitar el cantón y sus distintos atractivos naturales.

Servicios ofrecidos en los distintos paquetes turísticos incluyen:

Servicio de transporte: La empresa brindará este servicio para que los clientes se desplacen entre los distintos destinos turísticos dependiendo del paquete turístico que adquirieron, priorizando su seguridad.

Servicio de alimentación: Incluye reservación en restaurantes reconocidos, también realización de comida grupal, refrigerios o Brunch en el transcurso del viaje de aventura.

Servicio de guianza: La operadora cuenta con guías especializados que acompañarán a los turistas en cada paso del viaje, brindando conocimientos, seguridad y una experiencia maravillosa.

Precio

La operadora turística KARIONKE TOURS, determinará el precio de cada uno de sus paquetes turísticos en base al análisis financiero del proyecto, tomando en cuenta también las respuestas de la pregunta 9, de la encuesta aplicada a los turistas, en la cual el 53,1% de los turistas poseen como presupuesto promedio de 85\$ para un viaje de turismo de aventura, lo que establece cuanto podría costar un paquete turístico.

PVP se establece sumando los costos fijos y variables asociados con la prestación de un servicio y sumando el margen de beneficio deseado para obtener el precio final. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$Precio = \frac{CostosFijos + CostosVariable}{(1 - \%Margen\ de\ Ganancia)}$$

Plaza

KARIONKE TOURS, se ubicará de manera estratégica en el centro del cantón Archidona, frente al municipio del mismo. Es un sector bastante visitado, ya que se encuentra rodeado de hoteles y la plaza de comidas típicas del cantón.

El local tiene un área de 50 m², contando con suficiente espacio para llevar a cabo las operaciones y ofrecer un servicio agradable, esta ubicación es ventajosa debido a que ofrece una mayor visibilidad y acceso, lo que atrae a los visitantes, además al estar cerca de la zona hotelera, permite que haya la posibilidad de establecer alianzas o colaboraciones con los mismos, beneficiando ambas partes.

Promoción

De acuerdo a la pregunta 11, de la encuesta realizada a los visitantes, la mayoría prefiere que se promocionen los paquetes turísticos mediante correo electrónico y redes sociales, es por eso que se utiliza estrategias de marketing digital, redes sociales y publicidad local para promocionar nuestros paquetes turísticos de aventura.

El logotipo es imprescindible para una empresa, ya que esta es su identidad y ayuda a que los clientes lo reconozcan y recuerden con mayor facilidad. Es por eso que para que la operadora turística se diferencie de la competencia, se ha creado el siguiente logotipo:

Significado del logotipo

- Nombre: KARIONKE, significa Sol del Oriente, en huaorani.
- Persona remando en kayak, al amanecer: uno de los servicios que ofrece la operadora turística.

Eslogan:

- "Conquista los ríos, conquista tu espíritu"

Ilustración 1. Logotipo de la operadora turística.



6.3 Estudio técnico

6.3.1 Tamaño óptimo del proyecto

El tamaño óptimo del proyecto para la operadora es aquel que maximice el uso de los recursos mientras se asegura la rentabilidad y satisfacción al cliente.

6.3.2 Capacidad instalada

Para determinar la capacidad instalada de la operadora turística de aventura que ofrece distintos paquetes turísticos, se toma en cuenta varios aspectos como el inventario de recursos y capacidad de equipos.

A continuación, se detalla la capacidad instalada diaria de los equipos de cada paquete turístico:

Tabla 31. Capacidad diaria instalada de equipo de rafting.

N. DE BALSAS	N. DE PERSONAS POR Balsa	N. DE TURNOS DIARIOS	CAPACIDAD DIARIA
5	6	1	30

Tabla 32. Capacidad diaria instalada de equipo de kayaking.

N. DE KAYAKS	N. DE PERSONAS POR KAYAK	N. DE TURNOS DIARIOS	CAPACIDAD DIARIA
5	2	1	10

Tabla 33. Capacidad diaria instalada de equipo de canyoning.

CAPACIDAD DE EQUIPO DE CANYONING			
N. DE ARNES	N. DE PERSONAS POR ARNES	N. DE TURNOS DIARIOS	CAPACIDAD DIARIA
7	1	1	7

Tabla 34. Capacidad diaria instalada de equipo de hiking y trekking.

CAPACIDAD DE EQUIPO DE HIKING Y TREKKING			
N. DE BASTONES DE T/H	N. DE PERSONAS POR BASTON	N. DE TURNOS DIARIOS	CAPACIDAD DIARIA
7	1	1	7

Tabla 35. Capacidad diaria instalada de equipo de rappel.

CAPACIDAD DE EQUIPO DE RAPPEL			
N. DE PUNTO/CUERDA	N. DE PERSONAS POR PUNTO	N. DE TURNOS DIARIOS	CAPACIDAD DIARIA
3	3	1	9

Tabla 36. Capacidad diaria instalada de equipo de tubing.

CAPACIDAD DE EQUIPO DE TUBING			
N. DE TUBOS	N. DE PERSONAS POR TUBOS	N. DE TURNOS DIARIOS	CAPACIDAD DIARIA
7	1	1	7

Tabla 37. Capacidad total diaria instalada.

CAPACIDAD DE TOTAL DIARIA			
PAQUETE TURISTICO	CAPACIDAD DE EQUIPO DIARIA POR PERSONA	CAPACIDAD DIARIA POR GUIA	
RAFTING	30	1	
KAYAKING	10	1	
CANYONIG	7	1	

HIKING/TREKKING	7	1
RAPPEL	9	1
TUBING	7	1
TOTAL	70	6

Tabla 38. Capacidad instalada anual.

Capacidad instalada para servicio anual			
Capacidad Servicio diario	Número de días	Número de meses	Servicio instalado anual por paquetes turísticos
6	27	12	1.944

6.3.3 Capacidad utilizada

Es la capacidad instalada que efectivamente se está utilizando, es decir, mide el número total de clientes atendidos respecto a la capacidad total disponible.

A continuación, se muestra los resultados de la capacidad utilizada tomando en cuenta que el sector turístico no es una actividad regular diaria, según la demanda esperada en los próximos 5 años:

Tabla 39. Capacidad utilizada.

Años	Capacidad instalada	Porcentaje	Capacidad utilizada
1	1.944	95%	1.847
2	1.944	100%	1.944
3	1.944	100%	1.944
4	1.944	100%	1.944
5	1.944	100%	1.944

6.3.4 Localización

6.3.4.1 Macrolocalización

Ubicación de la operadora turística

Continente: América del sur.

País: Ecuador.

Región: Amazonía.

Provincia: Napo.

Cantón: Archidona.

El presente proyecto se llevará a cabo en la provincia de Napo, Cantón Archidona, Barrio 13 de Abril. “La provincia de Napo es una de las provincias de la Región Centro Norte (Ecuador), de la República del Ecuador, situada en la región amazónica ecuatoriana, perteneciente a la zona 2 del país.” (Prefectura de Napo, s.f.)

Ilustración 2. Macrolocalización de la operadora.



6.3.4.2 Microlocalización

Cantón: Archidona.

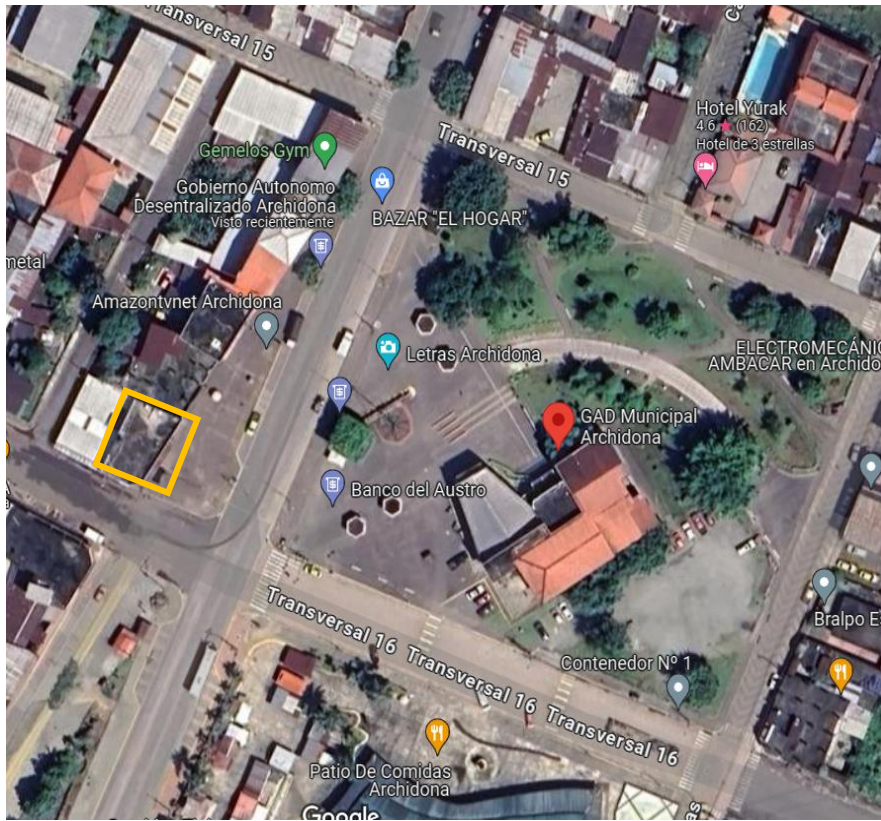
Parroquia: Archidona.

Barrio: 13 de abril.

La ubicación exacta de la operadora turística será en un local con garaje frente al GAD Municipal de Archidona, en el barrio 13 de abril, del cantón Archidona.

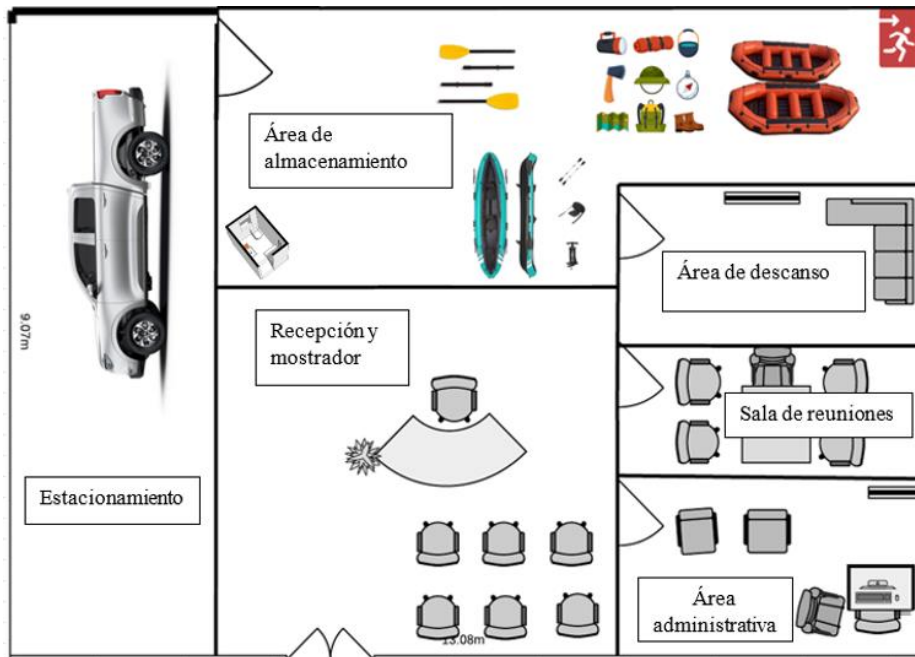
Debido a que es una zona bastante transcurrida, cerca también se encuentra el patio de comidas típicas, lo cual nos permite captar más clientes.

Ilustración 3. Ubicación de la operadora turística.



6.3.5 Distribución de planta

Ilustración 4. Distribución de planta de la operadora turística.



6.3.6 Infraestructura y distribución de planta









Tabla 40. Infraestructura de la operadora turística

DETALLE	ÁREA	UNIDAD
Recepción y mostrador	15	M2
Área administrativa	7	M2
Sala de reuniones	7	M2
Área de almacenamiento	18	M2
Área de descanso	7	M2
Estacionamiento	10	M2
TOTAL	64	M2

6.3.7 Proceso productivo

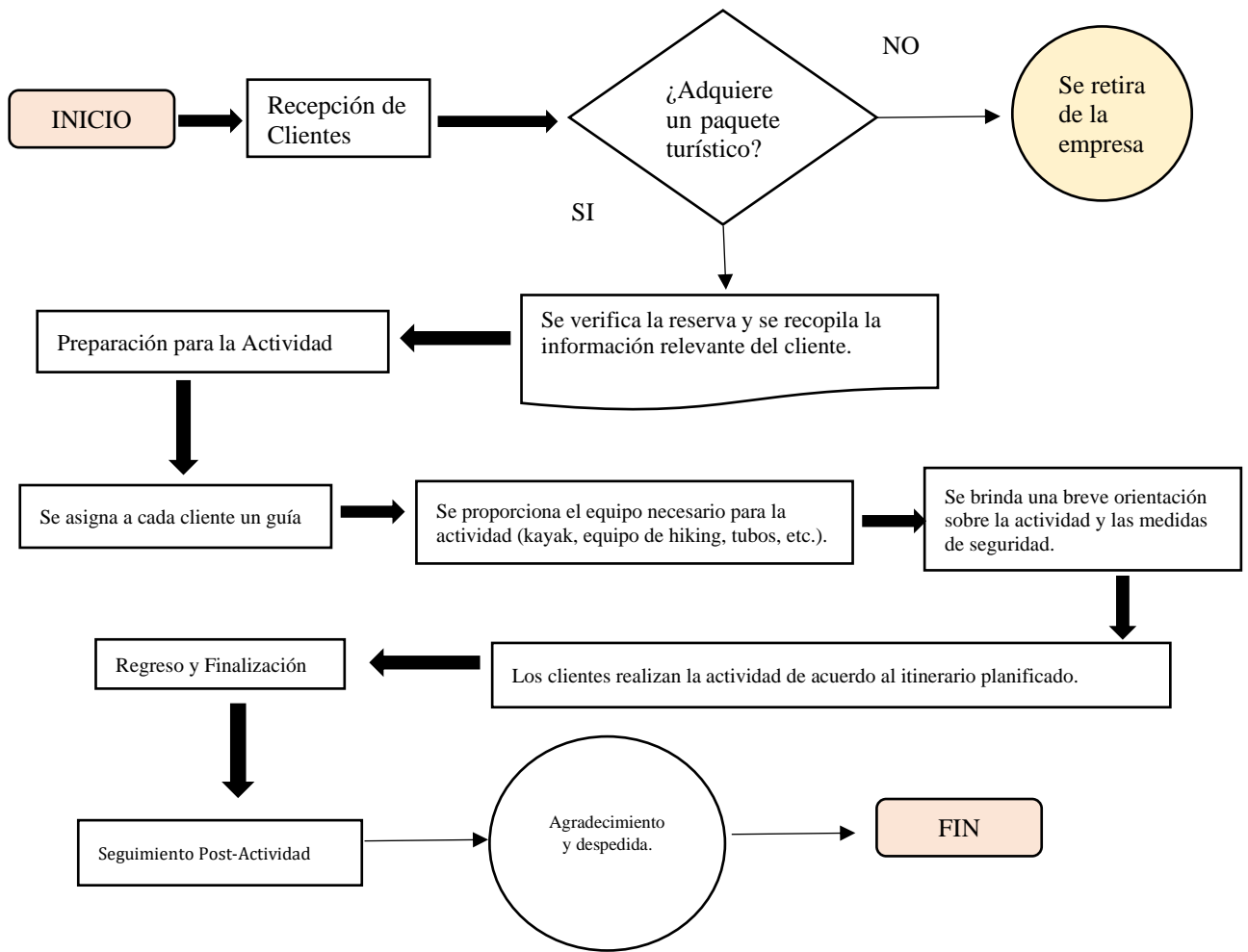
6.3.7.1 Simbología

Figura 1. Simbología del proceso productivo

NOMBRE	SIMBOLOGÍA
Operación	
Movimiento/ transporte	
Punto de decisión	
Control	
Documentación	
Dirección de flujo	
Conector	
Límites	

6.3.7.2 Flujo del proceso de operadora turística

Figura 2. Flujograma del proceso de la operadora turística KARIONKE TOURS



6.3.7.3 Diagrama del proceso de la operadora turística

Figura 3. Diagrama de servicio

Tiempo	Actividades	▭	◇	▭	○
10 minutos	Recepción de Clientes	↓			
2 minutos	¿Adquiere un paquete turístico?		↙ ↘		
1 minuto	Se retira de la empresa				→
10 minutos	Se verifica la reserva y se recopila la información relevante del cliente.			↙ ↘	
10 minutos	Preparación para la Actividad				
5 minutos	Se asigna a cada cliente un guía	↓			
5 minutos	Se proporciona el equipo necesario para la actividad (kayak, equipo de hiking, tubos, etc.).	↓			
15 minutos	Se brinda una breve orientación sobre la actividad y las medidas de seguridad.	↓			

4 horas	Los clientes realizan la actividad de acuerdo al itinerario planificado.	↓			
30 minutos	Regreso y Finalización	↓			
5 minutos	Seguimiento Post-Actividad	↓			
5 minutos	Agradecimiento y despedida.				→

6.3.8 Ingeniería del proyecto

6.3.8.1 Balance requerimiento de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres

Es el conjunto de necesidades específicas que tiene el proyecto de Operadora Turística de Turismo de Aventure KARIONKE TOURS, en cuanto a maquinaria, equipos, muebles y enseres.

A continuación, se detalla los elementos con los que contará la operadora:

1. EQUIPO DE OFICINA
 - 1 TELEFONO
 - 1 FAX
 - 1 CALCULADORA
 - 1 TELEVISOR 21° SAMSUNG
 - 5 ACONDICIONADOR DE AIRE LG
2. EQUIPO DE COMPUTO
 - 2 COMPUTADORA
 - 1 IMPRESORA
3. MUEBLES Y ENSERES
 - 3 ESCRITORIOS
 - 3 SILLA GIRATORIA
 - 10 SILLAS
 - 1 MESAS DE CENTRO
 - 3 ARCHIVADOR
 - 3 DECORACIONES
 - 2 SUMINISTROS DE OFICINA
 - 1 SOFÁ GRANDE
4. EQUIPO DE AVENTURA

- 14 CUERDAS
- 14 ARNESES
- 20 CASCOS PROTECTORES
- 5 BALSAS INFLABLES
- 5 KAYAK
- 12 REMOS KAYAK
- 30 REMOS RAFTING
- 12 LINTERNAS
- 2 CAMARAFOTOGRAFICA
- 2 GPS
- 2 FILMADORA
- 2 BOMBAS DE INFLADO
- 7 TRAJES DE NEOPRENO
- 13 CHALECOS SALVAVIDAS
- 7 PARES GUANTES
- 7 PARES BOTAS
- 7 DESCENSORES
- 14 MOSQUETONES
- 14 BASTONES DE TREKKING/HIKING
- 6 MAPAS
- 3 BRUJULA
- 7 NEUMATICO/TUBOS
- 5 BOTIQUINES DE PRIMEROS AUXILIOS
- 5. ÚTILES DE ASEO
 - ESCOBA
 - TRAPEADOR
 - RECOGEDOR
 - DESINFECTANTES
 - ROLLOS DE PAPEL HIGIENICO
 - JABON LIQUIDO
 - FRANELA
- 6. PERSONAL

- 1 GERENTE
- 1 SECRETARIA/CONTADOR
- 1 ASESOR JURÍDICO
- 1 RECEPCIONISTA/ASESOR DE VENTAS
- 2 GUIA ESPECIALIZADO
- 6 GUÍAS AUXILIARES
- 1 PERSONAL DE LIMPIEZA
- 1 CHOFER

6.3 Estudio administrativo

6.3.1 Diseño organizacional

Antecedentes

KARIONKE TOURS, nace de la necesidad de emprender de Mery Chongo, con el fin de obtener libertad financiera en los próximos años, simultáneamente fomentando el turismo ecológico y generando empleo para la gente de la localidad, inclusive ayudar el crecimiento de negocios relacionados con el turismo.

La implementación de una operadora de turismo de aventura en el cantón Archidona, impacta de manera positiva al turismo de la localidad, al dar a conocer los atractivos turísticos de la zona, el ser la operadora ecológica, es decir amigable con la naturaleza, ya que no genera deshechos, ayuda a preservar los paisajes y el patrimonio natural de Archidona “La Bella”.

Misión

Brindar asistencia personalizada con calidez y calidad en el cantón Archidona, en el ámbito de turismo de aventura, siempre respetando el patrimonio natural y cultural de la región, así también contribuyendo al desarrollo económico y fomentando el turismo sostenible de la zona.

Visión

Para el 2028, seremos el Tour Operador líder del cantón Archidona en la venta de paquetes turísticos de acuerdo a los requerimientos de nuestros clientes, a través de un servicio óptimo, que permitirá la generación de empleo local y nacional en la industria turística.

Objetivos

- Brindar un servicio turístico de calidad, cumpliendo así con las expectativas de nuestros clientes.
- Promover la importancia de preservar el entorno natural y cultural de la región mediante la realización de las actividades de turismo.
- Contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades locales a través del turismo, generando empleo y apoyando proyectos comunitarios.
- Convertirnos en un referente en el mercado de turismo de aventura en la Amazonía ecuatoriana, destacando por su excelencia y reputación en el sector.

Valores

- Excelencia en el servicio al cliente
- Responsabilidad y ética profesional
- Innovación y creatividad
- Trabajo en equipo
- Sostenibilidad ambiental
- Compromiso social

Propuesta de valor

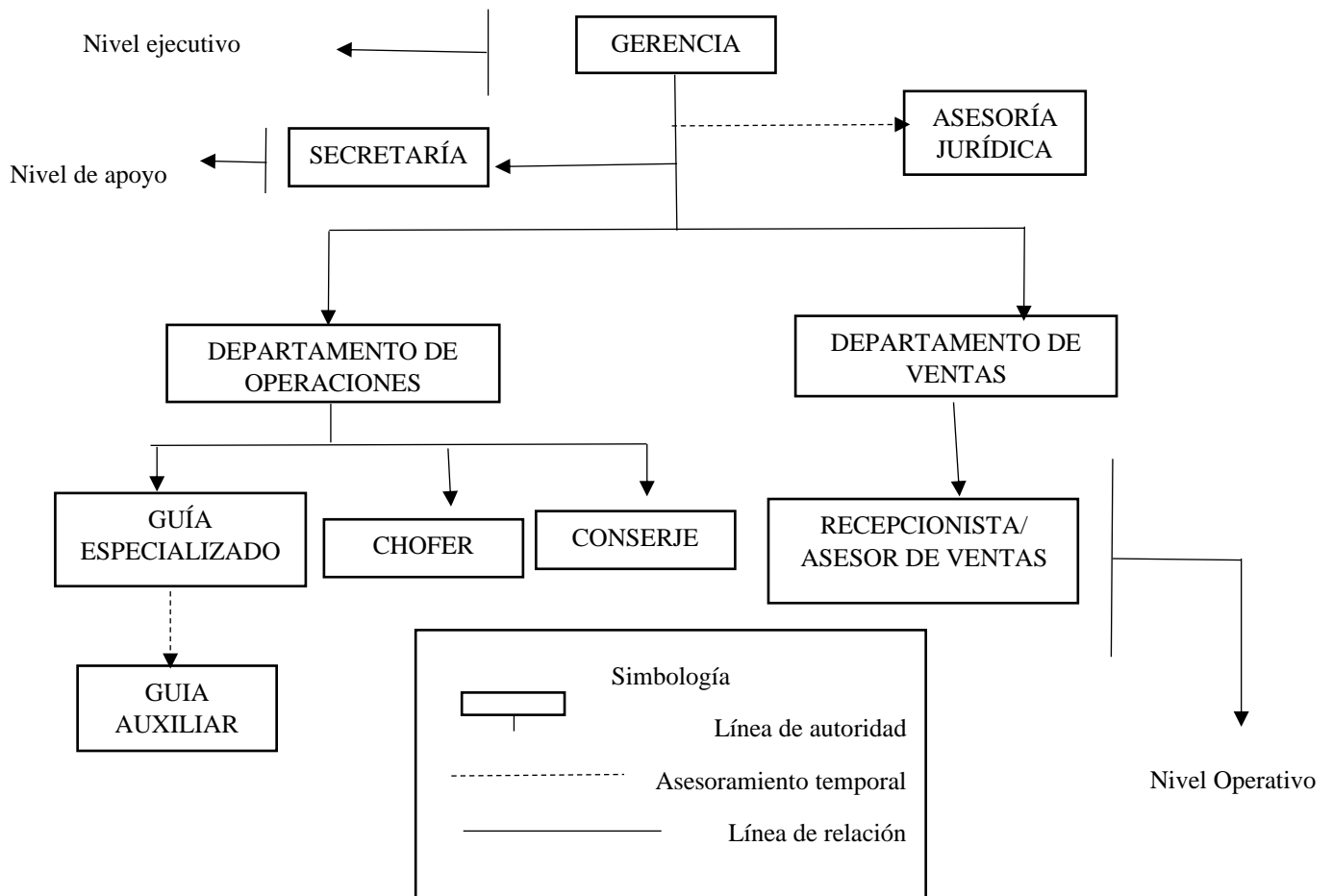
- Experiencias únicas
- Destinos exclusivos
- Guías expertos: Nuestros guías especializados acompañarán en cada paso del viaje, brindándote conocimientos, seguridad y una experiencia enriquecedora a los clientes.
- Calidad y seguridad: Trabajaremos con proveedores confiables, garantizando altos estándares de seguridad para que los turistas puedan disfrutar de la aventura con tranquilidad.
- Soporte 24/7: Estamos disponibles en todo momento en la página web para brindar asistencia y resolver cualquier duda o inconveniente durante el viaje de aventura.
- Además de los paquetes turísticos, ofrecemos servicios adicionales transporte y actividades complementarias para que no te preocupes por nada más que disfrutar.

Organigrama

- Organigrama estructural

La Operadora cuenta con organigrama estructural, que facilitará la coordinación y comunicación dentro de la empresa, definiendo los distintos departamentos y niveles jerárquicos.

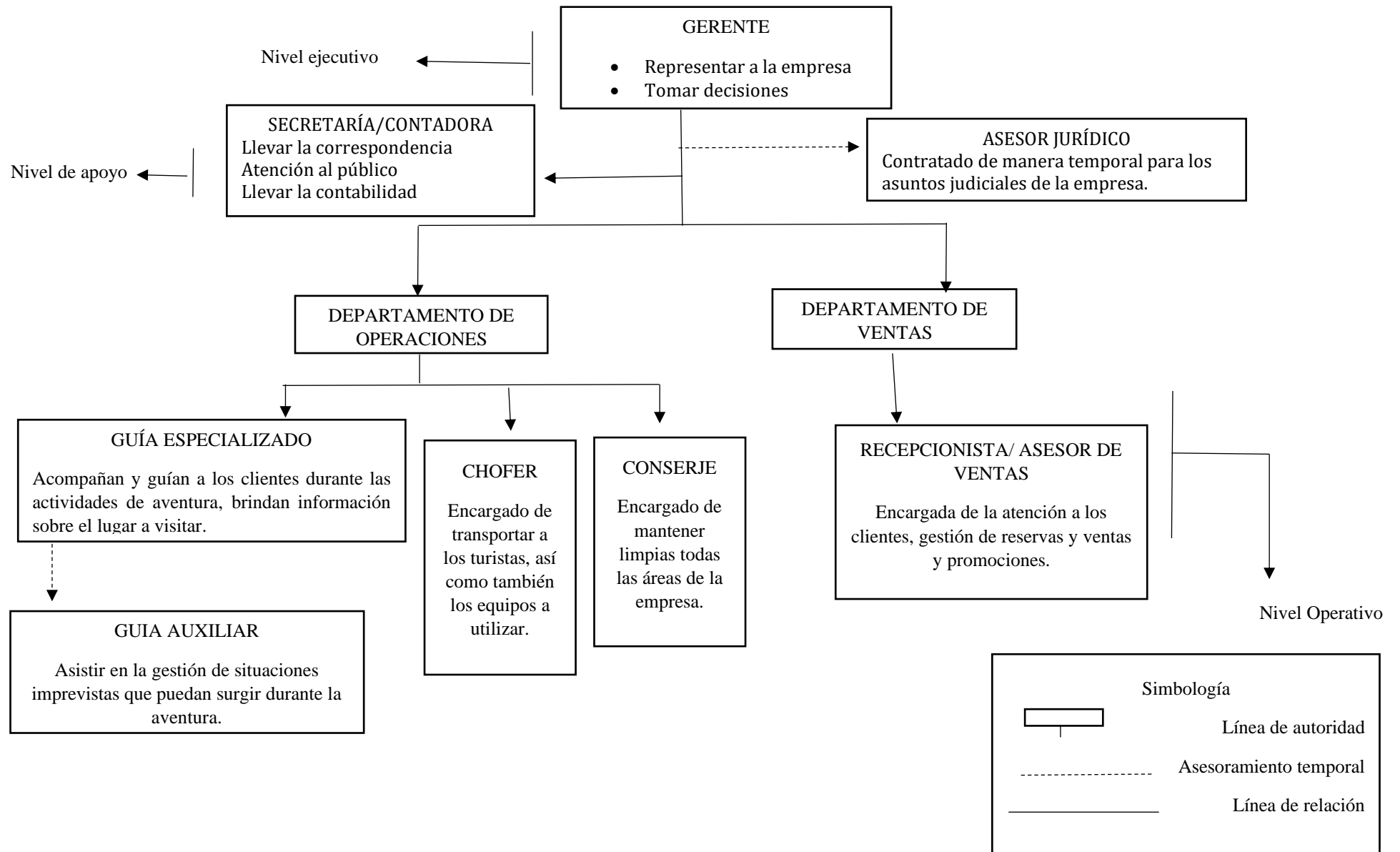
Figura 4. Organigrama estructural de la Operadora turística KARIONKE TOURS



- Organigrama funcional

Un organigrama funcional dentro de la operadora ayudará a la asignación de tareas y recursos de cada colaborador de la empresa.

Figura 5. Organigrama funcional de la Operadora turística KARIONKE TOURS




Manual de funciones de la empresa

La creación del manual de funciones tiene como objetivo definir las actividades a realizar de cada uno de los integrantes de la operadora turística, para el adecuado desarrollo de la empresa. Estos documentos facilitan la selección apropiada del personal que será contratado para ocupar las diversas posiciones disponibles en el negocio.

Tabla 41. Manual de funciones del gerente de la operadora turística.


 KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES			
Puesto: Gerente	Código: 001	Nivel Jerárquico: Legislativo- directivo	Inmediato superior: Ninguno
Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Velar por el correcto funcionamiento de las distintas actividades que se desarrollan en los distintos campos de actividad de la empresa, de modo que se ofrezca a los clientes de la operadora turística un servicio de alta calidad, y acorde a su posición y permanencia en el mercado. 			
Perfil: <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para tomar decisiones estratégicas, conocimiento del negocio de la restauración. • Capacidad para motivar al equipo. • Excelentes habilidades de comunicación para interactuar con empleados y clientes. • Creatividad para desarrollar nuevas ideas y promover el crecimiento del negocio. 			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Representar legal, judicial y extrajudicialmente a la empresa. • Gestión del personal. • Analizar los informes remitidos por la contadora, recepcionista. • Ejecutar planes de ventas del producto. 			
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Educación: Título de Ingeniero Comercial, Lic. Administración de empresas. • Experiencia: 1 a 3 años laborables. • Cursos: Microsoft Office, Relaciones Humanas. 			

Tabla 42. Manual de funciones del asesor jurídico de la operadora turística.

 KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES			
Puesto: Asesor jurídico	Código: 002	Nivel Jerárquico: Asesor	Inmediato superior: Gerente

<p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar asesoramiento legal especializado para garantizar que la organización opere dentro del marco legal establecido y cumpla con todas las normativas vigentes.
<p>Perfil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener profundo conocimiento de la legislación vigente y estén actualizados en los cambios legales que puedan afectar a la empresa.
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar e informar sobre proyectos en materia jurídica. • Representar conjuntamente con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.
<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Educación: Doctor en Jurisprudencia. • Experiencia: Un año de ejercer esta práctica profesional. • Cursos: Microsoft Office, Relaciones Humanas.

Tabla 43. Manual de funciones de la secretaria/ contadora de la operadora turística.

 <p style="text-align: center;">KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES</p>			
Puesto: Secretaria/ Contadora.	Código: 003	Nivel Jerárquico: Auxiliar	Inmediato superior: Gerente
<p>Objetivo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asegurar la eficiencia en la oficina, gestionar la agenda del personal directivo, atender llamadas y correos electrónicos, coordinar reuniones y eventos, llevar un registro preciso de las operaciones financieras de la empresa, elaborar informes contables y financieros, así como brindar asesoramiento para la toma de decisiones estratégicas. 			
<p>Perfil:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener habilidades como organización, atención al detalle, capacidad para trabajar con números, ética profesional, habilidades de comunicación y trabajo en equipo. • Habilidades de comunicación efectiva. • Capacidad para manejar múltiples tareas a la vez. • Conocimientos básicos de ofimática y posiblemente de software específico de la empresa. 			
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionar la agenda del personal directivo. Atender llamadas telefónicas y correos electrónicos. • Coordinar reuniones y eventos, tanto internos como externos. • Archivar documentos, preparar informes y mantener la oficina ordenada. • Elaborar y analizar estados financieros de la empresa. • Control de los registros contables de la empresa. • Elaborar y presentar declaraciones fiscales y reportes a entidades reguladoras. • Auxiliar con la planificación financiera y presupuestaria de la empresa. 			
<p>Requisitos:</p>			

<ul style="list-style-type: none"> • Educación: Lic. en Contaduría Pública, Contabilidad o Finanzas. • Experiencia: Tres años de experiencia laboral. • Cursos: Cursos de actualización en normativa contable y fiscal, manejo de software contable, capacitaciones relacionadas con el área financiera.
--

Tabla 44. Manual de funciones del guía turístico especializado.



 <p style="text-align: center;">KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES</p>			
Puesto: Guía especializado.	Código: 004	Nivel Jerárquico: Operativo	Inmediato superior: Gerente
Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Guiar, capacitar y asegurar la seguridad de los clientes durante las actividades de aventura ofrecidas por la operadora turística. Incluyendo la garantía de una experiencia segura y entretenida, y la provisión de información educativa y motivadora sobre las actividades y el entorno. 			
Perfil: <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades comunicativas. • Ser positivo. • Liderazgo. • Paciencia. • Conocimiento técnico de procedimientos de actividades de aventura. • Habilidades de primeros auxilios, saber cómo actuar ante una emergencia. • Conocimiento del entorno natural y cultural. 			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Organización de actividades, dependiendo las rutas y condiciones climáticas. • Control de equipos y materiales a utilizar y que estos se encuentren en condiciones óptimas para su uso. • Capacitar sobre la seguridad previo a empezar la aventura. • Supervisar a los viajeros todo lo que dura la aventura. 			
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Educación: Lic. en turismo. Licencia o certificado de guía profesional, otorgada por MINTUR. Conocimientos de idiomas adicionales. • Experiencia: Tres años de experiencia laboral. Experiencia práctica en turismo de aventura en ríos, descenso de cascadas, caminatas. • Cursos: Certificación actual en primeros auxilios y RCP. 			

Tabla 45. Manual de funciones del Chofer de la operadora turística.

 <p style="text-align: center;">KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES</p>			
Puesto: Chofer	Código: 005	Nivel Jerárquico: Operativo	Inmediato superior: Guía especialista.
Objetivo:			

<ul style="list-style-type: none"> • Trasladar a los clientes y equipos de aventura de manera segura y eficientemente entre el punto de partida y los destinos de las actividades de aventura, así como mantenimiento del vehículo asignado.
Perfil: <ul style="list-style-type: none"> • Ser puntual y responsable. • Capacidad para mantener en buenas condiciones el vehículo. • Conocer las rutas del cantón Archidona. • Tener habilidades para conducir.
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Transportar a los turistas y los equipos de aventura necesarios, desde la operadora turística hasta los distintos destinos y viceversa. • Tener al tanto la documentación necesaria del vehículo, como licencias y seguros. • Registrar el kilometraje y el consumo de combustible del vehículo. • Darle el mantenimiento adecuado al vehículo.
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Educación: Tener licencia tipo C, vigente. • Experiencia: Dos años de experiencia laboral. • Cursos: Cursos de primeros auxilios.

Tabla 46. Manual de funciones del Conserje de la operadora turística.



 KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES			
Puesto: Conserje	Código: 006	Nivel Jerárquico: Operativo	Inmediato superior: Gerente
Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Asegurar que todas las áreas de la operadora turística se encuentren limpias y aptas para recibir a los clientes. 			
Perfil: <ul style="list-style-type: none"> • Actitud de servicio. • Poner atención al detalle y ser meticulouso con la limpieza. • Ser organizado y eficiente. 			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar la limpieza diaria de todas las áreas de la operadora turística. • Controlar el inventario de útiles de aseo de la empresa. • Informar a gerencia si hubiese algún problema significativo en las instalaciones. 			
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Educación: Secundaria. • Experiencia: 6 meses de experiencia laboral. • Cursos: Normas básicas de higiene. 			

Tabla 47. Manual de funciones de la Recepcionista/ asesor de ventas de la operadora turística.

 KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES	
---	--

Puesto: Recepcionista/ asesor de ventas.	Código: 007	Nivel Jerárquico: Operativo	Inmediato superior: Gerente
Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Atender al cliente de manera eficaz, tramitar reservas y ventas de paquetes turísticos de aventura, crear promociones. 			
Perfil: <ul style="list-style-type: none"> • Tener habilidades comunicativas. • Trabajar bajo presión. • Tener habilidades informáticas. 			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente de manera personal, por correo electrónico, llamada y mensajes en línea. • Ofrecer información minuciosa de los paquetes turísticos y actividades que ofrece la empresa. • Gestionar las reservas. • Vender y promocionar los paquetes turísticos. 			
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Educación: Lic. en Contaduría Pública, Contabilidad o Finanzas. Lic. Administración de empresas. Lic. en Turismo. • Experiencia: Tres años de experiencia laboral. • Cursos: Manejo de software contable, Microsoft Office, Relaciones Humanas. 			

Tabla 48. Manual de funciones del guía auxiliar de la operadora turística.

				KARIONKE TOUR CIA. LTDA. MANUAL DE FUNCIONES			
Puesto: Guía auxiliar.	Guía	Código: 008	Nivel Jerárquico: Operativo	Inmediato superior: Guía especializado.	Guía especializado.		
Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Apoyar al Guía Principal Especializado, en la coordinación de las actividades de aventura, asegurando la seguridad y satisfacción de los clientes y facilitando la operación eficiente de las actividades, en forma temporal, en caso de necesitarlo. 							
Perfil: <ul style="list-style-type: none"> • Tener habilidades para trabajar en equipo y ser colaborador. • Habilidades para comunicarse efectivamente, resolver problemas de manera rápida. • Conocimientos básicos y prácticos en actividades de turismo de aventura. • Dominar la manipulación de los equipos de turismo de aventura. 							
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Supervisar y conservar la seguridad de los clientes durante la ejecución de las actividades. • Asistir al guía principal. • Preparar los equipos de aventura y capacitar a los clientes. 							

Requisitos:

- **Educación:** Tener certificación de guía turístico en turismo de aventura, otorgado por el MINTUR. Saber idiomas adicionales.
- **Experiencia:** Tres años de experiencia laboral.
- **Cursos:** Certificación actual en primeros auxilios y RCP.

6.3.2 Estructura legal y jurídica

KARIONKE TOURS CIA LTDA. es una empresa dedicada a la venta de paquetes turísticos de aventura y tiene la siguiente estructura legal y jurídica:

- Constitución de una compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.)

De acuerdo con VBCE Abogados, 2023:

Antes de la reforma a la Ley de Compañías de marzo del 2023 este tipo de compañía debía ser constituida con un mínimo de dos socios; actualmente pueden ser unipersonales. En este tipo de compañía, los socios responden o son responsables por las obligaciones sociales patrimonio personal de cada socio por deudas de la compañía. El capital mínimo para constituir este tipo de compañías es de USD \$400.00. (VBCE Abogados, 2023)

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El RUC (Registro Único de Contribuyentes) es un requisito legal que permite a las personas naturales y jurídicas realizar las declaraciones de impuestos y cumplir con las obligaciones tributarias adquiridas al crear una empresa o negocio.

En el caso de la operadora turística será constituida por una persona natural, es así que para obtención del mismo parte de la cédula de ciudadanía a la cual se agrega tres dígitos al final (001), de modo que el RUC de la operadora sería el siguiente:

1500949498001 a nombre de la Srta. Mery Dayana Chongo Shiguango y la denominación de la operadora turística será “KARIONKE TOURS CIA. LTDA.”.

El proceso para la obtención de RUC:

- Realizar formulario 01A 01 B en la página del SRI.
- Presentar fotocopia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante.

- Registro en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (Ramírez N., 2024)

6 DE LA FORMA DEL CONTRATO

Conforme a la LEY DE COMPAÑÍAS, 2023:

Art. 136.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que será inscrita en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes otorgado por parte del SRI. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo. El Registrador Mercantil del cantón donde tuviere su domicilio principal, remitirá los documentos correspondientes con la razón de la inscripción a la Superintendencia de Compañías y Valores a fin de que el Registro de Sociedades incorpore la información en sus archivos.

La constitución también podrá realizarse mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica de acuerdo a la regulación que para el efecto dictará la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2023)

Art. 137.- La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí o por medio de apoderado. Los comparecientes deberán declarar bajo juramento lo siguiente:

1. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscribe y pagará en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo; y la declaración juramentada, que deberán hacer los socios, sobre la

correcta integración del capital social, conforme lo establecido en el art. 103 de la Ley de Compañías; 10. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiese acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal, así como la designación de los primeros administradores, con capacidad de representación legal;

9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la; y,

10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

11. La declaración, bajo juramento de los comparecientes, de la veracidad y autenticidad de la información proporcionada y de la documentación de soporte presentada durante el proceso de constitución de la compañía de responsabilidad limitada. También deberá incluirse una declaración jurada que acredite que los fondos, valores y aportes utilizados para la constitución de la compañía de responsabilidad limitada provienen de actividades lícitas. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2023)

Art. 138.- La inscripción de la escritura de constitución de la compañía en el Registro Mercantil, puede solicitarse por los administradores designados en el contrato constitutivo, o por la persona por ellos autorizada, dentro de los treinta días de otorgada la escritura. Si éstos no lo hicieren dentro del plazo indicado, podrá hacerlo cualquiera de los socios a costa del responsable de la omisión. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2023)

Art. 139.- Los administradores serán designados en el contrato constitutivo. Esta designación podrá recaer en cualquier persona, socio o no de la compañía. En caso de remoción del administrador o del gerente designado en el contrato constitutivo o posteriormente, para que surta efecto la remoción bastará la inscripción del documento respectivo en el Registro Mercantil. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2023)

Art. 140.- El pago de las aportaciones por la suscripción de nuevas participaciones podrá realizarse:

1. En numerario;

2. En especie, si la junta general hubiere resuelto aceptarla y se hubiere realizado el avalúo por los socios, o los peritos, conforme lo dispuesto en el Art. 104 de esta Ley;

3. Por compensación de créditos;

4. Por capitalización de reservas o de utilidades. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2023)

- Obtención de los permisos y licencias necesarios para operar como agencia de viajes y turismo, incluyendo el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y el Registro Nacional de Turismo (RNT). Cumplimiento con las normativas establecidas por el Ministerio de Turismo y otras entidades gubernamentales relacionadas con el sector turístico.

De acuerdo al ACUERDO MINISTERIAL NRO. 2021-037, en el artículo siguiente:

Art 18.- Operador turístico. - Es la persona jurídica debidamente registrada ante la Autoridad Nacional de Turismo o ante el Gobierno Autónomo Descentralizado que tenga las facultades y atribuciones para registro, que se dedica a la organización, desarrollo y operación directa de viajes y visitas turísticas en el país, enfocados al turismo interno y receptivo. Sus productos podrán ser comercializados de forma directa al usuario o a través de las demás clasificaciones de agencias de servicios turísticos. (MINISTERIO DE TURISMO, 2021)

Art. 21.- Requisitos para las agencias de servicios turísticos. - Las agencias de servicios turísticos indistintamente de su clasificación, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

a) Contar con un espacio físico permanente para el desarrollo de sus actividades comerciales y administrativas, el mismo que deberá ser obligatoriamente local comercial, oficinas, oficinas compartidas, islas de centros comerciales, o un espacio independiente de una vivienda debidamente señalado y con servicios autónomos para la atención a clientes;

b) Al menos el 50% del personal deberá contar con título profesional en turismo, ramas afines o certificado en competencias laborales en intermediación, operación, hospitalidad o las que determine la Autoridad Nacional de Turismo; también se contarán como válidos los cursos dictados o avalados por la Autoridad Nacional de Turismo. En caso de que por el número del personal el porcentaje sea de un número entero y fracción, se tomará en cuenta al número entero para dicho cálculo; y,

c) Al menos el 20% del personal deberá acreditar mínimo el nivel B1 de conocimiento de al menos un idioma extranjero de acuerdo al Marco Común Europeo para las Lenguas, y a lo establecido por este reglamento y demás disposiciones que emita la Autoridad Nacional de Turismo. En caso de que por el número del personal el porcentaje sea de un número entero y fracción, se tomará en cuenta al número entero para dicho cálculo. Para efectos de control, la agencia de servicios turísticos deberá contar con un expediente físico o digital que evidencie el cumplimiento de los requisitos solicitados en este artículo. Dicho expediente podrá ser solicitado por el inspector de control de la Autoridad Nacional de Turismo o del gobierno autónomo descentralizado al que se le haya transferido esa facultad y atribución, de no contar con dicho expediente será sancionado conforme a lo establecido por la Ley de Turismo y sus reglamentos.

e) Para el ejercicio o desarrollo de las actividades ofertadas por parte de las agencias operadoras de turismo que involucren modalidades turísticas de aventura, estas deberán contar con un seguro de accidentes y responsabilidad civil frente a terceros, en los casos que aplique cada uno de ellos. La cobertura de estos seguros debe cubrir a las actividades ejercidas por los guías de turismo contratados para dicha actividad y los turistas que contraten dichos servicios. (MINISTERIO DE TURISMO, 2021)

Art. 22.- Prohibición. - Se prohíbe a las agencias de servicios turísticos ofertar productos fuera de lo determinado en el presente reglamento para cada clasificación. Las agencias de servicios turísticos no podrán contratar los servicios turísticos de personas naturales y/o jurídicas que no se encuentren registradas ante la Autoridad Nacional de Turismo. (MINISTERIO DE TURISMO, 2021)

Artículo 23.- Prestación de la totalidad de los servicios. - Las agencias de servicios turísticos están obligadas a prestar a sus clientes la totalidad de los servicios contratados, dentro de las condiciones y características estipuladas. Solo la fuerza mayor o caso fortuito, o los términos establecidos en el contrato les eximirá de esta obligación. (MINISTERIO DE TURISMO, 2021)

Artículo 24.- Sustitución de servicios. – Las agencias de servicios turísticos podrán brindar a sus clientes, la posibilidad de sustitución de servicios por otros de similares características, cuando existan problemas de espacio o disponibilidad. Si por esta sustitución el servicio resultare de inferior categoría, la agencia deberá reembolsar la diferencia. (MINISTERIO DE TURISMO, 2021)

- **Licencia Anual de Funcionamiento de Agencias Turísticas** (GADMC-PASTAZA, 2022)
- Solicitud de certificación de uso de suelos al Director de Planificación y Ordenamiento territorial.
- Fotocopia del RUC.
- Fotocopia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
- Croquis de ubicación. Fotocopia del pago de la patente municipal.
- Fotocopia del registro otorgado por el ministerio de turismo.
- **Patente Municipal** (GADMC-MOCHA, 2022)
- Formulario de declaración de patente o declaración inicial de Actividad Económica;
- Cédula y certificado de votación del representante legal(nombramiento);
- Copia del Registro Único de Contribuyentes;
- Copia del acta de constitución, para sociedades sin fines de lucro;
- Certificado de no adeudar al Municipio;
- Declaración del impuesto a la renta en el SRI del año inmediato anterior;
- Formulario del impuesto del 1.5 por mil a los Activos Totales;
- Copia de la declaración del impuesto a la renta realizado al SRI del año inmediato anterior; y,
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos. (GADMC-MOCHA, 2022)
- **Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del Municipio de Archidona** (CBBAS, 2024)
- Solicitud de inspección (llenada correctamente)
- Cédula
- RUC
- Predio urbano o rural 2024
- **Permiso Ambiental de Actividad Turística** (MINISTERIO DEL AMBIENTE, AGUA Y TRANSICIÓN ECOLÓGICA, 2024)
- Referencias bancarias
- Licencia única anual de funcionamiento otorgada por el municipio.

- Factura y comprobante de depósito.
- Cupo de operación turística (en caso que aplique un concurso público)

6.3.3 Estructura fiscal y laboral

En cuanto a la estructura fiscal y laboral de KARIONKE TOURS CIA LTDA. dedicada a la venta de paquetes turísticos de aventura en Archidona-Ecuador, se considera lo siguiente:

- Registro como contribuyente del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Cumplimiento con las obligaciones tributarias establecidas por el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Contratación de personal bajo la modalidad de contrato laboral con los beneficios y obligaciones establecidos por la Ley Laboral ecuatoriana
- Cumplimiento con las normativas establecidas por el Ministerio de Trabajo y otras entidades gubernamentales relacionadas con el sector laboral.

6.4 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero para operadora turística de turismo de aventura KARIONKE TOURS CIA. LTDA. Trata de una evaluación detallada de todos los aspectos financieros del negocio, que permitirán determinar la viabilidad económica del proyecto, planificar los recursos necesarios y tomar decisiones estratégicas. A continuación, se muestran los componentes clave y el proceso de realización del estudio financiero:

- Activos Fijos o tangibles
- Activos Diferidos o Intangibles.
- Capital de Trabajo

6.5 ACTIVOS FIJO

6.5.1 Equipos e implementos

6.5.1.1 Equipo de aventura

Constituye al equipo que será utilizado en las operaciones turísticas a la que se dedica la empresa, por lo que es un elemento imprescindible. Su costo total es de \$7.976,00.

Tabla 49. Equipo de aventura

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CUERDAS PARA DESCENSO 100M2	3	\$ 120,00	\$ 360,00
ARNESES	7	\$ 30,00	\$ 210,00
CASCOS PROTECTORES	20	\$ 25,00	\$ 500,00
BALSAS INFLABLES	5	\$ 500,00	\$ 2.500,00
KAYAK	5	\$ 300,00	\$ 1.500,00
REMOS KAYAK	10	\$ 12,00	\$ 120,00

REMOS RAFTING	30	\$	12,00	\$	360,00
LINTERNAS	12	\$	10,00	\$	120,00
CAMARAFOTOGRAFICA/FILMADORA	2	\$	70,00	\$	140,00
GPS	2	\$	100,00	\$	200,00
BOMBAS DE INFLADO	2	\$	20,00	\$	40,00
CHALECOS SALVAVIDAS	13	\$	48,00	\$	624,00
GUANTES	7	\$	10,00	\$	70,00
BOTAS	7	\$	50,00	\$	350,00
DESCENSORES	7	\$	30,00	\$	210,00
MOSQUETONES	14	\$	10,00	\$	140,00
BASTONES DE TREKKING/HIKING	7	\$	18,00	\$	126,00
MAPAS	6	\$	5,00	\$	30,00
BRUJULA	3	\$	10,00	\$	30,00
NEUMATICO/TUBOS	7	\$	28,00	\$	196,00
BOTIQUIN DE PRIMERO AXILIOS	5	\$	30,00	\$	150,00
TOTAL				\$	7.976,00

Nota: Información obtenida de Mercado Libre.

6.5.1.2 Vehículo

Corresponde al medio de transporte tanto para los turistas como el equipo a utilizar para la aventura diaria. Su costo total es de \$20000.00

Tabla 50. Vehículo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
FORD RANGER (4X4)	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
TOTAL			\$ 20.000,00

Nota: Información obtenida de Automotores y Anexos (AYA).

6.5.1.3 Equipo de cómputo

Corresponde a los equipos mediante el cual la operadora va a desarrollar las actividades administrativas de manera automatizada, la gestión de reservas, la comunicación, el manejo de la información y el análisis de datos. Su costo total es de \$1545,00.

Tabla 51. Equipo de cómputo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORA DE ESCRITORIO DELL	2	\$ 700,00	\$ 1400,00
IMPRESORA	1	\$ 145,00	\$ 145,00
TOTAL			\$ 1545,00

Nota: Información obtenida de CrediTena.

6.5.1.4 Reinversión de equipo de cómputo

Corresponde a \$1602,17 considerando una tasa de inflación del 3,70%.

Tabla 52. Reinversión de equipo de cómputo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORA	2	\$ 725,90	\$ 1451,80
IMPRESORA	1	\$ 150,37	\$ 150,37
TOTAL			\$ 1602,17

6.5.1.5 Equipo de oficina

Corresponde a \$ 220.00.

Tabla 53. Equipo de oficina

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
TELEFONO	1	\$ 45,00	\$ 45,00
SUMADORA	1	\$ 25,00	\$ 25,00
ACONDICIONADOR DE AIRE LG	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL			\$ 220,00

Nota: Mercado libre Tena.

6.5.1.6 Muebles y enseres

Estarán a disposición de cada área que comprenden la operadora turística, su costo total es de \$1.140,00.

Tabla 54. Muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
ESCRITORIOS	2	\$ 90,00	\$ 180,00
SILLA GIRATORIA	3	\$ 65,00	\$ 195,00
SILLAS	10	\$ 20,00	\$ 200,00
MESAS DE RECEPCION	1	\$ 175,00	\$ 175,00
ESTANTE DE MADERA	1	\$ 85,00	\$ 85,00
DECORACIONES	3	\$ 15,00	\$ 45,00
SOFÁ GRANDE	1	\$ 260,00	\$ 260,00
TOTAL			\$ 1.140,00

Nota: Mercado libre Tena.

6.5.1.7 Equipo de Seguridad

Es el equipo que se utilizará en caso de algún incidente dentro de la empresa. Su costo es de \$55.00.

Tabla 55. Equipo de seguridad.

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
EXTINTOR	1	\$ 30,00	\$ 30,00
BOTIQUIN	1	\$ 25,00	\$ 25,00
TOTAL			\$ 55,00

Nota: Información obtenida de FIRESTOPUYO

6.6 RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS

En la tabla 56, se muestra el resumen de la inversión en activos fijos que requiere la operadora turística de turismo de aventura KARIONKE TOURS CIA. LTDA. Con un costo total de **\$30.936,00**.

Tabla 56. Resumen de activos fijos

DESCRIPCIÓN	VALOR DEL ACTIVO
EQUIPO DE AVENTURA	\$ 7.976,00
VEHICULO	\$ 20.000,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 1.545,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 220,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.140,00
EQUIPO DE SEGURIDAD	\$ 55,00
TOTAL	\$ 30.936,00

Nota: Información tomada de las tablas 49,50,51,52,54,55.

6.6.1 Depreciación de activos fijos

Los activos del proyecto tienen un determinado tiempo de vida útil, por lo que se procede a realizar el cálculo de su depreciación con el porcentaje de acuerdo a la ley de régimen tributario interno del Ecuador

Tabla 57. Depreciación de activos fijos.

Detalle/ activos fijos	Valor activo	Vida útil	% Depreciación anual	Depreciación Anual	Valor en libro
EQUIPO DE AVENTURA	7.976,00	10	10%	797,60	3.988,00
VEHICULO	20.000,00	5	20%	4.000,00	0,00
EQUIPO DE COMPUTO	1.545,00	3	3,33%	515,00	0,00
EQUIPO DE COMPUTO REINVERSION	1.602,17	3	33,33%	534,06	0,00
EQUIPO DE OFICINA	220,00	10	10%	22,00	110,00
MUEBLES Y ENSERES	1.140,00	10	10%	114,00	570,00
EQUIPO DE SEGURIDAD	55,00	5	20%	11,00	0,00
Total	32.538,17			5.993,66	4.668,00

Nota: Información tomada de las tablas 49,50,51,52,53,54,55.

6.7 ACTIVO DIFERIDOS

Los activos diferidos en la operadora turística KARIONKE TOURS son los gastos que se va a pagar por adelantado y que se reconocerán como gastos a lo largo del tiempo a medida que se consumen o se utilizan.

Tabla 58. Activos diferidos

Cantidad	Detalle	Valor unitario	
1	Estudios preliminares para implementación	\$	500,00
1	Constitución de la empresa	\$	400,00
1	Registro de la marca, slogan y el producto	\$	608,00
1	Seguro de responsabilidad civil y accidentes	\$	800,00
1	Instalación de internet y teléfono	\$	50,00
1	Capacitaciones al personal	\$	100,00
Total		\$	2.458,00

Nota: Datos obtenidos de Corporación Nacional de Telecomunicaciones.

6.8 ACTIVO CORRIENTE

Abarca todos los recursos que la operadora turística espera convertir en efectivo en un plazo menor a un año, son importantes para las operaciones diarias.

6.8.1 Costo primo

Costos asociados directamente con la prestación de servicios turísticos ofrecidos.

6.8.2 Mano de obra directa

Se refieren a los costos asociados con el trabajo del personal involucrado en la prestación de servicios que ofrece la operadora turística. El costo es de \$ 29884,43 mensualmente.

Tabla 59. Rol de pago Personal de mano de obra directa.

Descripción	Recepcionista/asesor de ventas	Guía especializado	Guía auxiliar	Conserje	Chofer
Cantidad	1	2	2	1	1
Descripción	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Remuneración básica	450,00	\$ 900,00	\$ 40,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Décimo tercero 1/12	37,50	75,00	-	37,50	37,50
Décimo cuarto SB/12	37,50	75,00	-	37,50	37,50
Fondos reserva 8,33%	37,49	74,97	-	37,49	37,49
Vacaciones 1/24	18,75	37,50	-	18,75	18,75
Patronal 11,15%	50,18	100,35	-	50,18	50,18
Total ingresos	631,41	1.262,82	40,00	631,41	631,41
Aporte personal 9,45%	42,53	85,05	-	42,53	42,53
Total egresos	42,53	85,05	-	42,53	42,53
Líquido pagar	588,89	1177,77	40,00	588,89	588,89
Total Mensual					2984,43
Total Anual					35.813,10

Nota: Información tomada del Código de trabajo y el Ministerio de Trabajo.

6.9 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

6.9.1 Agua potable de servicio

Al ser la operadora turística una empresa que trabaja prácticamente en la naturaleza (ríos, cascadas, selva), el consumo de agua potable en servicios es muy poca, es por eso que el costo de consumo mensual es de \$20. Debido a que solo se usa para la limpieza de los equipos de aventura.

Tabla 60. Agua potable en servicios

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
20	Agua potable	m3	1,00	20,00	240,00
Total				20,00	240,00

Nota: Información tomada de la municipalidad de Archidona.

6.9.2 Energía eléctrica de servicio

El servicio de energía eléctrica para las operaciones que se realiza en la empresa ligadas directamente a su proceso, es bajo, ya que las actividades se desenvuelven en la naturaleza.

Tabla 61. Energía eléctrica de servicio

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
50	Energía Eléctrica	Kw/h	0,18	9,00	108,00
Total				9,40	108,00

Nota: Información tomada de la EEASA.

6.9.3 Gastos Administrativos

La operadora incurre a estos gastos para su funcionamiento general y la gestión de su actividad diaria, pero que no están directamente relacionados con la prestación de servicios.

6.9.4 Sueldos Administrativos

Son salarios pagados al personal que realiza funciones relacionadas con la gestión, la organización y el soporte general dentro de la operadora turística. El costo mensual de los sueldos administrativos es de \$ 1389,04.

Tabla 62. Sueldos y salarios de personal administrativo

Descripción	Gerente	Asesor Jurídico	Secretaria/contadora
Cantidad	1	1	1
Descripción	Valor	Valor	Valor
Remuneración básica	500,00	150,00	\$ 450,00
Décimo tercero 1/12	41,67	0,00	37,50
Décimo cuarto SB/12	37,50	0,00	37,50
Fondos reserva 8,33%	41,65	0,00	37,49

Vacaciones 1/24	20,83	0,00	18,75
Patronal 11,15%	55,75	0,00	50,18
Total ingresos	697,40	150,00	631,41
Aporte personal 9,45%	47,25	0,00	42,53
Total egresos	47,25	0,00	42,53
Líquido pagar	650,15	150,00	588,89
Total Mensual			1389,04
Total Anual			16.668,42

Nota: Información tomada del Código de trabajo y el Ministerio de Trabajo.

6.9.5 Servicios básicos

6.9.6 Agua potable de administración

Costo del consumo de agua potable en el área administrativa de la empresa. El costo mensual es de \$15.

Tabla 63. Agua potable administración.

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
15	Agua potable	m3	1,00	15,00	180,00
Total				15,00	180,00

Nota: Información tomada de la municipalidad de Archidona.

6.9.7 Energía eléctrica administración

El costo mensual del uso de energía eléctrica para el desarrollo de actividades administrativas es de \$12,60.

Tabla 64. Energía eléctrica administración

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
70	Energía Eléctrica	Kw/h	0,18	12,60	151,20
Total				12,60	151,20

Nota: Información tomada de la EEASA.

6.9.8 Teléfono de la empresa

El costo del uso teléfono de la empresa, para recibir y realizar llamada, reservar paquetes mediante llamada es de \$20 mensuales.

Tabla 65. Teléfono de la empresa/ recepción

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
500	Teléfono	minutos	0,04	20,00	240,00
Total				20,00	240,00

Nota: Información tomada del servicio de CNT

6.9.9 Internet

El internet para el uso en actividades dentro de la operadora turística será contratado a CNT, con un costo mensual de \$21,00.

Tabla 66. Internet

Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Costo Unitario	Costo mensual	Costo anual
1	Internet banda ancha	Megas	21,00	21,00	252,00
Total				21,00	252,00

Nota: Información obtenida de CNT.

6.9.10 Software de facturación electrónica

Permiten la creación, emisión y gestión de facturas electrónicas de las ventas de paquetes turísticos. Su costo es de \$100,00.

Tabla 67. Facturero electrónico

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo Total
1	Facturero electrónico ilimitado	100,00	100,00
Total			100,00

Nota: Información obtenida de OmniFact.

6.9.11 Materiales de oficina

Se adquieren materiales de oficina que permita el desarrollo de actividades de oficina y recepción. Se detallan a continuación:

Tabla 68. Materiales de oficina.

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
5	Resma de papel A4 (500 hojas)	3,50	1,46	17,50
1	Caja de Lápiz 12 unidades	1,95	0,16	1,95
2	Caja de Esferos 12 unidades	3,70	0,62	7,40
2	Sellos	6,00	1,00	12,00
2	Estiletes	1,50	0,25	3,00
1	Caja de Borradores 12 unidades	1,75	0,15	1,75
4	Caja de clips 50 unidades	1,00	0,33	4,00
2	Caja de grapas	1,65	0,28	3,30
2	Saca grapas	0,63	0,11	1,26
2	Perforadora EAGLE	3,66	0,61	7,32
2	Grapadora EAGLE	2,78	0,46	5,56
Total			\$ 5,42	\$ 65,04

Nota: Información obtenida de papelería Amazonas.

6.9.12 Materiales de Aseo

Utilizados para mantener todas las áreas de la operadora turística limpia y apta para recibir a los clientes. Su costo total es de \$88,50.

Tabla 69. Materiales de aseo.

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
ESCOBA	2	\$ 1,50	\$ 3,00
TRAPEADOR	2	\$ 4,00	\$ 8,00
RECOGEDOR	2	\$ 2,00	\$ 4,00
DESINFECTANTES	4	\$ 2,00	\$ 8,00
ROLLOS DE PAPEL HIGIENICO	10	\$ 1,75	\$ 17,50
JABON LIQUIDO	3	\$ 3,00	\$ 9,00
FRANELA	15	\$ 2,60	\$ 39,00
TOTAL			\$ 88,50

6.9.13 Permisos de funcionamiento

Se debe pagar anualmente para el funcionamiento de la empresa, su costo anual es de **\$80,00**.

Tabla 70. Permisos de funcionamiento.

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo Total
1	Patente municipal	30,00	30,00
1	Permiso de bomberos	50,00	50,00
Total			80,00

Nota: Información obtenida de la municipalidad de Archidona y cuerpo de bomberos de Archidona.

6.9.14 Arriendo

Para el funcionamiento de la operadora turística se arrienda un local frente al municipio de Archidona, el cual tiene un área de 70m², que oscila con los m² que muestra en la tabla 40, de la infraestructura de la operadora turística. Tiene un costo mensual a pagar de \$200,00.

Tabla 71. Arriendo

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
1	Arriendo del local 70 m ²	200,00	200,00	2.400,00
Total			200,00	2.400,00

6.9.15 Gasto de Venta

6.9.16 Sueldo personal de venta

El sueldo asignado al personal encargado de las ventas, se desempeña como recepcionista y asesor de ventas. Siendo su sueldo mensual es de \$450,00 dólares esto sumado los beneficios otorgados por ley, los fondos de reserva y vacaciones se pagan a partir del segundo año. (Ochoa, 2023)

Tabla 72. Sueldo personal de ventas.

Descripción	Recepcionista/asesor de ventas
Cantidad	1
Descripción	Valor
Remuneración básica	450,00
Décimo tercero 1/12	37,50
Décimo cuarto SB/12	37,50
Fondos reserva 8,33%	37,49
Vacaciones 1/24	20,83
Patronal 11,15%	55,75
Total ingresos	631,41
Aporte personal 9,45%	42,53
Total egresos	42,53
Líquido pagar	588,89
Total Mensual	588,89
Total Anual	7066,62

Nota: Información obtenida del Código de Trabajo y Ministerio de Trabajo.

6.9.17 Mantenimiento del vehículo.

Se realiza mantenimiento periódicamente para asegurarnos que esté en óptimas condiciones para el uso diario en el proceso productivo de la empresa. Su costo anual es de \$420,00.

Tabla 73. Mantenimiento de vehículo

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo Total
1	Juego de 4 llantas	180,00	180,00
2	Mantenimiento mecánico	60,00	120,00
2	Revisión vehicular	60,00	120,00
Total			420,00

Nota. Información tomada de la mecánica GATORS y de la ANT.

6.9.18 Publicidad y propaganda

En concordancia con las respuestas obtenidas en la encuesta realizada a turistas, unos de los medios mediante los cuales reciben información sobre las operadoras turísticas y sus servicios, son las redes sociales. Es por eso que la operadora contará con redes sociales en donde promocionará sus servicios, el costo mensual de esta publicidad es de \$15,00.

Tabla 74. Publicidad y propaganda.

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
12	Página de Facebook	5,00	5,00	60,00
12	TikTok	5,00	5,00	60,00
12	Página de Instagram	5,00	5,00	60,00
Total			15,00	180,00

6.9.19 Monto total de la inversión

Abarca el resumen de activos fijos, diferidos y activos circulantes necesarios para la implementación y operación de la empresa KARIONKE TOUR CIA. LTDA, proyectando un monto de inversión de **\$39.098,20** dólares.

Tabla 75. Resumen de la Inversión

Detalle	Total	
ACTIVOS FIJOS		
Equipo de aventura	7.976,00	
Vehículo	20.000,00	
Equipo de computo	1.545,00	
Equipo de oficina	220,00	
Muebles y enseres	1.140,00	
Equipo de seguridad	55,00	
Total activos fijos		30.936,00
ACTIVOS DIFERIDOS		
Estudios preliminares para implementación	500,00	
Constitución de la empresa	400,00	
Registro de la marca, slogan y el producto	608,00	

Seguro de responsabilidad civil y accidentes	800,00	
Instalación de internet y teléfono	50,00	
Capacitaciones al personal	100,00	
Total activos diferidos		2.458,00
ACTIVO CIRCULANTE		
COSTO DE PRODUCCIÓN		
Costo primo		
Mano de obra directa	2.395,54	
Subtotal de costo primo		2.395,54
Costos Indirectos de Fabricación		
Agua potable servicio	20,00	
Energía Eléctrica servicio	9,00	
Subtotal Costos Indirectos de Fabricación		29,00
Gastos Administrativos		
Sueldos y salarios	1.568,59	
Agua potable administración	15,00	
Energía Eléctrica administración	12,60	
Teléfono	20,00	
Internet	21,00	
Software de facturación electrónica	100,00	
Materiales de oficina	65,04	
Materiales de aseo y limpieza	88,50	
Permisos de funcionamiento	80,00	
Arriendo	200,00	
Subtotal Gastos Administración		2.170,73
Gastos de Ventas		
Sueldos personales de ventas	673,94	
Mantenimiento de vehículo	420,00	
Publicidad y propaganda	15,00	
Subtotal Gastos de Ventas		1.108,94
Total activos circulantes		5.704,20
TOTAL DE LA INVERSIÓN	39.098,20	39.098,20

6.10 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

6.10.1 Fuentes internas

El 40% del total de la inversión que corresponde a \$27.084,14 dólares será financiado con el aporte de capital.

6.10.2 Fuentes externas

La empresa buscará y financiará su inversión mediante un préstamo al Banco del Austro. El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco constituirá el 60% que corresponde a \$40.626,21 dólares.

Tabla 76. Financiamiento de inversión

Detalle	Porcentaje	Total
Capital propio	40%	15.639,28
Capital externo	60%	23.458,92
Total		39.098,20

6.10.3 Amortización del crédito

La amortización de crédito se realiza basándonos en el crédito otorgado por el Banco del Austro, con una tasa de interés del 12%, en un plazo de 5 años, mediante pagos semestrales, se detalla a continuación:

Tabla 77. Amortización de crédito.

Año	Semestre	Saldo Inicial	Amortización semestral	Interés	Interés Anual	Saldo Final
1	1	23.458,92	2.345,89	1.407,54	2.674,32	21.113,03
	2	21.113,03	2.345,89	1.266,78		18.767,14
2	1	18.767,14	2.345,89	1.126,03	2.111,30	16.421,24
	2	16.421,24	2.345,89	985,27		14.075,35
3	1	14.075,35	2.345,89	844,52	1.548,29	11.729,46
	2	11.729,46	2.345,89	703,77		9.383,57
4	1	9.383,57	2.345,89	563,01	985,27	7.037,68
	2	7.037,68	2.345,89	422,26		4.691,78
5	1	4.691,78	2.345,89	281,51	422,26	2.345,89
	2	2.345,89	2.345,89	140,75		0,00

Nota: Datos tomados de la tabla 76.

6.10.4 Presupuesto de ingresos y egresos.

6.10.5 Presupuesto de costos

Esta proyección permite estimar y controlar los gastos asociados con la operación de la operadora y anticipar cómo estos costos pueden cambiar en el futuro. Utilizarlo de manera efectiva ayuda a tomar decisiones informadas, optimizar los recursos y mantener la rentabilidad.

Tabla 78. Presupuesto proyectado

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO PRIMO					
Mano de obra directa	28.746,48	29.810,10	30.913,07	32.056,86	33.242,96
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN					
Agua potable servicio	240,00	248,88	258,09	267,64	277,54
Energía Eléctrica servicio	108,00	112,00	116,14	120,44	124,89
Depreciación en equipo de aventura	797,60	797,60	797,60	797,60	797,60
Depreciación muebles y enseres servicio	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00
TOTAL GASTOS DE FABRICACIÓN	30.006,08	31.082,58	32.198,90	33.356,53	34.556,99
GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos y Salarios	18.823,02	19.519,47	20.241,69	20.990,63	21.767,29
Agua potable administración	180,00	186,66	193,57	200,73	208,16
Energía Eléctrica administración	151,20	156,79	162,60	168,61	174,85
Teléfono	240,00	248,88	258,09	267,64	277,54
Internet	252,00	261,32	270,99	281,02	291,42
Software de facturación electrónica	100,00	103,70	107,54	111,52	115,64
Materiales de Oficina	65,04	67,45	69,94	72,53	75,21
Materiales de Aseo	88,50	91,77	95,17	98,69	102,34
Permisos de funcionamiento	80,00	82,96	86,03	89,21	92,51
Arriendo	2.400,00	2.488,80	2.580,89	2.676,38	2.775,40
Depreciación de Equipos de Oficina	22,00	22,00	22,00	0,00	0,00
Depreciación de Equipos de Computo	515,00	515,00	515,00	0,00	0,00
Depreciación equipo de seguridad	11,00	11,00	11,00	11,00	11,00

Depreciación de muebles y enseres administración	94,50	94,50	94,50	94,50	94,50
Amortizaciones de Activos Diferidos	40,97	40,97	40,97	40,97	40,97
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	23.063,23	23.891,28	24.749,97	25.103,43	26.026,83
GASTOS DE VENTA					
Sueldo personal de ventas	8.087,22	8.386,45	8.696,75	9.018,53	9.352,21
Mantenimiento de vehículo	420,00	435,54	451,65	468,37	485,70
Publicidad y propaganda	180,00	186,66	193,57	200,73	208,16
Depreciación de vehículo	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	12.687,22	13.008,65	13.341,97	13.687,62	14.046,06
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses por Préstamo	4.631,39	3.656,36	2.681,33	1.706,30	731,27
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	4.631,39	3.656,36	2.681,33	1.706,30	731,27
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	40.381,84	40.556,28	40.773,26	40.497,35	40.804,17
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	70.387,92	71.638,86	72.972,17	73.853,88	75.361,16

Nota: Información obtenida de la tabla 49 hasta la tabla 74.

6.10.6 Costo unitario del servicio

Para determinar el costo unitario de servicio se realizó lo siguiente: costo total de producción dividido para las unidades producidas en cada año de vida útil del proyecto como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 79. Costo unitario de servicio

COSTO UNITARIO DE SERVICIO			
Años	Costo de servicio	Unidades producidas o servicio	Costo unitario de servicio
1	70.387,92	1847	38,11
2	71.638,86	1944	36,85
3	72.972,17	1944	37,54
4	73.853,88	1944	37,99
5	75.361,16	1944	38,77

6.10.7 Determinación de ingresos

6.10.8 Establecimiento del precio del servicio

Se ha establecido el precio de venta tomando en cuenta un margen de utilidad del 95% al costo unitario de servicio con un margen fijo para los cinco años de vida del proyecto, misma que detalla a continuación:

Tabla 80. Precio de venta

PRECIO DE VENTA AL INTERMEDIARIO			
Años	Costo unitario	Margen de utilidad	Precio de venta al intermediario
1	38,11	95%	74,32
2	36,85	95%	71,86
3	37,54	95%	73,20
4	37,99	95%	74,08
5	38,77	95%	75,59

6.9.9 Ingreso de venta

Se calculo el ingreso de ventas para la operadora, proyectado a 5 años.

Tabla 81. Ingreso de ventas

INGRESO POR VENTA			
Años	Unidades producidas o servicio	Precio de venta	Ingreso por ventas
1	1.847	74,32	137.256,44
2	1.944	71,86	139.695,78
3	1.944	73,20	142.295,72
4	1.944	74,08	144.015,07
5	1.944	75,59	146.954,27

6.11 CLASIFICACIÓN DE COSTOS

- Costos fijos
- Costos variables

Tabla 82. Clasificación de los costos.

DESCRIPCION	AÑO 1		AÑO 5	
	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
COSTO PRIMO				
Mano de obra directa		28.746,48		33242,96
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN				
Agua potable servicio		240		277,54
Energía Eléctrica servicio		108		124,89
Depreciación en equipo de aventura	797,60		797,6	
Depreciación muebles y enseres servicio		114		114
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
Sueldos y Salarios	18.823,02		21767,29	
Agua potable administración	180,00		208,16	
Energía Eléctrica administración	151,20		174,85	
Teléfono	240,00		277,54	
Internet	252,00		291,42	
Software de facturación electrónico	100,00		115,64	
Materiales de Oficina	65,04		75,21	
Materiales de Aseo	88,50		102,34	
Permisos de funcionamiento	80,00		92,51	
Arriendo	2.400,00		2775,40	
Depreciación de Equipos de Oficina	22,00		0,00	
Depreciación de Equipos de Computo	515,00		0,00	
Depreciación equipo de seguridad	11,00		11,00	
Depreciación de muebles y enseres administración	94,50		94,50	
Amortizaciones de Activos Diferidos	40,97		40,97	

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
Sueldo personal de ventas	8.087,22		9352,21071	
Mantenimiento de vehículo	420,00		485,6957642	
Publicidad y propaganda	180,00		208,1553275	
Depreciación de vehículo	4.000,00		4000	
GASTOS FINANCIEROS				
Intereses por Préstamo	4.631,39		731,27	
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	41.179,44	29208,48	41601,77	33759,39452
	70.387,92		75361,16	

6.12 PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto muerto, es decir, no hay pérdidas ni ganancias.

Tabla 83. Punto equilibrio año 1

AÑO1	
Costo fijo	41179,44
Costo variable	29208,48
Costo Total	70387,92
Ventas Totales	137256,44

a) En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable}} \times 100$$

$$PE = \frac{41179,44}{137256,44 - 29208,48} \times 100$$

$$PE = 38\%$$

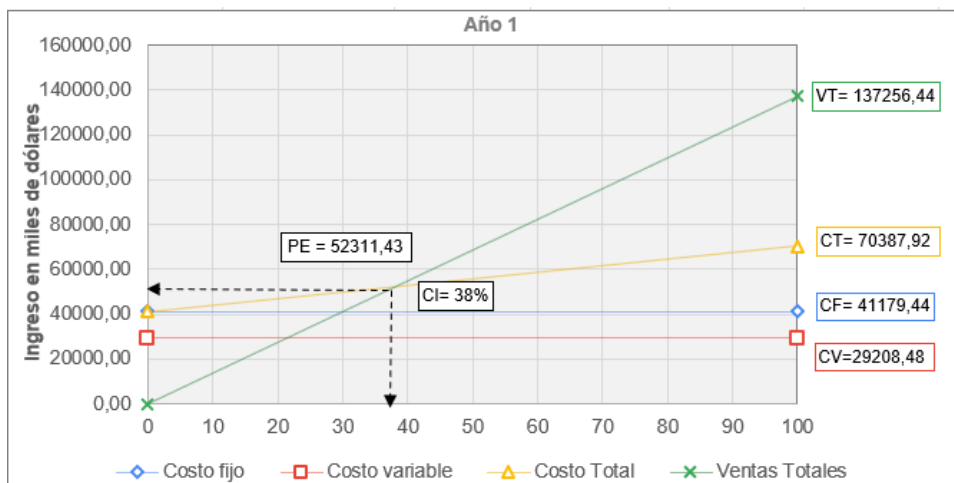
b) En función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{costo variable total}}{\text{ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{41179,44}{1 - \frac{29208,48}{137256,44}}$$

$$PE = 52311,43$$

Figura 6. Gráfica del punto de equilibrio para el año 1



Análisis: la gráfica muestra que para el primer año la empresa indica las ventas totales de 52311,43, cuya capacidad instalada es del 38% es decir que la empresa en este punto no gana ni pierde.

Determinación del punto de equilibrio al año 5

Tabla 84. Punto de equilibrio año 5

AÑO 5	
Costo fijo	41601,77
Costo variable	33759,39
Costo Total	75361,16
Ventas Totales	146954,27

a) En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable}} \times 100$$

$$PE = \frac{41601,77}{146954,27 - 33759,39} \times 100$$

$$PE = 37\%$$

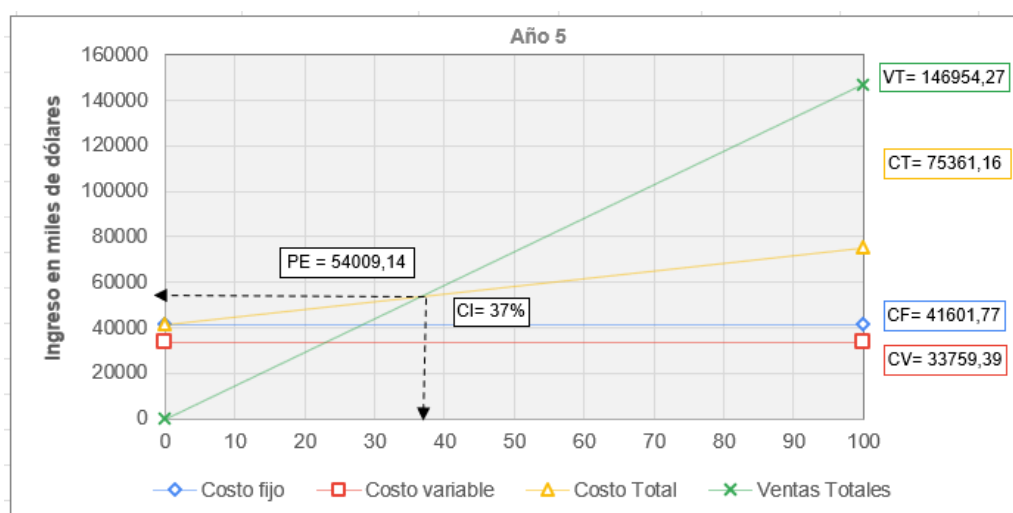
b) En función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{costo variable total}}{\text{ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{41601,77}{1 - \frac{33759,39}{146954,27}}$$

$$PE = 54009,14$$

Figura 7. Grafica del punto de equilibrio año 5



Análisis: la gráfica muestra que para el quinto año la empresa indica las ventas totales de \$54009,14, cuya capacidad instalada es del 37% es decir que la empresa en este punto no gana ni pierde.

6.13 ANÁLISIS DE PERDIDAS Y GANACIAS

Tabla 85. Reforma tributaria año 2022

Límite inferior (USD)	Límite superior (USD)	Impuesto a la fracción básica	Tipo marginal %	
-	56.838,24	20.000,00	60,00	0%
20.000,01	50.000,00	60,00	60,00	1%
50.000,01	75.000,00	360,00	675,50	1,25%
75.000,01	100.000,00	675,50	1.047,50	1,50%
100.000,01	200.000,00	1.047,50	2.797,52	1,75%
200.000,01	300.000,00	2.797,52		2%

Tabla 86. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS					
Ventas	137.256,44	139.695,78	142.295,72	144.015,07	146.954,27
TOTAL INGRESOS	137.256,44	139.695,78	142.295,72	144.015,07	146.954,27
2. EGRESOS					
Costo de Producción	30.006,08	31.082,58	32.198,90	33.356,53	34.556,99
Costo de Operación	40.381,84	40.556,28	40.773,26	40.497,35	40.804,17
TOTAL EGRESOS	70.387,92	71.638,86	72.972,17	73.853,88	75.361,16

(1-2) Utilidad antes impuesto trabajadores	66.868,52	68.056,92	69.323,56	70.161,19	71.593,10
(-)15% Trabajadores	10.030,28	10.208,54	10.398,53	10.524,18	10.738,97
(=) Utilidad antes impuesto a la renta	56.838,24	57.848,38	58.925,02	59.637,01	60.854,14
(-) Porcentaje tipo marginal 1%	0,00	0,00	0,00	0,00	408,54
(-) Impuesto a la fracción Básica	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	56.778,24	57.788,38	58.865,02	59.577,01	60.385,60
(-) 10% de Reservas	5.677,82	5.778,84	5.886,50	5.957,70	6.038,56
(=) Utilidad Líquida	51.100,42	52.009,54	52.978,52	53.619,31	54.347,04

6.14 FLUJO DE CAJA

Tabla 87. Flujo de caja

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. INGRESOS					
Ventas	137.256,44	136.682,92	140.086,29	142.609,06	146.351,70
Valor residual					4.588,26
TOTAL INGRESOS	137.256,44	136.682,92	140.086,29	142.609,06	150.939,95
2. EGRESOS					
Costo de Producción	30.006,08	31.082,58	32.198,90	33.356,53	34.556,99
Costo de Operación	40.381,84	39.011,23	39.640,22	36.777,00	37.348,40
Amortización del crédito	4.691,78	4.691,78	4.691,78	4.691,78	4.691,78
TOTAL EGRESOS	75.079,70	74.785,59	76.530,91	74.825,31	76.597,17
(=) Utilidad antes impuesto trabajadores	62.176,74	61.897,33	63.555,38	67.783,75	74.342,78
(-) 15% Trabajadores	10.030,28	9.988,37	10.237,08	10.421,43	10.694,93
(=) Utilidad antes impuesto a la renta	52.146,46	51.908,96	53.318,31	57.362,32	63.647,85
(-) Porcentaje tipo marginal 0%	0,00	0,00	0,00	0,00	436,48
(-) Impuesto a la fracción Básica	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	52.086,46	51.848,96	53.258,31	57.302,32	63.151,37
(-) 10% de Reservas	5.677,82	5.654,07	5.795,01	5.899,48	6.013,86
(=) Utilidad Líquida	46.408,63	46.194,89	47.463,30	51.402,84	57.137,51
(+) Depreciaciones	5.993,66	5.993,66	5.993,66	4.944,60	4.944,60
(+) Amortización de activos diferidos	491,60	491,60	491,60	491,60	491,60
FLUJO DE CAJA	52.893,89	52.680,14	53.948,55	56.839,04	62.573,71

La evaluación financiera ayuda a determinar si la inversión del proyecto es beneficioso para la rentabilidad de la operadora turística KARIONKE TOURS Cía. Ltda. Tomando en cuenta los indicadores como: VAN, TIR, RBC, PRC y los análisis de sensibilidad (AS) con incremento en los costos y disminución en los ingresos.

6.15 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN como decisión de aceptación del proyecto se toma en consideración:

- Si el VAN es positivo se acepta el proyecto.
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.
- Si el VAN es igual a cero la inversión queda a criterio del inversionista. (Ochoa, 2023)

Fórmula aplicada:

$$\text{Factor de actualización} = 1 \div (1 + i)^n$$

$$\text{Factor de actualización} = 1 \div (1 + 12\%)^1$$

$$\text{Factor de actualización} = 0,892857$$

Tabla 88. VAN

Años	Flujos netos	Factor de actualización	Flujos netos actualizados
0	39.098,20		
1	52.893,89	0,892857	47.226,69
2	52.680,14	0,797194	41.996,29
3	53.948,55	0,711780	38.399,52
4	56.839,04	0,635518	36.122,24
5	62.573,71	0,567427	35.506,00
Sumatoria de flujos actualizados			199.250,73
(-) Inversión			39.098,20
Valor actual neto			160.152,53

Si el VAN, es positivo y mayor a cero como en este caso con **160.152,53**, se acepta el proyecto y su implementación.

6.16 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) forma la tasa de interés o rentabilidad que promete el proyecto de implementación de una operadora turística, representa el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá el mismo, para su interpretación se toma en cuenta lo siguiente:

- ✓ Si la TIR es > que el costo del capital se debe aceptar el proyecto.
- ✓ Si la TIR es = que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

✓ Si la TIR < que el costo del capital se debe rechazar el proyecto. (Ochoa, 2023)

Tabla 89. TIR

TIR					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN		FACTORES DE ACTUALIZACION 17%	VAN MAYOR
		FACTOR DE ACTUALIZACION 16%	VAN MENOR		
0	39.098,20				
1	52.893,89	0,862069	45.598,18	0,854701	45.208,45
2	52.680,14	0,743163	39.149,93	0,730514	38.483,56
3	53.948,55	0,640658	34.562,56	0,624371	33.683,89
4	56.839,04	0,552291	31.391,70	0,533650	30.332,16
5	62.573,71	0,476113	29.792,16	0,456111	28.540,57
Total			180.494,52		176.248,62
			141.396,32		137.150,42

Para su respectivo calculo se aplicó la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + Dt \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

$$TIR = 16 + 1 \frac{141369,32}{141369,32 - 137150,42}$$

$$TIR = 69,30\%$$

La tasa interna de retorno es de **69,30%**, por lo que el proyecto es viable debido a supera el 12% de tasa de costo capital, lo que significa que el proyecto se puede implementar.

6.17 Relación Beneficio Costo

Se busca determinar si los beneficios esperados superan o igualan los costos en términos financieros.

✓ Si RBC < 1, el proyecto no es rentable.

✓ Si RBC > 1, el proyecto es rentable.

✓ Si RBC = 1, se deja al criterio del inversionista. (Ochoa, 2023)

Tabla 90. RCB

Años	Ingresos originales	Egresos originales	Factor de actualización	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	137.256,44	75.079,70	0,892857	122.550,39	67.035,45
2	136.682,92	74.785,59	0,797194	108.962,78	59.618,61
3	140.086,29	76.530,91	0,711780	99.710,66	54.473,19
4	142.609,06	74.825,31	0,635518	90.630,64	47.552,84
5	150.939,95	76.597,17	0,567427	85.647,38	43.463,29
Total				507.501,85	272.143,38

$$RBC = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$RBC = \frac{507.501,85}{272.143,38}$$

$$RBC = 1,86$$

Análisis: Mediante el cálculo se obtuvo de 1,86 que significa que es mayor que uno, por lo tanto, se logró 0,86 de ganancia por cada dólar invertido, es decir que el proyecto adquirirá rentabilidad y viabilidad.

6.18 Período de recuperación de capital

Simboliza el periodo de tiempo para la recuperación del capital inicial invertido en el proyecto.

Tabla 91. PRC

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADO
0	39.098,20			
1	52.893,89	0,892857	47.226,69	47.226,69
2	52.680,14	0,797194	41.996,29	
3	53.948,55	0,711780	38.399,52	
4	56.839,04	0,635518	36.122,24	
5	62.573,71	0,567427	35.506,00	
Total			199.250,73	

Para el cálculo del PRC, se utilizó la fórmula siguiente:

$$PRC = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión

$$PRC = 0 \frac{39.098,20 - 47.226,69}{47.226,69}$$

$$PRC = 0,83$$

Tabla 92. Tiempo de recuperación de capital

AÑOS	0,83	0
MESES	0,83*12	9
DÍAS	0,93*30	28

Nota: La tabla indica que el tiempo necesario para recuperar el capital invertido es de 9 meses y 28 días.

6.19 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad detalla como el cambio en variables claves puede alterar la tasa de rentabilidad del proyecto.

Para ello se tiene en consideración los criterios de análisis de sensibilidad:

- ✓ El coeficiente de sensibilidad es > 1, el proyecto es sensible.
- ✓ El coeficiente de sensibilidad = 1, el proyecto no sufre ningún efecto.
- ✓ El coeficiente de sensibilidad < 1, el proyecto no es sensible. (Ochoa, 2023)

VAN

Tabla 93. Análisis de sensibilidad.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 2,54% EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESOS TOTALES	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
					16%		17%	
0	39.098,20							
1	75.079,70	76.986,73	137.256,44	60.269,71	0,86207	51.956,65	0,85470	51.512,57
2	74.785,59	76.685,14	136.682,92	59.997,78	0,74316	44.588,12	0,73051	43.829,19
3	76.530,91	78.474,79	140.086,29	61.611,50	0,64066	39.471,88	0,62437	38.468,41
4	74.825,31	76.725,88	142.609,06	65.883,19	0,55229	36.386,70	0,53365	35.158,57
5	76.597,17	78.542,74	150.939,95	72.397,21	0,47611	34.469,25	0,45611	33.021,17
Total						206.872,60		201.989,91
						167.774,40		162.891,71

Para el cálculo del análisis de sensibilidad de acuerdo con los incrementos en los costos se realiza lo siguiente:

NUEVA TIR

$$TIR = Tm + Dt \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

$$TIR = 16 + 1 \frac{167.774,40}{167.774,40 - 162.891,71}$$

$$TIR = 50,36$$

TIR RESULTANTE

$$TIR = TIR O - N TIR$$

$$TIR = 69,30 - 50,36$$

$$TIR = 18,94$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \frac{TIR R \times 100}{TIR O}$$

$$\%V = \frac{18,94 \times 100}{69,30}$$

$$\%V = 27,33$$

VALOR DE SENSIBILIDAD

$$S = \frac{\%V}{NTIR}$$

$$S = \frac{27,33}{50,36}$$

$$S = 0,54$$

El coeficiente de sensibilidad < 1, el proyecto no es sensible, por lo tanto, si los costos incrementan un 2,54% no afecta en la rentabilidad del proyecto.

6.20 Análisis con sensibilidad con disminución en los ingresos

Tabla 94. Análisis de sensibilidad menos 19% de ingresos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 19% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESOS TOTALES	INGRESO TOTAL ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 16%	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 17%	VAN MAYOR
0	39.098,20							
1	75.079,70	137.256,44	111.177,71	36.098,01	0,86207	31.118,98	0,85470	30.853,00
2	76.530,91	136.682,92	110.713,16	34.182,25	0,74316	25.402,98	0,73051	24.970,60
3	83.679,11	140.086,29	113.469,90	29.790,79	0,64066	19.085,70	0,62437	18.600,49
4	74.825,31	142.609,06	115.513,34	40.688,03	0,55229	22.471,64	0,53365	21.713,17
5	76.597,17	150.939,95	122.261,36	45.664,19	0,47611	21.741,31	0,45611	20.827,94
Total						119.820,61		116.965,21
						80.722,41		77.867,01

NUEVA TIR

$$TIR = Tm + Dt \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM}$$

$$TIR = 16 + 1 \frac{80.722,41}{80.722,41 - 77.867,01}$$

$$TIR = 44,27$$

TIR RESULTANTE

$$TIR = TIR O - N TIR$$

$$TIR = 69,30 - 44,27$$

$$TIR = 25,03$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \frac{TIR R \times 100}{TIR O}$$

$$\%V = \frac{25,03 \times 100}{69,30}$$

$$\%V = 36,12$$

VALOR DE SENSIBILIDAD

$$S = \frac{\%V}{NTIR}$$

$$S = \frac{36,12}{44,27}$$

$$S = 0,8158$$

El valor de sensibilidad a la disminución de ingresos en un 19% es de 0,8158, es decir < a 1, por lo que se determina que el proyecto no es sensible, es decir la disminución de ese porcentaje de ingresos no afecta su rentabilidad ni viabilidad financiera.

7. Discusión

El cantón Archidona tiene un gran potencial turístico, por estar rodeada de una gran biodiversidad y paraísos naturales, lo que representa una oportunidad para la implementación de una operadora turística de turismo de aventura para brindar servicios tanto a turistas

nacionales y extranjeros. La oportunidad se identificó considerando que en el cantón no existe competencia directa dedicada al turismo de aventura que pueda suplir esta necesidad. Para iniciar con el estudio de factibilidad en primer lugar se realizó un estudio de mercado mediante la aplicación de encuestas a personas que hayan visitado el cantón, determinando así una demanda potencial del %99,5, una demanda real de %92,3 y demanda efectiva de 66,5%. Los resultados arrojados muestran un nivel de aceptación considerable para la implementación de una operadora turística. De igual manera en el estudio técnico se determinó su localización, capacidad, tamaño y la ingeniería del proyecto, que se ubicará en el cantón Archidona, provincia de Napo, la vida útil del proyecto será de cinco años. Esta nueva empresa estará inscrita de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI), como Persona Natural y se conseguirá el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con la razón social KARIONKE TOURS CIA. LTDA., el financiamiento está compuesto por el 40% con capital propio y el 60% restante será financiado mediante la institución financiera Banco del Austro, conjuntamente para que la empresa se administre de manera correcta en cuanto a las funciones y roles se ha determinado una estructura organizativa y un manual de funciones en el cual se especifican las actividades a realizar para cada trabajador, así mismo se realizó la evaluación financiera del proyecto, estableciendo el Valor Actual Neto (VAN), el cual resultó con un valor positivo de \$160.152,53; la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 69,30%; la Relación Beneficio/Costo (RBC) con un valor positivo de \$1,86 lo que representa que por cada dólar invertido habrá 0,86 centavos de utilidad; en el cálculo del Periodo de Recuperación del Capital (PRC) se comprobó que el proyecto recuperará la inversión de \$39.098,20 en un tiempo de 9 meses y 28 días, siendo así que el periodo de tiempo para la recuperación del capital invertido es más que favorable debido a que el proyecto está implantado para cinco años de vida útil, por último, el Análisis de Sensibilidad expuso que el proyecto no es sensible en el aumento de costos y la disminución de ingresos, debido a que ambos resultados son menores a 1, en el resultado de sensibilidad al aumento de costos es de 0,54% y en cuanto a la disminución de ingresos es de 0,8158%; en conclusión, en concordancia con los resultados obtenidos a través los indicadores financieros se determina que si es recomendable implementar el proyecto, cabe recalcar la importancia de tomar en cuenta la economía cambiante del país, este factor puede influir mucho en el fracaso o prosperidad del proyecto.

8. Conclusiones

Habiendo realizado todos los estudios pertinentes para el desarrollo del proyecto se concluye que:

- En el Estudio de mercado mediante la aplicación de encuestas a personas que han visitado el cantón Archidona se logró determinar una demanda potencial del %99,5, una demanda real de %92,3 y demanda efectiva de 66,5%. Lo cual indicó que el nivel de aceptación por parte de la demanda es considerable, mismos datos que reflejan a las personas que tienen intención que adquirir los servicios una vez que el proyecto se lleve a cabo.
- El Estudio técnico proporcionó información sobre los recursos necesarios y la infraestructura óptima de la empresa, así mismo se determinó la macro y micro localización de la empresa, la cual estará ubicada frente al GAD Municipal de Archidona, en el barrio 13 de abril, del cantón Archidona. Esta ubicación es perfecta debido a que se encuentra en el área central y más concurrido del cantón.
- En cuanto al Estudio Financiero se detalló los recursos necesarios para la ejecución del proyecto como los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, considerando así una inversión inicial de \$ 39.098,20 dólares, el cual el 40% pertenece al capital propio y el 60% sobrante será cubierta con financiación externa que será otorgada por el Banco del Austro con una tasa de interés del 12%.
- La Evaluación financiera determinó el Valor Actual Neto (VAN con un valor positivo de \$160.152,53; la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 69,30%; la Relación Beneficio/Costo (RBC) con un valor positivo de \$1,86 lo que representa que por cada dólar invertido habrá 0,86 centavos de utilidad; en el cálculo del Periodo de Recuperación del Capital (PRC) se comprobó que el proyecto recuperará la inversión de \$39.098,20 en un tiempo de 9 meses y 28 días, resultando así que el tiempo para la recuperación del capital invertido es más que propicio debido a que el proyecto está establecido para cinco años de vida útil, por último, el Análisis de Sensibilidad expuso que el proyecto no es sensible en el aumento de costos y la disminución de ingresos, debido a que ambos resultados son menores a 1, en el resultado de sensibilidad al aumento de costos es de 0,54% y en cuanto a la disminución de ingresos es de 0,8158%, por tal razón el proyecto si es factible para su implementación.
- Finalmente, tomando en cuenta los resultados arrojados de los respectivos estudios para determinar la factibilidad del proyecto se puede decir que el proyecto es económicamente y financieramente viable, para lograr posicionarse en el mercado turístico del cantón Archidona, provincia de Napo.

9. Recomendaciones

- De acuerdo con los resultados obtenidos de los estudios realizados, se recomienda la implementación y ejecución del proyecto, ya que al tener resultados positivos hay una rentabilidad considerable la cual permitirá generar ingresos y simultáneamente ayuda a la economía del cantón con la generación de plazas de trabajo y la promoción turística del cantón.
- Se recomienda adquirir todos los activos establecidos en el estudio económico, hacer uso de los recursos determinados en la inversión inicial para poner en marcha el proyecto, permitiendo que los servicios a brindar se realicen con normalidad.
- Vigilar y controlar periódicamente los servicios brindados para realizar una mejoría en caso de ser necesario.

- Mantener actualizados los permisos y documentos necesarios para la ejecución de las actividades comerciales.
- Mantener un monitoreo constante de los indicadores financieros con el fin de identificar riesgos y encontrar soluciones a tiempo, también para la toma de decisiones informadas con el objetivo de mitigar riesgos potenciales que puedan afectar la rentabilidad de la empresa.

10. Bibliografía

- ARCHIDONA, GAD MUNICIPAL DE ARCHIDONA. (s/n de s/n de s/n). *GAD MUNICIPAL DE ARCHIDONA*. GAD MUNICIPAL DE ARCHIDONA: <https://archidona.gob.ec/informacion-turistica/>
- Arias, F. (s/f de Julio de 2012). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica [versión PDF]*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://www.formaciondocente.com.mx/06_RinconInvestigacion/01_Documentos/EI%20Proyecto%20de%20Investigacion.pdf
- Arias, F. (s/f de Julio de 2012). *Proyecto de Investigación*. Formación docente: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://www.formaciondocente.com.mx/06_RinconInvestigacion/01_Documentos/EI%20Proyecto%20de%20Investigacion.pdf
- Baca Urbina, G. (s/f de s/f de 2010). *Evaluación de proyectos [versión PDF]*. (P. Reyes, Ed.) Retrieved 2024, from Wordpress: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://pabloreyesviol.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/05/1-gabriel-baca-urbina-evaluacion-de-proyectos-6ta-edicion-2010.pdf
- CBBAS. (2 de Enero de 2024). *Emisión de permiso anual de funcionamiento para establecimientos permanentes*. Portal Unico de Trámites ciudadanos: <https://www.gob.ec/cbbas/tramites/emision-permiso-anual-funcionamiento-establecimientos-permanentes>
- Chruden, H. J., & Sherman J., A. W. (1993). *Administración de personal*. CECSA, Mexico, D.F. <https://doi.org/s/n>
- Colecciones digitales UDLAP. (s/f de s/f de s/f). *MARCO TEÓRICO II*. Retrieved 2024, from Adobe Acrobat: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/suarez_s_m/capitulo2.pdf
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de Proyectos [versión PDF]* (2 ed.). ECOE Ediciones. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1206/1/C%C3%B3rdoba-evaluaci%C3%B3n%20de%20eproyectos%20da%20ed.pdf

- CreceNegocios. (20 de Septiembre de 2023). *¿Qué son VAN y TIR? (definición, cálculo y ejemplos)*. *¿Qué son VAN y TIR? (definición, cálculo y ejemplos)*: <https://crecenegocios.com/van-y-tir/>
- Debitoor. (s.f.). *Glosario de Debitoor*. Retrieved 15 de Mayo de 2024, from Amortización: <https://debitoor.es/glosario/definicion-amortizacion>
- Equipo editorial, Etecé. (s/f de s/f de s/f). *Financiamiento*. *Enciclopedia Concepto*. Concepto: <https://concepto.de/financiamiento/>
- Fontaine, E. (s/f de s/f de 2008). *Evaluación Social de Proyectos*. económicas.unsa: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://economicas.unsa.edu.ar/iie/archivos/syc/Fontaine.pdf>
- GADMC-MOCHA. (13 de Agosto de 2022). *Trámite y requisitos para obtener la Patente Municipal*. Portal único de trámites ciudadanos: <https://www.gob.ec/gadmc-mocha/tramites/tramite-requisitos-obtener-patente-municipal>
- GADMC-PASTAZA. (15 de Junio de 2022). *LICENCIA ÚNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO (LUAF)*. Portal unico de tramites ciudadanos: <https://www.gob.ec/gadmc-pastaza/tramites/licencia-unica-anual-funcionamiento-luaf>
- Gomez Ceja, G. (1994). *Planeación y organización de empresas* (8 ed.). MC GRAW HILL / INTERAMERICANA MEXICO. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://desarrollodepersonalpublico.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/09/planeacion-y-org-de-emp-cap-6-9.pdf>
- González, M., Conde, F., & Blanco, M. (2022). *MANUAL DE CAPACITACIÓN Plan legal y organizativo [versión PDF]*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/20753/BVE22088376e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hansen, D., & Mowen, M. (2007). *Administración de Costos. Contabilidad y Control*. Thomson editores, S.A. de C.V. . <https://doi.org/s/n>
- Hernández, J. L. (3 de Noviembre de 2005). *Técnicas de análisis financiero. Los indicadores financieros*. GESTIOPOLIS: <https://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>
- IG. (s.f.). *Glosario Trading*. Retrieved 15 de Mayo de 2024, from Amortización. Definición.: <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-amortizacion>
- INEC. (s/f de s/f de s/f). *Índice de Empleo, Remuneraciones y Horas Trabajadas (IER)*. Principales Variables Investigadas: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-empleo-remuneraciones-y-horas-trabajadas-ier/>
- Instituto Tecnológico de Sonora. (s.f.). *Planeación y evaluación financiera*. Biblioteca ITSON: http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm

- Jerouchalmi, I., Washington, G. P., & Caviglia, J. (2003). *Manual Para la Preparación de Proyectos de Inversión y Evaluación [archivo PDF]* (3 ed.). Montevideo, Uruguay: Montevideo : Facultad de Ingeniería, Instituto de Ingeniería Mecánica y Producción Industrial. <https://es.scribd.com/document/425169232/manual-para-la-preparacion-de-proyectos-de-inversion-y-su-evaluacion>
- Klein, L. (1960). *Some theoretical issues in the measurement of capacity*". *Econometric*. <https://doi.org/s/n>
- Kotler, P. (1995). *DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA. ANÁLISIS, PLANEACIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL* (8va ed.). Pearson Educación. <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/DIRECCION-DE-MERCADOTECNIA-PHILIP-KOTLER.pdf>
- Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Marketing management*. Pearson Prentice Hall. <https://doi.org/970-26-0763-9>
- Kotler, P., Bloom, P., Hayes, & Thomas. (2004). *El Marketing de Servicios Profesionales*. Ediciones Paidós Ibérica S.A. <https://doi.org/8449315247>
- LEY DE COMPAÑÍAS. (2023). *ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS*. portal.compraspublicas.gob.ec: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2023/04/ECLEX-PRO-MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS.pdf
- Lira, P. (13 de Mayo de 2020). *El Análisis de Sensibilidad en Proyectos*. LinkedIn: <https://es.linkedin.com/pulse/el-an%C3%A1lisis-de-sensibilidad-en-proyectos-pa%C3%BAI-lira>
- Llorente, J. (s/f de s/f de s/f). *Activo no corriente: Qué es, características y uso en contabilidad*. *ECONOMIPEDIA*: <https://economipedia.com/author/joako>
- López Calderón, C., Puertas Posso, M., & Castaño Palacio, H. D. (s/f de s/f de 2011). *ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO EN MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS DE CONFECCIÓN DE PEREIRA Y DOSQUEBRADAS*. Universidad Católica de Pereira: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://repositorio.ucp.edu.co/server/api/core/bitstreams/b4bb4d89-4284-491e-b36e-85da8c263723/content>
- Martín, B. G., & Palomeque, F. (s/f de s/f de 2002). *Regionalización turística del mundo*. (E. E. Barcelona, Ed.) Google Books: <https://books.google.com.ec/books?id=XnARoli1ZNQC&pg=PA51&dq=operadoras+turisticas&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjfx5KMhbrXAhXHqYKHSCLArcQ6AEIJDAA#v=onepage&q=operadoras%20turisticas&f=false>
- Martinez, S. (s/f de s/f de s/f). *Unidad 5 Flashcards*. Retrieved 2024, from [Brainscape.com: https://www.brainscape.com/flashcards/unidad-5-13683814/packs/21364313](https://www.brainscape.com/flashcards/unidad-5-13683814/packs/21364313)

- MINISTERIO DE TURISMO. (5 de enero de 2004). *REGLAMENTO GENERAL A LA LEY DE TURISMO [versión PDF]*. Retrieved Julio de 2024, from turismo.gob.ec: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/REGLAMENTO-GENERAL-A-LA-LEY-DE-TURISMO.pdf
- MINISTERIO DE TURISMO. (2021). *ACUERDO MINISTERIAL NRO. 2021-037*. turismo.gob.ec: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2022/01/Acuerdo-Ministerial-2021-037-Reforma-al-Reglamento-de-Operacion-e-Intermediacion-Turistica.1.pdf
- MINISTERIO DEL AMBIENTE, AGUA Y TRANSICIÓN ECOLÓGICA. (21 de Marzo de 2024). *Emisión de permisos ambientales para actividades turísticas dentro de áreas protegidas*. Portal único de trámites ciudadanos: <https://www.gob.ec/maae/tramites/emision-permisos-ambientales-actividades-turisticas-areas-protegidas>
- Muther, R. (s/f de s/f de 1970). *Distribución en la planta [versión PDF]*. Adobe Acrobat: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://richardmuther.com/wp-content/uploads/2016/07/Spanish-PPL.pdf
- NIC. (s/n de Marzo de 1982). *NIC 16*. NIC16. 6: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/16_NIC.pdf
- Ochoa, M. (2023). *“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de vino de jamaica en el cantón Yantzaza, provincia de Zamora Chinchipe”*. dspace.unl.edu.ec: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/27696/1/MiriamElizabeth_OchoaPasaca.pdf
- ONU TURISMO. (s/f de s/f de s/f). *Glosario de términos de turismo*. (OMT, Editor) Glosario de términos de turismo: <https://www.unwto.org/es/glosario-terminos-turisticos>
- Organización Internacional del Trabajo. (s/f de s/f de 2016). *Mejore su negocio. Comercialización [versión PDF]*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_ent/@ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553921.pdf
- Pasaca Mora, M. E. (s.f.). *Proyectos de inversión*. Calameo: <https://www.calameo.com/read/0058861114256abb8c54d>
- Pascal, J. (s/f de s/f de 2007). *Los criterios Valor Actual Neto y Tasa Interna de Rendimiento*. Retrieved 2024, from e- pública: https://www.researchgate.net/publication/28239645_Los_criterios_Valor_Actual_Neto_y_Tasa_Interna_de_Rendimiento
- Prefectura de Napo. (s.f.). *La provincia*. napo.gob.ec: <https://www.napo.gob.ec/website/index.php/19-la-provincia>

- Qonto. (15 de Abril de 2024). *Qonto - Glossar*. Flujo de caja:
<https://qonto.com/es/glossary/flujo-de-caja>
- Ramírez, N. (2024). *Proyecto de Factibilidad para la creación de una Agencia Turística en el Cantón Puyango de la Provincia de Loja*. dspace.unl.edu.ec: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/29773/1/Nayeli%20Lizbeth%20Ram%C3%ADrez%20Calero.pdf
- Ramírez, P. (s.f.). *Economía 3*. Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos:
<https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>
- Riveros, A. (5 de Octubre de 2023). *EALDE Business School*. Cuenta de pérdidas y ganancias: Ejemplos prácticos: <https://www.ealde.es/cuenta-perdidas-ganancias-ejemplos/>
- Rodríguez, N. (16 de Febrero de 2023). *HubSpot*. Cómo realizar un análisis de costo-beneficio (con ejemplos): <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-costo-beneficio>
- Sapag, N. C., & Sapag, R. C. (s/f de s/f de 2008). *Preparación y evaluación de proyectos [versión PDF]*. Adobe Acrobat: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://untdfproyectos.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/04/sapag-2008-preparacion-y-evaluacion-de-proyectos.pdf
- Sevilla Arias, A. (11 de Mayo de 2016). *Activo fijo*. ECONOMIPEDIA:
<https://economipedia.com/definiciones/activo-fijo.html#:~:text=Dentro%20de%20los%20activos%20fijos,equipos%2C%20m%C3%A1quinas%2C%20terrenos%20etc.>
- Sevilla, A. (15 de Julio de 2014). *Tasa interna de retorno (TIR): Qué es, fórmula y ejemplos*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Terry, G. R. (1972). *Principios de administración*. Cecsa.
- Thompson, I. (Mayo de 2006). *Promonegocios.net*. Definición de oferta:
<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>
- Trader Academy. (s/f de s/f de s/f). *Punto de Equilibrio: Definición y Cálculo*. Retrieved 2024, from *Punto de Equilibrio: Definición y Cálculo*:
<https://www.trader.academy/blog/punto-de-equilibrio-definicion-y-calculo>
- VBCE Abogados. (7 de Diciembre de 2023). *Tipos de compañías que se pueden constituir en Ecuador*. VBCE: <https://vbce.com.ec/tipos-de-companias-que-se-pueden-constituir-en-ecuador/>
- Velásquez, E. M., Mena, D. M., Mossot, A. M., & Olivo, P. V. (30 de Marzo de 2021). PREFERENCIAS Y TENDENCIAS TURÍSTICAS DE LOS VISITANTES DE LA ZONA 2. *Revista Científica ECOCIENCIA*, 8(3), 50.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21855/ecociencia.83.509>
- Velayos, V. (15 de Junio de 2014). *Valor actual neto (VAN): Qué es y cómo utilizarlo*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

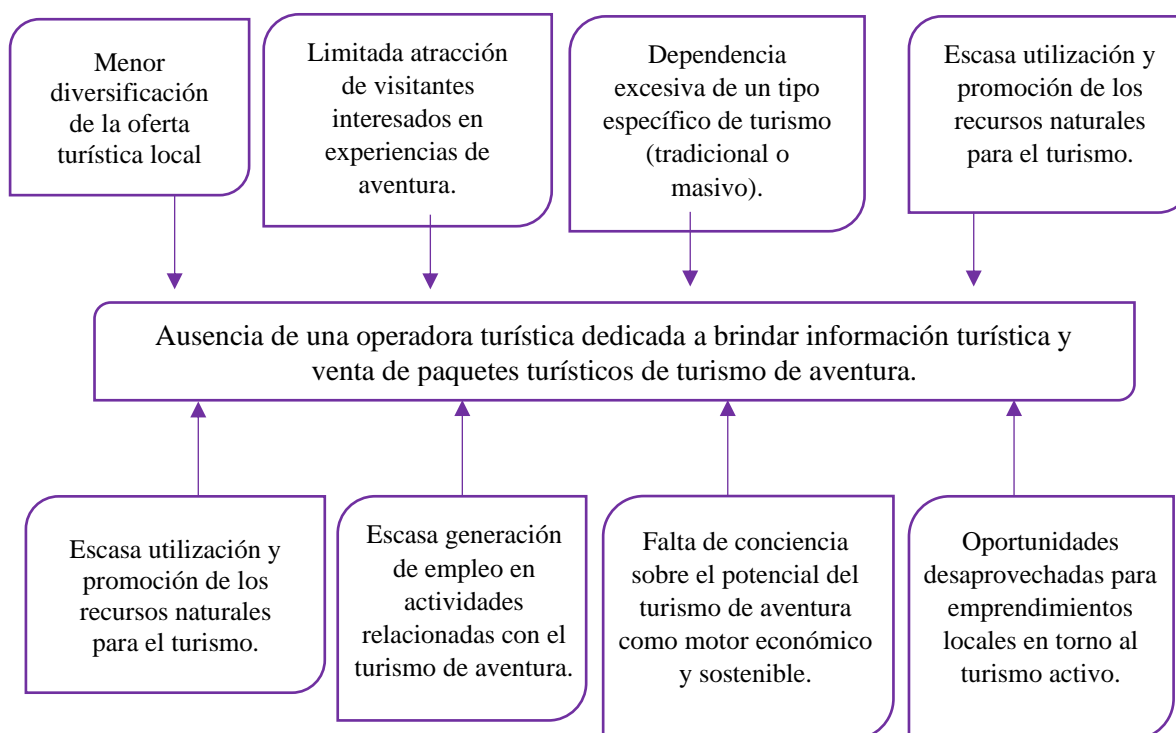
Yepes, V. (07 de Junio de 2021). *Diagramas de proceso de operaciones como herramienta en el estudio de métodos*. Retrieved 2024, from Universitat Politècnica de València: <https://victoryepes.blogs.upv.es/tag/diagrama-de-proceso/>

Zaldivar, D., Valenzuela, C., Gomez, C., & Loja, G. (2021). Estrategia de producción. *MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA EMPRESA HILANDERÍAS UNIDAS S.A., s/n(s/n), s/n.* <https://doi.org/https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0065>

Zambrano, R. (5 de ENERO de 2023). La Amazonía lidera los destinos turísticos de Ecuador que no puede dejar de visitar este 2023; aquí el ‘ranking’ de los mejores sitios. *EL UNIVERSO*, p. S/N. <https://doi.org/S/N>

11. Anexos

Anexo 1. Diagrama Causa-Efecto



Anexo 2. Formulario para determinar la demanda.

1. ¿Ha visitado usted el Cantón Archidona ubicado en la provincia del Napo, Ecuador?
 - a. Sí.
 - b. No.

2. ¿Cuál fue el motivo por el que visitó el cantón Archidona?
 - a. Turismo
 - b. Visita a familia y amigos
 - c. Negocios/trabajo
 - d. De paso
3. ¿Cómo organiza las actividades a realizar durante su visita?
 - a. Por cuenta propia
 - b. A través de un operador turístico
 - c. Por medio de redes sociales
4. ¿Practica usted el turismo de aventura?
 - a. Sí
 - b. No
5. ¿Cuántas veces al mes adquiere paquetes de turismo de aventura?
 - a. 2
 - b. 3
 - c. 4
6. ¿Cuál es su actividad favorita del turismo de aventura?
 - a. Trekking
 - b. Canyoning
 - c. Rapel
 - d. Kayaking
 - e. Rafting
 - f. Hiking
 - g. Tubing.
7. ¿Qué nivel de dificultad prefiere en las actividades de aventura?
 - a. Principiante
 - b. Intermedio
 - c. Avanzado
8. ¿Qué servicios considera indispensables para un viaje de turismo de aventura?
(Seleccione más de una opción)
 - a. Guía especializado
 - b. Equipo especializado
 - c. Transporte

- d. Alimentación
9. ¿Cuál es su presupuesto promedio para un viaje de turismo de aventura?
 - a. 45\$
 - b. 55\$
 - c. 65\$
 - d. 85\$
 10. ¿Si en el cantón Archidona, hubiera una operadora turística que brinde servicios especializados en la organización y planificación de viajes llenos de emoción y adrenalina, de manera integral y segura; visitaría el cantón?
 - a. Sí
 - b. Tal vez
 - c. No
 11. ¿Cómo le gustaría informarse sobre nuevas opciones y destinos para viajes de aventura?
 - a. Correo electrónico
 - b. Redes sociales
 - c. Folletos
 - d. WhatsApp

Anexo 3. Formulario para determinar la oferta.

Encuesta a los propietarios de operadoras turísticas que operan dentro del cantón Archidona.

1. Nombre de la Empresa
.....
2. ¿Cuántos años lleva operando su empresa en el sector turístico del cantón Archidona?
 - a. 1-2 años
 - b. 2-5 años
 - c. 5 o más años
3. ¿Cuál es el tamaño de su operadora turística?
 - a. Pequeña
 - b. Mediana
 - c. Grande
4. ¿Cuál considera que es su mercado objetivo?
 - a. Nacional

- b. Internacional
 - c. Regional
5. ¿Qué aspectos considera únicos o destacables de sus servicios?
- a. Precios accesibles
 - b. Seguridad
 - c. Experiencia
 - d. Variedad de paquetes turísticos
6. ¿Cuántos paquetes turísticos vende mensualmente?
- a. 12
 - b. 15
 - c. 18
 - d. 25
7. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta su empresa en el sector turístico?
- a. Competencia con otras empresas.
 - b. Cambios en las preferencias de los viajeros.
 - c. Impacto de crisis económicas o eventos globales.
 - d. Cambios climáticos.
8. ¿Cómo promociona su empresa y atrae a nuevos clientes?
- a. Participación en ferias y eventos turísticos.
 - b. Uso de redes sociales y marketing digital.
 - c. Colaboración con agencias de viajes y operadores turísticos.
9. ¿Cómo mide la satisfacción del cliente y recopila comentarios?
- a. Encuestas de satisfacción post-servicio.
 - b. Comentarios en plataformas de reseñas como TripAdvisor.
 - c. Seguimiento directo a través de correo electrónico o llamadas
10. ¿Qué medidas toma su empresa para ser respetuosa con el medio ambiente y la sostenibilidad?
- a. Programas de reciclaje y reducción de residuos.
 - b. Uso de energías renovables en las instalaciones.
 - c. Colaboración con comunidades locales para promover el turismo sostenible.

