



**REPÚBLICA DEL ECUADOR  
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL  
ESCUELA DE POSTGRADO**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN Y  
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**PROPUESTA DE CREACIÓN DE CABAÑAS TURÍSTICAS PARA  
CONTRIBUIR A LA EXPANSIÓN DEL SISTEMA HOTELERO DEL CANTÓN  
GENERAL VILLAMIL PLAYAS, PARA SATISFACER LA DEMANDA  
TURÍSTICA EN LAS TEMPORADAS DE AFLUENCIA.**

**AUTORES:**

**ING. COM. MARIUXI MONSERRATE CARRANZA INTRIAGO  
CPA. LENIN ARTURO TOMALÁ YAGUAL**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**MSC. JOSÉ BOHÓRQUEZ ZAVALA**

**GUAYAQUIL – ECUADOR  
SEPTIEMBRE – 2013**

## DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Graduación nos corresponde exclusivamente al Ing. Comercial Mariuxi Monserrate Carranza Intriago y CPA. Lenin Arturo Tomalá Yagual y el patrimonio intelectual del mismo a la “UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL”.

(Reglamento de Graduación de la UTEG)

---

Ing. Comercial Carranza Intriago Mariuxi Monserrate

---

CPA. Tomalá Yagual Lenin Arturo

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a Dios y a mis padres por ser quienes me han ayudado en mi formación académica lo largo de mi vida, enseñándome valores y principios, dándome fuerzas necesarias para continuar luchando diariamente.

## **DEDICATORIA**

Con inmenso amor y cariño de manera especial dedico este trabajo a Dios por brindarme vida, salud y voluntad para emprender y finalizar esta etapa de mi formación académica; a mis Padres por estar junto a mí dándome su apoyo, soporte y aliento; a mis hermanos por motivarme a ser su ejemplo como estudiante, profesional y sobre todo como persona bien; y a Karla por ser quien siempre mencionó palabra “ánimos” en el difícil trayecto de esta Maestría.

## **AGRADECIMIENTO**

Damos gracias infinitas a Dios en primer lugar por su guía en el camino recorrido, por dar claridad a nuestros pensamientos, por la sabiduría, sustento y fortaleza.

A nuestros familiares por su inmenso amor y por ser nuestro apoyo constante.

A nuestros amigos con quienes compartimos todo el periodo de estudios, con quienes intercambiamos conocimientos, experiencias, así como sueños, proyectos y alegrías.

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Caratula	I
Pagina de Respeto	II
Declaración Expresa	III
Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
Índice General	VI
Introducción	1
<b>CAPITULO I.</b>	
<b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
1.1. Antecedentes de la Investigación	3
1.2. Problema de investigación	4
1.2.1. Planteamiento del problema	4
1.2.2. Formulación del problema de investigación	6
1.2.3. Sistematización del problema de investigación	6
1.3. Objetivos de la investigación	6
1.3.1. Objetivo general	7
1.3.2. Objetivos específicos	7
1.4. Justificación de la Investigación	7
1.5. Marco de referencia de la investigación	8
1.5.1. Marco teórico	8
1.5.2. Marco conceptual (Glosario de términos)	10
1.6. Formulación de la Hipótesis y variables	13
1.6.1. Hipótesis general	13
1.6.2. Hipótesis particulares	14
1.6.3. Variables (Independiente y dependiente)	14
1.7. Aspectos metodológicos de la investigación	15
1.7.1. Tipo de estudio	15
1.7.2. Método de investigación	15
1.7.3. Fuentes y técnicas para la recolección de información	16

1.7.4. Panel de expertos	17
1.7.5 Tratamiento de la información	18
1.8. Resultado e impactos esperados	18

## **CAPÍTULO II**

### **ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNÓSTICO.**

2.1. Análisis de la situación actual	20
2.1.1. Análisis de la zona de estudio	21
2.1.2. Análisis del entorno de la zona de estudio	23
2.2. Diagnóstico de la infraestructura hotelera	30
2.2.1. Análisis cualitativo del recurso humano que emplea el sub sector turismo	31
2.2.2. Personas ocupadas en el Sub-sector turismo de manera formal	32
2.3. Análisis F.O.D.A.	33
2.4. Resultados de la encuesta realizada a las empresas turísticas y a los turistas del Balneario Playas Villamil	35
2.5. Verificación de hipótesis	61
2.5.1. Hipótesis General	61
2.5.2. Hipótesis particulares	64
2.6. Panel de Expertos	68

## **CAPÍTULO III**

### **PROPUESTA.**

3.1. Introducción a la propuesta	72
3.2. Desarrollo de la propuesta de implementación de un Proyecto de turismo comunitario para el Balneario de Villamil Playas	73

CONCLUSIONES	99
--------------	----

RECOMENDACIONES	101
-----------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	102
--------------	-----

ANEXOS	105
--------	-----

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS TURÍSTICOS

Grafico No. 1.	35
Grafico No. 2.	36
Grafico No. 3	37
Grafico No. 4	38
Grafico No. 5	39
Grafico No. 6	40
Grafico No. 7	41
Grafico No. 8	42
Grafico No. 9	43
Grafico No. 10	44
Grafico No. 11	45

### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TURISTAS

Grafico No. 1.	47
Grafico No. 2.	48
Grafico No. 3	49
Grafico No. 4	50
Grafico No. 5	51
Grafico No. 6	52
Grafico No. 7	53
Grafico No. 8	54
Grafico No. 9	55
Grafico No. 10	56
Grafico No. 11	57
Grafico No. 12	58
Grafico No. 13	59
Grafico No. 14	60



## ÍNDICE DE CUADROS

### **ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS TURÍSTICOS**

Cuadro No. 1	35
Cuadro No. 2	36
Cuadro No. 3	37
Cuadro No. 4	38
Cuadro No. 5	39
Cuadro No. 6	40
Cuadro No. 7	41
Cuadro No. 8	42
Cuadro No. 9	43
Cuadro No. 10	44
Cuadro No. 11	45

### **ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TURISTAS**

Cuadro No. 1	47
Cuadro No. 2	48
Cuadro No. 3	49
Cuadro No. 4	50
Cuadro No. 5	51
Cuadro No. 6	52
Cuadro No. 7	53
Cuadro No. 8	54
Cuadro No. 9	55
Cuadro No. 10	56
Cuadro No. 11	57
Cuadro No. 12	58
Cuadro No. 13	59
Cuadro No. 14	60

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	25
Tabla No. 2	26
Tabla No. 3	27
Tabla No. 4	32
Tabla No. 5	33
Tabla No. 6	92
Tabla No. 7	92
Tabla No. 8	93
Tabla No. 9	94
Tabla No. 10	95
Tabla No. 11	97

## INTRODUCCIÓN

“El Cantón General Villamil Playas tiene una población de 91.935 habitantes que se dedican en su mayoría al turismo, la pesca, trabajos en plantas procesadoras de pescado y en camaroneras. Este sector del Ecuador es preferido por su clima que es de entre frío y cálido la temperatura es de 26°C, su paisaje y sus playas. Desde el pueblo hasta Data de Villamil hay 14 kilómetros de playas, con un ancho de 500 metros.

General Villamil Playas es un balneario tradicional para los guayaquileños y la sierra sur del Ecuador, ya que ofrece a los turistas múltiples actividades y deportes acuáticos como el surf, sky, tabla vela, acuático, buceo, bodyboard y pesca deportiva.

La temporada de costa va de febrero a abril y la época de sierra de julio a septiembre, en estas dos temporadas el balneario recibe miles de turistas lo que provoca que nuevos locales se abran y la ciudad se vuelva más dinámica.

Sus playas son un espectáculo, por su agradable clima tropical, cálido en el día y por la noche es fresco, la temporada playera en el Cantón General Villamil Playas es todo el año. Además de sus extensas playas, llama mucho la atención a sus visitantes, su paisaje natural; con una extensa vegetación de bosque tropical seco.

Un factor muy importante del Cantón General Villamil Playas es su rica gastronomía con exquisitos platos típicos y con una variedad de mariscos. Entre sus principales platos tenemos: Arroz con pescado frito, cazuela de mariscos, ceviche de ostras, camarón, mixto, langosta al ajillo y asada, entre otros, para satisfacer a sus visitantes.

El Cantón General Villamil Playas cuenta con grandes atractivos turísticos gracias a sus hermosas y extensas playas; sin embargo su infraestructura hotelera, a diferencia de su calidad, se desarrolla lentamente en su cantidad o

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

dimensión, tornándose insuficiente para cubrir la demanda de los centenares de miles de turistas nacionales y extranjeros que visitan este balneario en temporadas de alta afluencia turística.

Debido a la necesidad se decidió plantear el problema y proponer alternativas de solución, a través de esta investigación, la cual nos mostró lo que significa la construcción de una infraestructura hotelera para la ciudad que vive y se sustenta del turismo.

## CAPITULO I

### 1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Antecedentes de la Investigación

Desde la prehistoria, el hombre ha tenido necesidad de desplazarse con fines comerciales y de intercambio, por lo que ha necesitado alojarse en diversos puntos geográficos, en este tiempo, se intercambiaba el hospedaje por mercancías.

El turismo es considerado una actividad multisectorial que requiere la concurrencia de diversas áreas productivas – agricultura construcción, fabricación y sectores públicos y privados para proporcionar los bienes y los servicios utilizados por los turistas. Montas Francisco. Historia de la Hotelería. Recuperado: VII-02-2013. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/hotel-grand-paradise-playa-dorada/hotel-grand-paradise-playa-dorada.shtml>)

Los servicios varían dependiendo de los países, pues el entorno, las costumbres, el clima, entre otros influyen en su desarrollo, cuando estamos de viaje nos encontramos con hoteles de todo tipo: desde los más modestos hasta hoteles de súper lujo y podemos ver que la mayoría se clasifican de tres a cinco estrellas aunque la clasificación empiece desde una estrella.

Eddy. (2010) “Varias instituciones públicas, privadas con y sin fines de lucro, han trabajado en Playas, tomando en cuenta que la tendencia actual de la industria es el desarrollo de destinos hacia una gestión sostenible y ambientalmente responsable, en la que el turismo se convierte en una herramienta para el desarrollo de las comunidades circundantes y la eliminación de la pobreza”. Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador. Desarrollo del Balneario de Playas).

“Entre las varias instituciones que han invertido tiempo y recursos para el desarrollo de las poblaciones costeras se pueden mencionar: el Programa de Manejo de Recursos Costeros (PMRC), Fundación LannNobis, ESPOC mediante su Programa para el Desarrollo de la Península de Santa Elena (PDPSE), Fundación Propueblo, y otras que durante más de 10 años han volcado sus esfuerzos para capacitar, organizar y fortalecer las diferentes actividades productivas existentes en la costa lastimosamente muchos de esos proyectos de desarrollo no han cumplido los objetivos esperados o no se han mostrado capaces de lograr una sostenibilidad a largo plazo, debido principalmente a la ineficiencia de los procesos.”(Endara, V. Ob. Cit. (pp161).)

En este aspecto los empresarios turísticos se han esforzado por mejorar la infraestructura y crear nuevos centros turísticos hoteleros, pero nos les ha sido posible abastecer con ello la demanda turística de temporada. Por ello, se torna de vital importancia, la conformación de proyectos que empoderen a las actividades empresariales para su propio desarrollo. Estas iniciativas deberán contar con el debido apoyo financiero y operacional para garantizar el cumplimiento de sus objetivos trazados.

El presente trabajo de investigación pretende por consiguiente obtener como resultado la razón por la que los empresarios no han emprendido en nuevos proyectos de infraestructura turística y si tienen apoyo institucional local y financiero para cumplir con las expectativas de los turistas y abastecer la demanda hotelera sobre todo en época de afluencia.

## **1.2. Problema de Investigación**

### **1.2.1. Planteamiento del problema**

#### **Síntomas:**

Entre los problemas que se encontraron están los siguientes:

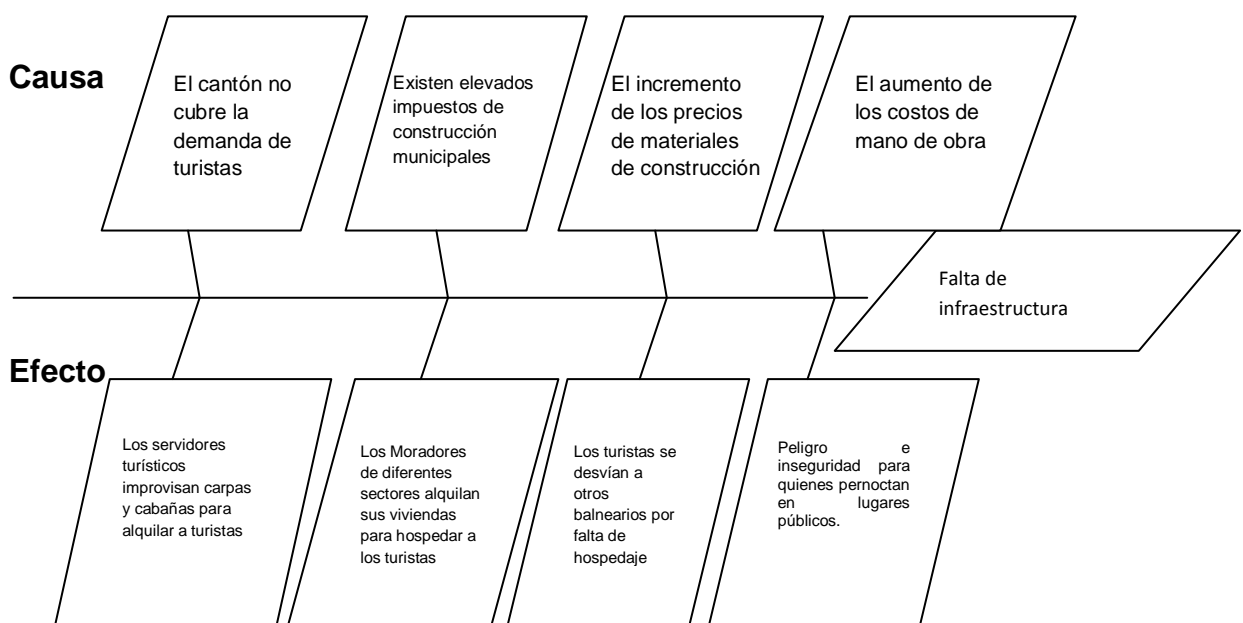
- En temporadas altas los turistas pernoctan en los parques y en la playa.

- Servidores turísticos improvisan carpas y cabañas para alquilar a turistas.
- Moradores de diferentes sectores alquilan sus propias viviendas para suplir la falta de hoteles.
- Los turistas se desvían a otros balnearios por falta de hospedaje.
- Los precios del hospedaje se disparan.
- Exceso de basura en lugares públicos.
- Peligro e inseguridad para quienes pernoctan en lugares públicos.
- Deficiencia de atención del Itur de Playas

### Causas

- El sistema hotelero del cantón General Villamil Playas no cubre la demanda de turistas que visitan este balneario.
- Elevados impuestos para quienes buscan invertir en la actividad turística hotelera.
- Incremento de los precios de materiales de construcción en General Villamil Playas.
- Aumento de los costos de mano de obra para este tipo de construcciones.

### Causa y efecto



## **Pronóstico**

Si la situación actual persiste, General Villamil Playas sería afectado en el ámbito económico por la incapacidad de alojar al turista que visita esta ciudad, ocasionando que los turistas prefieran otros sitios de la costa ecuatoriana, generando una disminución en los ingresos de los servidores turísticos y por ende afectando su capacidad adquisitiva y de inversión.

## **Control de Pronóstico**

Para contrarrestar la situación actual sería necesario la creación de las cabañas turísticas para la expansión del sistema hotelero de General Villamil Playas, adoptando nuevas medidas específicas que permitan y faciliten la llegada de nuevos inversionistas, lo que genera nuevas fuentes de ingresos para los habitantes de este cantón, promoviendo la economía del mismo.

### **1.2.2. Formulación del problema de investigación**

¿De ser posible la construcción de las cabañas turísticas en el cantón General Villamil Playas contribuirá a la falta de expansión del sistema hotelero?

### **1.2.3. Sistematización del problema de investigación**

¿Influye la poca capacidad hotelera del Cantón General Villamil Playas e su desarrollo turístico?

¿Es determinante la cantidad de impuestos municipales en la ausencia de la inversión hotelera del cantón General Villamil Playas?

¿Inciden los elevados precios de materiales de construcción existentes en el cantón General Villamil Playas, en su falta de creación de infraestructura hotelera?



¿Afectan los altos costos de mano de obra a la iniciativa de construir nuevos centros de hospedaje en el cantón General Villamil Playas?

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo general**

- Proponer la creación de cabañas turísticas que contribuyan a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para lograr satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

1. Determinar el grado de incidencia turística que tendría la construcción de cabañas en el cantón General Villamil Playas.
2. Identificar los servicios turísticos preferidos por las personas que visitan el cantón General Villamil Playas en las temporadas de afluencia.
3. Conocer por qué los empresarios hoteleros turísticos no han invertido en infraestructura en los últimos años.

### **1.4. Justificación de la investigación**

La presente investigación es importante porque busca dar solución a un problema que afecta a la principal fuente de ingresos del Cantón General Villamil Playas, como es el Turismo. El mismo que se ve impedido de desarrollarse de una manera acelerada por la falta de lugares que brinden alojamiento a los miles de turistas que visitan este importante balneario de la costa ecuatoriana, limitando los ingresos que perciben sus servidores turísticos, y por ende su desarrollo económico y su nivel social. Todo esto genera un estancamiento en el progreso del Cantón General Villamil Playas de estar al

mismo nivel de los principales y renombrados balnearios de América Latina y de ubicarse en la mira del turismo internacional.

## **1.5. MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.5.1. MARCO TEÓRICO**

“En la Roma antigua existían varias clases de establecimientos. A lo largo de los caminos y dentro de las poblaciones había tabernas y posadas para satisfacer las necesidades de los viajeros y de la población local que ofrecían alojamiento, comida y bebida, estas actividades se habían convertido en una realidad común. Las posadas generalmente pequeñas, ofrecían un alojamiento bastante rudimentario que incluía establos para los caballos. Las tabernas solo servían comida y bebida, generalmente a la población local. No alojaban huéspedes. Además de cerveza, en las cervecerías se ofrecían bebidas refrescantes y apenas se comía. Se introdujeron leyes para controlar los precios de las posadas y tabernas, así como para garantizar la calidad de los servidores.

Las posadas ofrecían hospitalidad y la posibilidad de cambiar caballos para continuar hasta la próxima parada. Se establecieron servicios de diligencia en las rutas principales que unían la capital con ciudades de provincias. Algunos de estos servicios pertenecían a los mismos propietarios de las posadas. Las instalaciones costeras en la segunda mitad del siglo XVII a causa de la creencia popular en las propiedades terapéuticas de los baños de mar.

Por primera vez la extensa población trabajadora que vivía en las ciudades industriales podía acudir con facilidad a lugares de vacaciones y a precios razonables. Los hoteles y pensiones se construyeron en gran número, en diferentes ciudades y sobre todo en las estaciones terminales, se levantaron grandes hoteles, en algunos casos palaciegos (lujosas y confortables). Muchas veces eran propiedad de las mismas compañías ferroviarias que ofrecían prestigiosos servicios de alojamiento a los viajeros más acomodados. Algunos

eran grandes establecimientos de medio millar de camas. Otros empresarios se dedicaron a la construcción de grandes hoteles de lujo en las capitales, como el Savoy, en 1889, y el Ritz, a principios del siglo siguiente.

La competencia entre hoteles provocó que el servicio mejorara continuamente y por lo tanto los residentes eran más exigente en recibir un servicio de calidad. Los nuevos establecimientos ofrecían comida de lujo preparada por cocineros franceses, a disposición de los residentes y de los clientes ocasionales. Los hoteles se convirtieron en centros sociales para almuerzos privados y banquetes para grupos.

El auge de los automóviles como medio de transporte en el siglo XX provocó un nuevo desarrollo que contribuyó en gran medida a la modernización de las posadas de carretera tradicionales, y amplió el acceso a lugares en los que se iban a construir numerosos hoteles y posadas.

En general, se pueden clasificar por nivel de los servicios ofrecidos y sus precios se ajustan a la capacidad económica a los segmentos de población a los que están orientados. Hay gran diversidad de hoteles para quienes viajan en automóvil, desde mansiones rurales de lujo con restaurantes elegantes, hasta los económicos y modernos hoteles que ofrecen alojamiento y servicios sencillos. Las asociaciones turísticas proporcionan al consumidor información sobre hoteles y los precios, la cual facilitan la elección al turista. La competencia entre establecimientos y grupos hoteleros ayuda a mantener el nivel de los precios para los distintos servicios que se ofrecen.

El transporte público ha extendido la costumbre de comer fuera del hogar. Hoy se ofrece comida barata en una gama amplia de establecimientos como cadenas de restaurantes, bares y restaurantes típicos de otros países o especializados

La hostelería vivió un auge especial en la década de 1980 al aumentar la variedad de elección del consumidor e introducirse con éxito nuevas ofertas

como el servicio a domicilio, en nuestro país, las posadas que estaban constituidas por cuartos largos divididos con tablas, las más baratas tenían las paredes cubiertas con periódicos y las más caras con paginas de revistas; no existían servicios sanitarios y el aseo personal se lo realizaba en un lavatorio común.

Hasta la década de los cuarenta la hotelería del Ecuador no se había desarrollado sistemáticamente, ya que el Ecuador no tuvo un crecimiento sostenido de su infraestructura turística hotelera.

Se comenzaron a construir pequeños lugares para el descanso de los viajeros, pero no alcanzaron a tener suficiente importancia.

La llegada de las compañías petroleras para la explotación en el oriente ecuatoriano y en la costa, así como el desarrollo agrícola del café, banano y cacao ocasionaron una gran demanda de sitios de alojamiento, obligando al país a implementar de una mejor manera los establecimientos hoteleros e existentes y crear otros nuevos.

(Archivos de la Asociación Hotelera del Azuay (AHA) (2013). “Entre 1974 y 1977 este sector experimenta una tasa de crecimiento anual de 65,4% y es a partir de 1974 que se cuenta con un marco legal adecuado, por lo que se registró el aumento anual de la clasificación de las empresas en las diferentes categorías (Archivos de la Asociación Hotelera del Azuay (AHA) (2013). Capítulo I. Elementos teóricos. Fuente: El servicio Hotelero Recuperado VII-1-2013.

### **1.5.2. MARCO CONCEPTUAL**

**Agencias de Turismo** son las empresas organizadas como sociedades de comercio que se dedican al negocio de viajes y promoción turística, a su vez sirven de intermediarias entre los usuarios y los prestadores de servicios turísticos.

**Calendario Turístico** es la publicación que contiene en orden cronológico los acontecimientos de interés turísticos de un país, una región, una localidad, dentro de un espacio de tiempo determinado.

**Centro Turístico** son lugares que por sus atractivos particulares, por sus medios de comunicación equipamiento son objeto de demanda turística.

**Conciencia Turística:** Conjunto de actitudes y comportamientos de una población que favorecen el desarrollo del Turismo en la localidad, región y/o país en la cual habitan.

**Corriente Turística:** Conjunto de personas que con fines turísticos, se desplaza de un lugar a otro, constituyendo un caudal continuo con características especiales para la realización de actividades ajenas a las de rutina.

**Demanda Turística:** Conjunto de bienes y servicios turísticos que el turista está dispuesto a adquirir a los precios internos en el caso del turismo nacional; y a precios determinados por las tasas de cambio, en el turismo internacional.

**Equipo Turística:** Conjunto de instalaciones, instrumentos, sistemas y aditamentos necesarios para la elaboración del producto turístico.

**Estacionalidad Turística:** Concentración de la afluencia turística en determinadas épocas del año.

**Estadía:** Tiempo de permanencia que realiza una persona en un lugar determinado.

**Guía Turística:** Fascículo, libro u otro tipo de publicación que tiene con fin esencial suministrar información histórica, artística y de servicios de un lugar al turista.

**Infraestructura Turística:** Obra básica generalmente de acción estatal en materia de comunicaciones, abastecimientos de agua, eliminación de desechos, Puertos, Aeropuertos. Son elementos básicos en forma del desarrollo turístico y constituyen las bases para las estructuras requeridas por los turistas.

**Investigación Turística:** Conjunto de acciones que de acuerdo a una metodología llevan a averiguación, aportación y creación de nuevos conocimientos sobre el turismo.

**Localidad Turística:** Localidad que por su situación sobre las vías de comunicación y por sus instalaciones turísticas es objeto de demanda turística.

**Localización Turística:** Conjunto de elementos físicos, factores económicos y humanos que hacen posible la explotación de un recurso básico que sirven para la atracción y frecuentación turística con un índice de rentabilidad.

**Marketing Turístico:** Conjunto de técnicas relativas a la transferencia y servicios turísticos del producto al consumidor. Constituye la política y la demanda con la preparación de producto turístico para su venta con la distribución del mismo, con la satisfacción óptima de necesidades de segmentos determinador de consumidores.

**No-SHOW:** Expresión que designa el caso de un huésped que no llega al hotel pero se cobra el importe de la habitación, también se aplica el caso de pasajeros que teniendo reservación confirmada para un vuelo no se presenta oportunamente en el Aeropuerto.

**Planificación Turística:** Determinación anticipada de los sucesos turísticos por medio de la disposición de ideas y acciones, encaminadas a lograr en forma concatenada metas señaladas de antemano dentro de un proceso racional y coherente.

**Patrimonio Turístico:** Conjunto de recursos naturales y obras creadas por el hombre, que estimulan el deseo de viaje y satisfacen las necesidades que de este se originan.

**Policía Turística:** Acción del Estado. Integrada por una serie de normas orgánicas, esfuerzos, tendencias y disposiciones destinadas a regular, fomentar y proteger las actividades turísticas

**Producto Turístico:** Conjunto de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las actividades de consumo turístico.

**Residentes:** Ciudadanos de un país que bien en el permanentemente o lo abandonan temporalmente solo por razones diplomáticas, militares, de estudio o de salud.

**Ruta Turística:** Es un recorrido de interés turístico mayor de 24 horas, con un lugar de salida distinto al lugar de llegada, Implica una permanencia temporal y la inclusión de servicios.

**Temporada Alta:** Época del año en que el movimiento turístico alcanza la máxima producción.

**Temporada Baja:** Época del año en que el movimiento turístico decae a la mínima producción.

## 1.6. FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS Y VARIABLES

### 1.6.1. Hipótesis general

La construcción de cabañas en el sector bellavista del cantón General Villamil Playas, permitirá optimizar la expansión del sistema hotelero de este balneario

con lo cual se lograra satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia, fomentando la imagen de destinos turísticos de este cantón

### **1.6.2. Hipótesis particulares**

- Si se determina el grado de influencia turística del sistema hotelero en el Cantón General Villamil Playas, se logrará inferir la capacidad hotelera necesaria para una confortable estadía en el balneario.
- Si se logra identificar los servicios turísticos preferidos por las personas que visitan General Villamil Playas en temporada de afluencia, se podrá planificar los paquetes turísticos que se necesita para satisfacer los gustos y preferencias de los turistas.
- Si se logra establecer los motivos por los cuales los empresarios hoteleros turísticos no han invertido en infraestructura, se podrán crear proyectos de infraestructura turísticos, planteando alternativas de solución que permitan viabilizar la inversión hotelera, para construir nuevos centros de hospedaje.

### **1.6.3. Variables (Independiente y dependientes)**

#### **Variables Independientes**

1. Sistema hotelero del Cantón General Villamil Playas
2. Capacidad hotelera
3. Gustos y Preferencias de los turística
4. Empresarios hoteleros

#### **Variantes Dependientes**

1. Satisfacción de la demanda Turística
2. Estadía confortable
3. Paquetes turísticos
4. Inversión turística



## **1.7. Aspectos metodológicos de la investigación**

### **1.7.1. Tipo de estudio**

La propuesta para la creación de las cabañas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del Balneario General Villamil Playas de la provincia del Guayas, está basado y orientado en el estudio de la investigación Exploratorio-Descriptivo, lo que nos permitió conocer de cerca la realidad de lo que se está investigando y plantear las alternativas de solución.

### **1.7.2. Método de investigación**

Para la presente investigación se tomó en cuenta los siguientes métodos:

#### **Empírico experimental de carácter Fundamental.**

Tipo: Observación, entrevistas, utilizando la recolección de información que permitió determinar el grado de aceptación del proyecto por parte de los actuales miembros de la Asociación Hotelera del Cantón General Villamil Playas

#### **Teórico de lo abstracto a lo concreto.**

Lo concreto permite representar la realidad de los hechos y las múltiples dependencias entre los procesos y fenómenos dados en la investigación de campo.

Lo abstracto permite puntualizar las particularidades de los fenómenos, sus precisiones y cualidades generales y estables en el tratamiento de contenidos sobre la realidad turística del cantón.

### 1.7.3. Fuentes y técnicas para la recolección de información

**Encuesta**, se utilizó esta herramienta para recopilar información, fue dirigida a los propietarios – administradores de los hoteles que se encuentran en el cantón General Villamil Playas.

#### **Población y Muestra**

**Población**, para el desarrollo de la investigación se tomó en cuenta 47 empresarios hoteleros turísticos que son los que se encuentran brindando servicios a los turistas que visitan este balneario. Por ser una población pequeña, se realizó el estudio a toda la población distribuidos de la siguiente manera:

- 7 hoteles residencia
- 5 hoteles
- 11 hosterías
- 8 pensiones
- 16 hostales

#### **Muestra:**

Para realizar la encuesta a los turistas que visitan este balneario, se tomó en cuenta a los turista que visitan Villamil Playas en temporada de enero a abril que es 2'560.350, sin embargo la información proporcionada por el Municipio de Playas durante el fin de semana del 22 hasta el 26 de febrero el cantón recibió 110.000 visitantes turistas, valor que hemos considerado para el cálculo de la muestra.”(Municipio de Villamil Playas. 2012)

Para realizar la encuesta a los turistas, se calcula el tamaño del universo con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

donde:

$N = \text{Total de la población}$

$Z_{\alpha}^2 = 1,96^2$  (si la seguridad es del 95%)

$p = \text{proporción esperada}$  ( en este caso 5% = 0.05)

$q = 1 - p$  (en este caso  $1 - 0.05 = 0.95$ )

$d = \text{precisión}$  ( en este caso deseo un 3%)

$$n = \frac{110.000 \times 1,96^2 \times 0,05 \times 0,95}{0,03^2 \times (110.000 - 1) + 1,96^2 \times 0,05 \times 0,95} = \frac{20.072,36}{0,1871785} = 107,23$$

Dando como resultado 107 turistas a encuestar.

#### **1.7.4. Panel de expertos**

El panel de expertos se conformará por un grupo de especialistas independientes y de gran reputación en el campo turístico, al que se reunirá para que emita un juicio colectivo y consensuado sobre la expansión del sistema hotelero de General Villamil Playas.

#### **Criterios clave para el funcionamiento del panel de expertos.**

Los integrantes del panel de expertos deben tener:

- Experiencia profesional en el campo de la Hotelería y Turismo.
- Independencia sobre los autores de la tesis.
- Capacidad de trabajo en equipo y de escucha a los demás.

#### **Selección de los expertos.**

Para la selección de los participantes en el panel de expertos se aplicará una selección rápida basada en la experiencia y conocimiento del campo de la Hotelería y turismo, por esto se invitará a propietarios y/o administradores de

diferentes hoteles, hostales, hosterías entre otras hospederías de General Villamil Playas.

### **Estructura del panel de expertos.**

El panel de expertos turísticos tendrá la siguiente estructura:

- Presidente del panel.
- Secretaria del panel.
- Expertos turísticos.
- Espectadores (en caso de haberlos).

### **Normas de funcionamiento del panel.**

El método de trabajo que se adoptará luego de la presentación de los participantes y conocimiento del tema a tratar será el siguiente:

1. El presidente del panel realizará una pregunta abierta a uno de los expertos turísticos, dándole un tiempo máximo de 5 minutos para responder

#### **1.7.5. Tratamiento de la información**

Para la información de encuestas, diagnósticos, entrevistas y panel de control se utilizó, Microsoft Word 2010, para la Introducción de datos, en la obtención de los resultados y gráficos se utilizó Microsoft Excel 2010.

### **1.8. RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS**

1. Determinar el grado de influencia turística del sistema hotelero en el Cantón General Villamil Playas, logrará inferir la capacidad hotelera necesaria para una confortable estadía en el balneario.

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

2. Identificar los servicios turísticos preferidos por las personas que visitan General Villamil Playas en temporada de afluencia, permitirá planificar los paquetes turísticos que se necesita para satisfacer los gustos y preferencias de los turistas.
  
3. Establecer los motivos por lo cual los empresarios hoteleros turísticos no han invertido en infraestructura, y crear proyectos de infraestructura turísticos, planteando alternativas de que den paso a viabilizar la inversión hotelera, para construir nuevos centros de hospedaje

## CAPITULO II

### ANÁLISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNÓSTICO.

#### 2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

General Villamil o más conocido como Playas, es un cantón de la provincia del Guayas en la República del Ecuador. Ubicado a 97 kilómetros del cantón Guayaquil la cabecera provincial, con su fecha de cantonización el 15 de agosto de 1989, en la costa ecuatoriana, limita al norte con Guayaquil, al sur con Océano Pacífico al este Guayaquil y oeste Santa Elena. Posee 14 Km. de hermosas playas que han sido visitadas por muchas personas seducidas por la belleza natural, son los principales atractivos que ofrece este balneario a los visitantes.

Alvarado, Génesis. 1999 “Tiene una área de 269 km<sup>2</sup> y su población es de 91.935 habitantes, en época de playa (de enero hasta abril) fácilmente se duplica esa cantidad y también en Carnaval en Febrero.”. Playas del Ecuador. Recuperado VII-2-2013. Disponible en: <http://genesis-alvarado>.)

A pesar de su gran distancia entre Guayaquil a Playas (97 km), Playas forma parte de la Conurbación de Guayaquil, pues el cantón balneario formó parte del Cantón de Guayaquil y tiene fuertes lazos políticos con el cantón metropolitano.

“El cantón General Villamil Playas cuenta con la cultura turística más antigua, cuyo desarrollo se originó en los desplazamientos vacacionales de la clase media de Guayaquil por la cercanía y excelentes condiciones climáticas que ofrece. La playa de General Villamil por sus características de balneario urbano, así como por su configuración y amplitud, propicia la concentración de bañistas en las temporadas pico, lo que es aprovechado para la producción de servicios turísticos. La morfología de playa de tipo abierta, tendida y de pendiente suave, presta condiciones óptimas para actividades de recreación y esparcimiento.

Playas cuenta con 63 barrios a lo largo de todo el cantón, 47 están ubicados en la cabecera cantonal y 16 en el resto del cantón.”(Plan de Desarrollo Estratégico 2002-2010 Municipio del cantón Playas). Tiene un conjunto de obras prioritarias que requieren los barrios del cantón. “Los niveles de organización del cantón están representados por las siguientes organizaciones:

- 10 Organizaciones Pesqueras
- 1 Asociación de Carpas, Parasoles y Casilleros
- 1 Asociación de Boyas y Salvavidas
- 8 Asociaciones y 1 Cooperativa de comedores
- 1 Asociación de Refresqueros
- 1 Asociación de Bebidas Refrescantes
- 1 Asociación de Hoteleros
- 1 Asociación de Mecánicos
- 2 Asociaciones de Artesanos
- Organizaciones barriales y comunales
- Clubes juveniles, 1 Asociación de Jóvenes a Futuro
- La Cámara de Turismo
- Liga Cantonal
- Sindicato de Choferes
- 2 organizaciones de comerciantes minoristas ubicadas en el mercado central
- Comité de Desarrollo Comunitario” (Plan de Desarrollo Estratégico 2002-2010 Municipio del cantón Playas)

Su gente es solidaria, honrada y actor clave en el desarrollo del cantón que se sustenta en una educación de calidad.

### **2.1.1. ANÁLISIS DE LA ZONA DE ESTUDIO**

Es importante mencionar que en el cantón General Villamil Playas hay diferentes atractivos turísticos como son: Puerto el Morro, Punto el Pelado, Playa el Arenal, Playa El Rosado, Isla de los Pájaros, Puerto Villamil y el Cerro de El Morro. Todos estos destinos turísticos tienen un alto grado de aceptación

por los turistas que visitan este hermoso cantón, Puerto En Engabao, Data debería considerar como de interés el Centro de interpretación de Puerto el Morro para la observación de delfines y aves debería ser incluido en cualquier plan de promoción turística del balneario. Aunque dicho centro pertenezca al Cantón Guayaquil, la única vía de acceso pasa por el Cantón Playas. Esta situación debería ser aprovechada en beneficio del desarrollo turístico del balneario Playas.

El cantón General Villamil Playas tiene una zona de playa arenosa de aproximadamente 3 kilómetros de longitud (en la zona urbana) y 9 kilómetros adicionales (en la vía a Data pero de accesibilidad restringida). El ancho promedio en la zona urbana es de 70 a 150 metros de ancho, lo que la convierte en una de las playas arenosas más grandes del Ecuador. La extensión de esta playa representa un gran potencial para desarrollar diversas actividades de tipo turístico con instalaciones apropiadas (deportes playeros, actividades náuticas, áreas de parqueo, restaurantes, duchas y servicios higiénicos suficientes, jardines y áreas verdes y otros).

- Playa Rosada, ubicada cerca del faro, es un sitio apacible para los bañistas y especial para excursiones, también puede visitar la virgen de la Roca caracterizado por sus poderes milagrosos
- Punta Pelado, es la vía al recinto Engabao es otra tranquila y agradable ideal para caminatas y campamentos con deliciosas comidas típicas.
- El Arenal, visitantes en la que se pueden apreciar eventos y turísticos en temporadas y con seguridad, localizado junto a Data de Villamil.
- Cerca del Ocean Club se puede observar pelícanos y otras aves del sector.
- Punta Chopoya y playa El Pelado, en el recinto Engabao, son unas agradables y tranquilas playas ideal para caminatas y campamentos, que ofrecen exquisita comida típica.”(Plan de Desarrollo Estratégico 2002-2010 Municipio del cantón Playas)



## **Infraestructura**

Si bien la actual administración municipal ha emprendido la ejecución de importantes obras, en especial en lo relacionado con el suministro de agua potable, alcantarillado sanitario, asfaltado y reconstrucción de calles éstas obras deberían continuar y ampliar su cobertura a los barrios marginales. El objetivo es mejorar y fortalecer la imagen de ciudad- balneario de Playas a través de una moderna infraestructura hotelera, reordenamiento de sus playas, servicios básicos de calidad, una adecuada promoción de sus atractivos turísticos y un equipo humano preparado y capacitado en una cultura de atención al cliente.

### **2.1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL ESTUDIO**

#### **2.1.2.2. CLIMA**

“El cantón Playas cuenta con excelentes condiciones climáticas, factor importante que originó el desarrollo de los desplazamientos vacacionales de la clase media de Guayaquil considerando su cercanía que ofrece. La playa de General Villamil, por sus características de balneario urbano, así como por su configuración y amplitud, propicia la concentración de bañistas en las temporadas pico, lo que es aprovechado para la producción de servicios turísticos. Su temperatura promedio de de 26° C a 32° C. General Villamil Playas Ecuador.” (El cantón General Villamil Playas. Recuperado VII-12-2013. Disponible en:<http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/playas.php>)

#### **2.1.2.3. FLORA Y FAUNA**

Su entorno paisajístico natural se caracteriza por una extensa vegetación de bosque tropical seco donde predomina guayacanes, algarrobo, muyuyo; también se puede apreciar una vegetación rastrera xerofítica.

Se observa un paisaje muy amplio de playa y zonas secas propias de los lugares con alta salinidad. Desde los meses de mayo hasta finales de

diciembre, los árboles y casi toda la vegetación carecen de follaje, pero cuando viene la temporada de lluvias, entre los meses de enero y mayo la vegetación reverdece. En cuanto a la fauna, entre las aves tenemos fragatas magníficas, garzas nocturna coroninegra, garcetas grandes y garcetas avícolas, terrestres y acuáticas.

#### **2.1.2.4. ARTESANÍAS**

En temporada, el balneario tiene más movimientos y los pobladores para hacer su mejor negocio, los artesanos del cantón apuestan por su creatividad, El turista podrá adquirir distintas artesanías elaboradas por la comunidad tales como: balsas en miniatura, camisetas, gorras, llaveros, lápices, pulseras, collares, las bisuterías, carteras y sombreros son los más pedidos por los turistas, la madera de pino y la tagua es lo que más se usa para la elaboración de estos objetos todas alusivas a la actividad; beneficiando de esta manera a la comunidad.

#### **2.1.2.5. INFRAESTRUCTURA VIAL**

Aproximadamente el 40% de las vías del cantón Playas están pavimentadas, la mayoría de sus calles necesita mantenimiento (bacheo) lo que genera una afectación a la calidad del aire (generación de polvo). Por tal motivo, para implementar un plan de expansión turística de este balneario es necesario considerar una rehabilitación completa de la vialidad del sector. Esto facilitaría el acceso a las diversas zonas turísticas y permitiría implementar un mejor sistema de drenaje de aguas lluvias a través de cunetas y sumideros.

Desde el punto de vista turístico, las calles adyacentes a la playa presentan un déficit de capacidad de estacionamiento acorde a la capacidad de carga de playa. Adicionalmente, no existe una infraestructura de estacionamientos públicos que supla la falta de parqueo en las calles. Debido a esto, el impacto resultante es negativo y de intensidad media a alta. Los accesos están como la

autopista, las carreteras a Posorja y Combalao se encuentran en malas condiciones.

#### 2.1.2.6. INFRAESTRUCTURA HOTELERA (HOJA DE CENTROS DE HOSPEDAJES CAPACIDAD INSTALADA)

“El balneario de Playas tiene un alto potencial turístico ya que tiene la posibilidad de desarrollar esta actividad durante todo el año. El cantón al año 2012 posee 47 lugares de hospedaje (residenciales, hoteles, hosterías y hostales) con una capacidad total para 94.428 personas. La cantidad de turistas que visitan el balneario es de 2'560.350 turistas que llegan en buses, cooperativas, carros particulares, etc. lo cual no abastece y como se ha incrementado el turismo en la zona, es necesario aumentar la capacidad hotelera del sector.” (Plan de Desarrollo Estratégico 2002-2010 Municipio del cantón Playas).

**TABLA N°. 1**  
**CANTIDAD DE TURISTAS QUE VISITAN EL BALNEARIO**

MESES	BUSES. P	COOP. VILLAMIL	COOP. POSORJA	V. PARTICULAR	TOTAL
ENERO	34.250,00	273.000,00	115.500,00	200.000,00	622.750,00
FEBRERO	125.000,00	306.250,00	138.000,00	448.000,00	1'017.250,00
MARZO	40.000,00	278.250,00	123.000,00	300.000,00	741.250,00
ABRIL	11.000,00	77.700,00	38.400,00	52.000,00	179.100,00
TOTAL	<b>210.250,00</b>	<b>935.200,00</b>	<b>414.900,00</b>	<b>1'000.000,00</b>	<b>2'560.350,00</b>

FUENTE: Municipio de Villamil Playas. 2012

ELABORADO POR: Investigadores

En base a un análisis realizado en algunas semanas del total de personas que visitan el Balneario es de 2'560.350 personas que van a playas por lo tanto el 20% está dispuesto a quedarse es decir el 512.070 personas, en base al sondeo realizado a 500 turista que visitan el Balneario.

**TABLA N° 2**  
**CAPACIDAD DE LOS HOTELES PARA HOSPEDAR A LOS TURISTAS**

Lugares para hospedaje	Capacidad total
7 hoteles de residencia	32.400
5 hoteles	39.600
11 hosterías	15.930
8 pensiones	1.890
16 hostales	4.608
<b>Total</b>	<b>94.428</b>

Fuente: Municipio de Villamil Playas. 2012

Elaborado por: Investigadores

LUGARES DE HOSPEDAJE	CAPACIDAD HOSPEDAJE	HOSPEDAJE	SEMANA DEL MES	TOTAL
5 hoteles	450	4	18	32.400
7 hoteles de residencia	550	4	18	39.600
11 hosterías	295	3	18	15.930
8 pensiones	35	3	18	1.890
16 hostales	64	4	18	4.608
<b>TOTAL</b>				<b>94.428</b>

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

### **ANÁLISIS:**

La capacidad que tiene los hoteles en General Villamil Playas es de 94.428 turistas por lo tanto es de mencionar que se necesita de manera urgente un plan de acción para suplir la falta de hospedajes, comparando los cuadros anteriores nos podemos dar cuenta que la cantidad de turistas de enero a abril es de 2'560.350 y la capacidad hotelera de 94.428 turistas.

General Villamil Playas, durante la temporada de 4 meses recibe a 2'560.350 turistas dividido para las 18 semanas de la temporada da un total de 142.241 dividido para los 3 días da un total de 47.413 turistas por día.

**TEMA:** Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.

La capacidad total de los hoteles de residencia, hoteles, hosterías, pensiones, hostales existentes en Playas con relación a la cantidad de turistas que llegan durante la temporada de playa de 47.413 personas por día, por lo tanto no representa toda la infraestructura que se necesita para albergarlos. De lo cual se percibe la necesidad de construcción de centros turísticos que ofrezcan al turista una estadía agradable para que estén dispuestos a regresar, optimizando con ello la economía y la producción de este agradable Balneario además, según las encuestas realizadas a los turistas, el 73% manifestaron que están dispuestos a quedarse, pero que por falta de lugares donde hospedarse no lo hacen y tienen que regresar el mismo día a sus casas.

**TABLA N° 3**

**DISTRIBUCIÓN DE LUGARES DE ALOJAMIENTO DEL CANTÓN PLAYAS**

<b>Cantón</b>	<b>Actividad Turística</b>	<b>Tipo de Actividad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Propietario</b>	<b>Dirección</b>
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	CATTAN	JOSÉ LUIS CATTAN DE LA CUADRA	3 DE NOVIEMBRE Y JAMBELÍ
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	PROMENAD E	LEÓN JURADO NARCISA MERCEDES	JAIME ROLDÓS #327 Y CALLEJÓN
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	JARDÍN DE PLAYAS EL	ESPINOZA PEÑA MARÍA GABRIELA	BARRIO CORAZÓN DE JESÚS S/N VÍA A DATA, KM. 12
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	BARRIO ECUADOR	PIZARRO VARGAS SILVIA ALEXANDRA	AV. TERCERA E/ CALLE 6TA. Y CALLE 7MA.
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	RIO EL	RODRÍGUEZVITERYVÍ CTOR EMILIO	PAQUISHA S/N Y TULA JÁCOME
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	RICO MAR	POZO SANTO GLORIO	AV. JAIME ROLDÓS Y CALLE S/N
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	VISTA AL MAR Y ARENA	DATUB S.A.	AV. JAIME ROLDÓS S/N Y CALLE NOVENA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	PENSIÓN	REYNA DEL MAR	JOSEPH DIB FRANCIS ELÍAS	AV. ROLDÓS Y MALECÓN
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	DELFIN EL	MARÍA ESTHELA FERNÁNDEZ RUEDA	KM.1VÍA DATA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	ANA	GIAN FRANCO PIOMBOLODEMARTOR I	KM 1 1/2 VÍA DATA CDLA. BELLAVISTA 2
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	REY DAVID	JOSÉ DAVID SÁNCHEZGILER	NOVENA S/N Y AV. PRIMERA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	MARBELLA	JULIO PROAÑO PERALVA	CDLA. MARBELLA, MZ. 4 SOLAR 10
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	CABAÑA TÍPICA	CARLOS EDUARDO HIDALGO BANDA	JAMBELÍ Y CALLE 8

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	LUNAZZUL- INN- PLAYAS- ECUADOR	ESPINOZA POAQUIZA XAVIER ORLANDO	AV. JAMBELÍ S/N Y JAIME NÚÑEZ
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	BRISAS DEL PACIFICO	MORA ROCA EMILIO EDUARDO	AV. PRINCIPAL S/N
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	SASS	VILLÓN MARISCAL LAURA LEONOR	BARRIO SAN JACINTO. AV. PRINCIPAL S/N. KM. 0.5 VÍA A POSORJA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	NATHALIE	SÁNCHEZGILERSUNNY EUNICE	AV. PRINCIPAL S/N. KM. 1.5 VIA A DATA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	RIO EL	RODRÍGUEZ VITERY VÍCTOR EMILIO	AV. PRINCIPAL S/N. KM. 1 VÍA PLAYAS-GUAYAQUIL
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	EL DESCANSO DEL QUIJOTE	ABARCA STRONG ELENA LEOPOLDINA	CALLE AV. JAIME ROLDÓS S/N Y CALLE NOVENA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	RUMBO AL SOL	CEDEÑO MACÍAS ALBA LEONOR	CALLE PAQUISHA S/N Y CALLE OCTAVA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	BRISAS MARINAS	GENOVEVA TOMALÁ IÑIGUEZ	AV. JAIME ROLDÓS Y 24 DE SETIEMBRE
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	MARIANELA	MÉLIDAJACHO JIMÉNEZ	AV. ROLDÓS Y PAQUISHA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	ORO AZUL	VÍCTOR MANUEL CABRERA SOLÍS	CDLA. JARDINES DE VILLAMIL, AV. ZENÓN MACÍAS
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL	SAN ANDRÉS	ALFREDO MONTENEGRO DELGADO	15 DE AGOSTO Y PAQUISHA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL RESIDENCIA	CARACOL	OTTÓN GONZÁLEZ YAGUAL	3 DE NOVIEMBRE Y JAMBELÍ
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL RESIDENCIA	ACAPULCO DE PLAYAS	MEDINA SÁNCHEZ FAUSTO ARISTÓTELES	CALLE JAIME ROLDÓS S/N
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTAL RESIDENCIA	OLAS DEL MAR	JUAN GUALLIQUITTIO	AV. 15 DE AGOSTO Y PROF. CARLOS PAREDES
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	MERCY MAR	CHALEN QUINDE MERCYHAIDEE	BARRIO PROVIDENCIA, SECTOR 3, MZ. 123, SL. 3. KM. 13 VÍA DATA DE VILLAMIL
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	SINFONÍA DEL MAR	COMPAÑÍA PARA SIEMPRE COMPASI S.A.	BARRIO EL ARENAL CALLE SEXTA S/N CARRETERO PLAYAS. DATA KM. 6, GENERAL VILLAMIL PLAYAS
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	BELLAVISTA	JEAN MARIGMOULLET	KM. 2 VÍA DATA CERCA DE LA CDLA. BELLAVISTA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	PATIOS LOS	CLUB DE VOLUNTARIOS DE LA FUERZA TERRESTRE	KM 1,5 VÍA A POSORJA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	MÍA CASITA LA	PANCHANA PROAÑO JEANETTGIOMAR	AV. PRINCIPAL S/N DETRÁS DE BODEGA DE LA COCA COLA

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	PUERTO FARO	PALACIOS BAQUERIZO MARÍA PATRICIA	KM. 1.5 S7N VIA A DATA, CDLA. BELLAVISTA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	CABAÑAS CASAPLAYA	CHÁVEZPLATÓN JOSÉ LUIS	AV. 22 S/N E/ CALLE J Y CALLE KB
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	PORTO DI MARE	BAQUERIZO BACILIO LUIS ENRIQUE	AV. LAS PALMAS S/N KM. 2 VÍA DATA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	MEDITERRA	TERRASUITES S.A.	KM. 1.5 VÍA A PLAYAS - DATA SECTOR ARENAL MZ.100 SOLAR. 4 SECTOR. 6
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	LAS GAVIOTAS	CALIXTO MARURI GÓMEZ	KM. 7 VÍA DATA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOSTERÍA	GUAYAS Y QUIL	MARTILLO DÍAZ LAURA INÉS	KM. 12 VÍA A POSORJA. AV. PRINCIPAL S/N
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL	EL TUCANO	SÚPER AMAZÓNICO EL TUCANOS.A	KM. 1.5 VÍA A DATA, BARRIO SAN JACINTO
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL	ARENA CALIENTE	LÓPEZ LIMA LUZ ESPERANZA	AV. PAQUISHA Y AV. GUAYAQUIL E SQUINA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL	PLAYAS	NORMA RAMÍREZ	MALECÓN Y JAMBELÍ
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL	LAS REDES	HAYDEE RAQUEL VELASCO ORELLANA	KM.1VÍA A DATA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL	CASTILLO DE ARENA	CABEZAS VALVERDE CARMEN ROSA	AV. SIMÓN BOLÍVAR S/N Y CALLE A
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL RESIDENCIA	DORADO	CABEZAS BURGOS LUCIA ELIZABETH	AV. JAMBELÍ S/N E/ CALLE DECIMA Y CALLE NOVENA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL RESIDENCIA	NEVADA	CASTILLO SALVATIERRA RUTH IRENE	AV. PAQUISHA S/N Y AV. GUAYAQUIL
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL RESIDENCIA	SEÑOR DE LOS MILAGROS EL	ALZAMORA LINDAO ANDRÉS ABELARDO	CALLE 15 DE AGOSTO S/N Y PAQUISHA
PLAYAS	ALOJAMIENTO	HOTEL RESIDENCIA	NOVIA DEL PACIFICO	TAPIA CASTRO JAIME POLIVIO	AV. JAIME ROLDÓS S/N Y 3 DE NOVIEMBRE

Fuente: Municipio de Playas Dirección de Turismo 2012

### 2.1.2.7. NUMERO DE TURISTAS.

Municipio de Playas Dirección de Turismo. 2012, Un índice que permite estimar el número de personas que puede recibir un determinado lugar está establecido por medio de la capacidad de carga turística, que a su vez está constituida de varios componentes. Esta capacidad de carga es una herramienta útil para planificar las temporadas de playa. La Capacidad de Carga Turística (CCT) del balneario de General Villamil-Playas, es de

2'560.350 turistas, pueden ser atendidos en las áreas de seguridad, alojamiento y alimentación.

## **2.2. DIAGNOSTICO DE LA INFRAESTRUCTURA HOTELERA**

Es importante destacar que la inversión en complejos de recreación no incluye a todas las inversiones que se puedan realizar en el Sector del Turismo, como son construcción de hoteles, restaurantes, sitios de esparcimiento y otros de la planta turística instalada en la provincia, de los cuales no hay una referencia estadística. La casi nula información estadística sobre las actividades productivas y particularmente sobre las del turismo obliga a utilizar metodologías alternativas que solamente permiten estimar el crecimiento de las inversiones relativas al Turismo.

Bajo este precedente, aunque la información analizada corresponde al crecimiento de inversiones en construcciones dentro de las cuales se hayan inmersas las construcciones de Complejos Recreacionales, el indicador de crecimiento es mucho más bajo que la tasa de crecimiento de las actividades turísticas que contribuyen al crecimiento del producto interno bruto nacional (aproximadamente 4% anual), lo que podría permitir como conclusión de que las actividades turísticas de este sector geográfico analizado no muestran crecimiento.

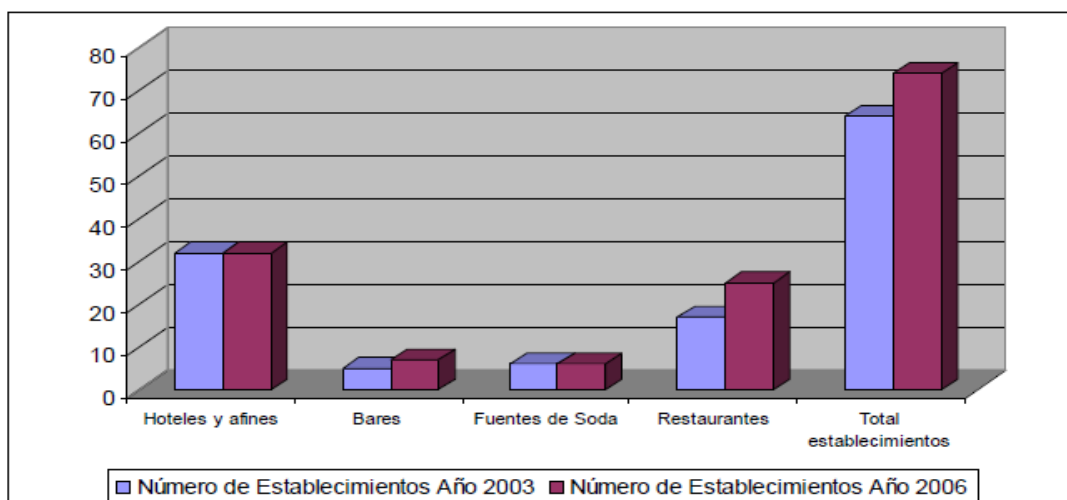
La tasa de crecimiento del sector turístico empresarial de General Villamil, es un indicador que no se ha encontrado en las estadísticas de turismo de las diferentes entidades relacionadas con el tema.

“En el año 2010 se encontraban registrados 62 establecimientos de la planta turística creciendo en promedio de 16% en un periodo de 3 años. Los restaurantes son el componente de la planta turística que ha registrado el mayor crecimiento, 47% en el periodo analizado. Especial atención merece el hecho de que un periodo de 3 años la planta de alojamiento no haya experimentado crecimiento alguno, lo cual confirma claramente que el perfil del



turista sigue siendo el excursionista, persona que no pernocta en General Villamil y que por lo tanto limita sus gastos a los de alimentación Subsecretaría de Turismo del Litoral – Catastro. (2006). Diagnóstico de la infraestructura hotelera del cantón Villamil Playas).

**GRAFICO N° 1**  
**Crecimiento de la planta turística registrada**



Fuente: Catastro- Subsecretaría de Turismo del Litoral

## **2.2.1. ANÁLISIS CUALITATIVO DEL RECURSO HUMANO QUE EMPLEA EL SUB SECTOR TURISMO.**

### **2.2.1.1. Perfil del recurso humano que emplea el turismo de manera formal**

Quienes trabajan en turismo de manera formal, son aquellas personas empleadas en algún establecimiento de la planta turística existente, que esté oficialmente registrada (hostales, hoteles, restaurantes, bares, entre otros). El 67% de las personas desempeñan funciones de nivel operativo, es decir como camareros, saloneros, cocineros, comerciantes etc. El nivel alto, incluye a gerentes de establecimientos de tamaño medianos y a propietarios de establecimientos pequeños.

**TABLA N°. 4**

**Perfil del Recurso Humano que emplea el Sector Turístico de manera formal**

<b>Aspectos</b>	<b>Opciones</b>	<b>Resultados (%)</b>
<b>Sexo</b>	<b>Masculino</b>	<b>52</b>
	Femenino	48
<b>Edad</b>	Menor de 18 años	1
	<b>De 18 a 30 años</b>	<b>56</b>
	De 31 a 45	26
	De 46 a 64	16
	65 en adelante	1
<b>Nivel de Educación</b>	<b>Primario</b>	<b>44</b>
	Ciclo Básico	11
	Secundario	30
	Superior	15
<b>Lugar de origen</b>	<b>Playas</b>	<b>69</b>
	Recintos cercanos a Playas	4
	Playas	12
	Guayaquil	5
	Ciudad en otra provincia	10
<b>Tipo de empleo</b>	<b>Permanente</b>	<b>76</b>
	Temporal	25
<b>Antigüedad (tiempo que lleva la persona en la actividad)</b>	Menor a 1 año	36
	<b>De 1 a 5 años</b>	<b>51</b>
	De 6 a 15	7
	Más de 15	6
<b>Funciones desempeñadas</b>	Nivel alto (gerencia, propietario)	22
	Nivel medio	17
	(administración, contabilidad)	<b>67</b>
	<b>Nivel operativo (cocina, limpieza)</b>	

Fuente: Catastro año 2010- Subsecretaría de Turismo del Litoral

**2.2.2. Personas ocupadas en el Sub-sector Turismo de manera formal.**

Subsecretaría de Turismo del Litoral. 2006 “Los lugares de alojamiento y restaurantes aglomeran al 85% del total de personal empleando, siendo los

sitios más representativos en la generación de empleo.”. Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero. Cantón Playas.)

### 2.3. ANÁLISIS F.O.D.A.

**TABLA N° 5**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
Promoción del cantón a nivel nacional e internacional a través del Municipio y organismos de turismo.	Gestiones con la empresa privada en la suscripción de convenios para la renovación y mantenimiento de las carpas, construcción e instalación de duchas.	Falta de infraestructura hotelera y de los establecimientos destinados al expendio de alimentos preparados (locales limpios y presentables), y uniformidad en las instalaciones de la playa (carpas).	Población no está consciente sobre el cuidado del entorno
	Pavimentación de la vía Playas-Engabao-Puerto Engabao	Disminución de frecuencia del suministro de agua potable y la frecuencia de los recorridos de los recolectores de basura. Falta de baterías sanitarias en la playa. Conexión de tuberías al sistema de alcantarillado.	Desinterés de las autoridades

Organizaciones vinculadas con los servicios turísticos	Acontecimientos culturales y festivales artísticos por temporada que atraen al turista.		Servidores turísticos no capacitados principalmente en las áreas solicitadas: atención al turista, preparación y manipuleo de alimentos, primeros auxilios, facturación e inglés básico. Las políticas de turismo tienen una institucionalidad inestable.
Construcción del Malecón como obra que estimule el turismo, promocióne la ciudad y conserve el ambiente	Sistema de Vigilancia policial	Falta de señalización y semaforización de calles. Calles sin pavimentar, cunetas, aceras y bordillos.	
	Interés de empresarios de la zona en invertir en infraestructura hotelera.	Ausencia de técnicas turísticas para el desarrollo hotelero. Impuestos municipales elevados que no permiten que el empresario se interese por invertir.	Falta de leyes y políticas por parte del Municipio para dar viabilidad a los proyectos turísticos.
Numerosos recursos naturales con gran potencial turístico.	Turistas que llegan en cualquier época del año.	Falta de apoyo del sector público para la conservación del patrimonio cultural y natural	Deterioro urbano y paisajes pobres

Elaborado por: Investigadores

## 2.4. RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LAS EMPRESAS TURÍSTICAS

### II. CUADRO N° 1

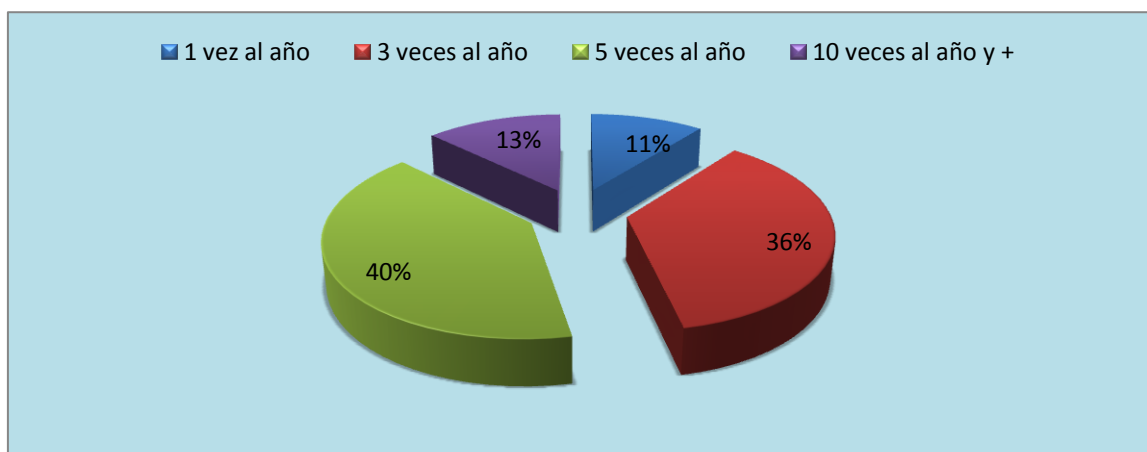
1.- Con qué frecuencia los turistas visitan el hotel durante el año?

ALTERNATIVAS	F	%
1 vez al año	5	11
3 veces al año	17	36
5 veces al año	19	40
10 veces al año y +	6	13
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

### II. GRAFICO N°1



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

De acuerdo a lo expuesto por los empresarios hoteleros, el 40% de los turistas visitan sus hoteles 5 veces al año, frente al 11% de turistas que lo hacen una vez al año.

## II. CUADRO N° 2

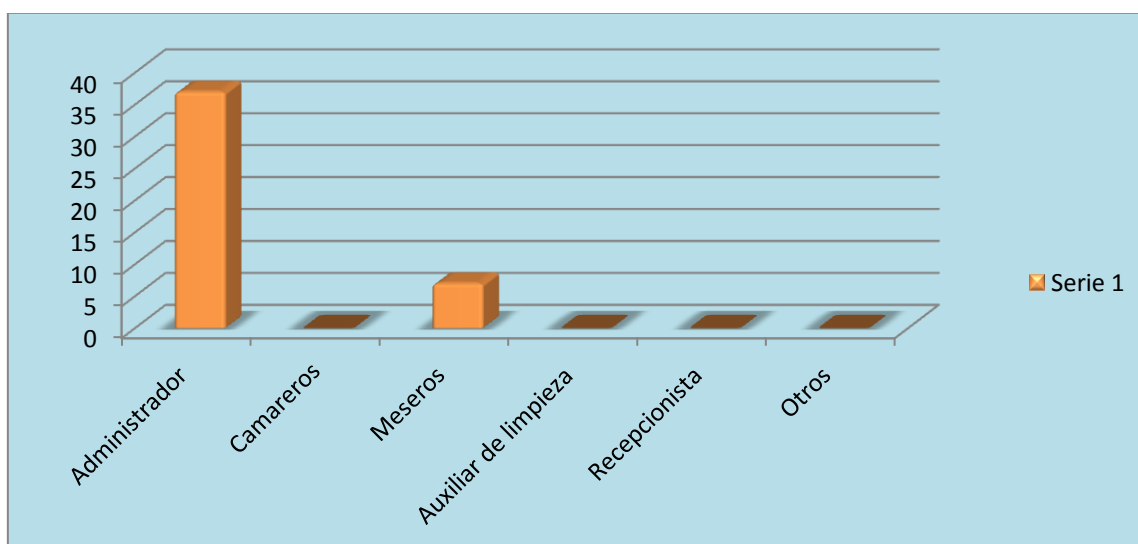
2.- Cuál es el personal con que cuenta en su hotel para la atención al turista?

ALTERNATIVAS	F	%
Administrador	10 de 47	37
Camareros	47 de 47	0
Meseros	35 de 47	7
Auxiliar de limpieza	47 de 47	0
Recepcionista	47 de 47	0
Otros	0	0

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 2



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que el personal con que cuenta su hotel para la atención al turista es administrador en un 78%, mesero en un 25%, Camareros en un 100%, Recepcionistas en un 100%. Lo que se concluye que todos tienen camareros, auxiliar de limpieza y recepcionista y en menor escala Administrador por lo que ellos mismos hacen las veces de este funcionario y por eso no contratan este personal.

## II. CUADRO N° 3

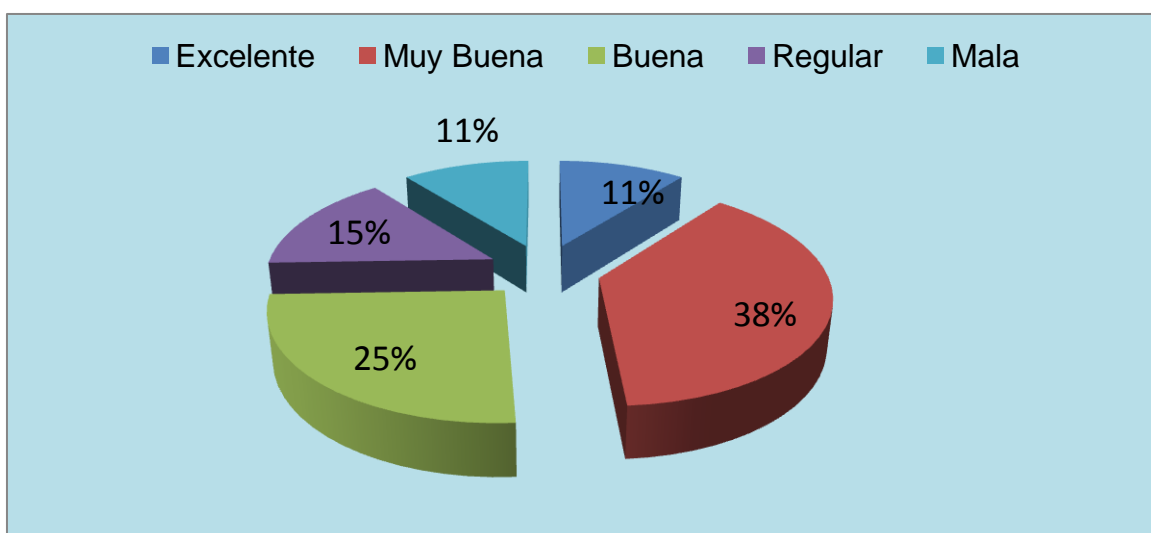
3.- Usted opina que la infraestructura hotelera que tiene este Balneario es:

ALTERNATIVAS	F	%
Excelente	5	11
Muy Buena	18	38
Buena	12	25
Regular	7	15
Mala	5	11
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 3



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron en un 30% que la infraestructura hotelera que tiene el cantón General Villamil Playas es muy buena, mientras el 11% opina que es regular.

## II. CUADRO N° 4

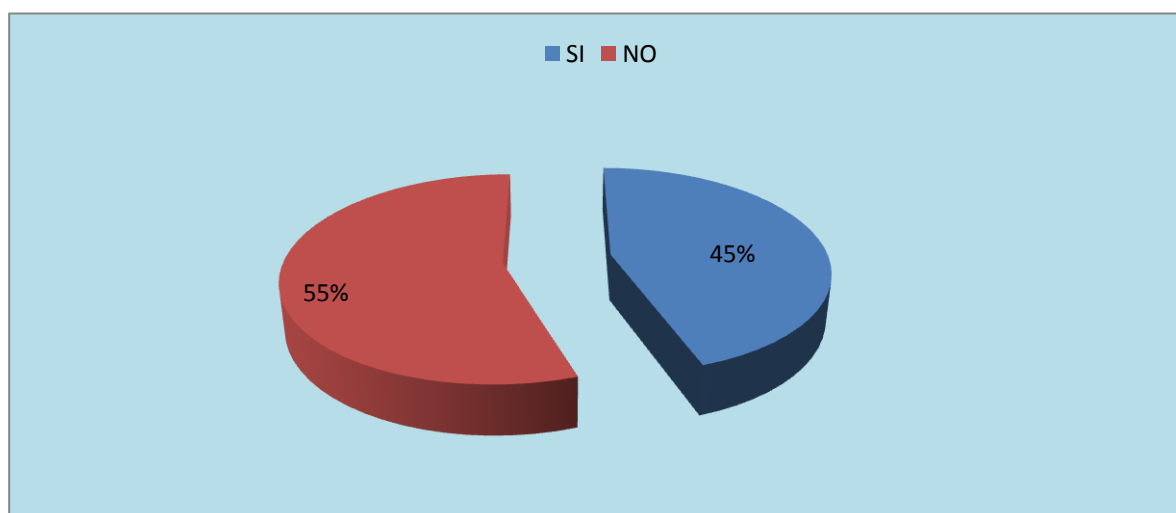
4.- ¿Hay seguridad para los turistas que visitan esta playa?

ALTERNATIVAS	F	%
SI	21	45
NO	26	55
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 4



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

El 45% de los empresarios hoteleros manifestaron que si hay seguridad para los turistas que visitan la playa, mientras que el 55% manifestó que no. Lo cual permite concluir que los empresarios hoteleros opinaron que no hay seguridad para los turistas en la playa.



## II. CUADRO N° 5

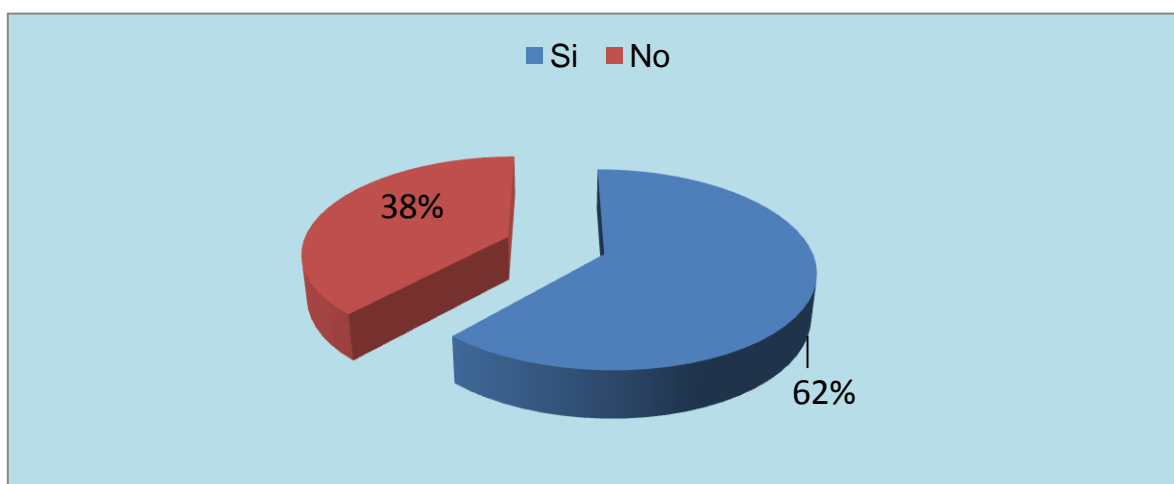
5.- Los restaurantes que existen brindan atención eficiente a los turistas todos los días del año.

ALTERNATIVAS	F	%
Si	29	38
No	18	62
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 5



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que los restaurantes no brindan atención eficiente a los turistas todos los días del año en un 62%, mientras que solo el 38% opinaron que si, lo que demuestra una falencia en cuanto a este servicio.

## II. CUADRO N° 6

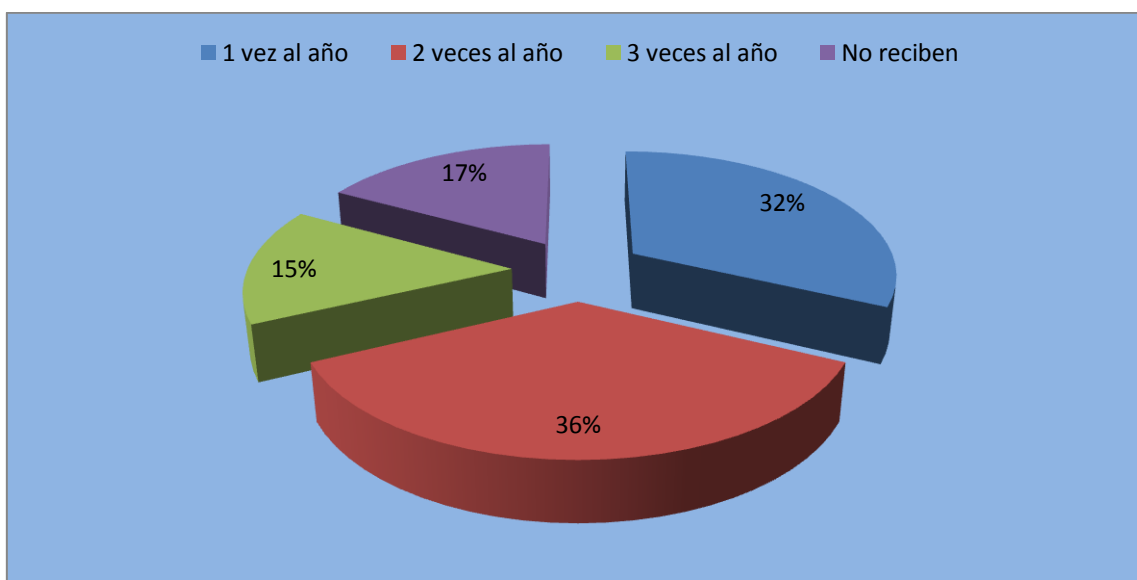
6.- Cuantas veces al año su personal recibe capacitación para atender a los turistas?

ALTERNATIVAS	F	%
1 vez al año	15	32
2 veces al año	17	36
3 veces al año	7	15
No reciben	8	17
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 6



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que el personal recibe capacitación para atender a los turistas dos veces al año en un 36%, frente a un 8% que en el transcurso del año no reciben capacitación.

## II. CUADRO N° 7

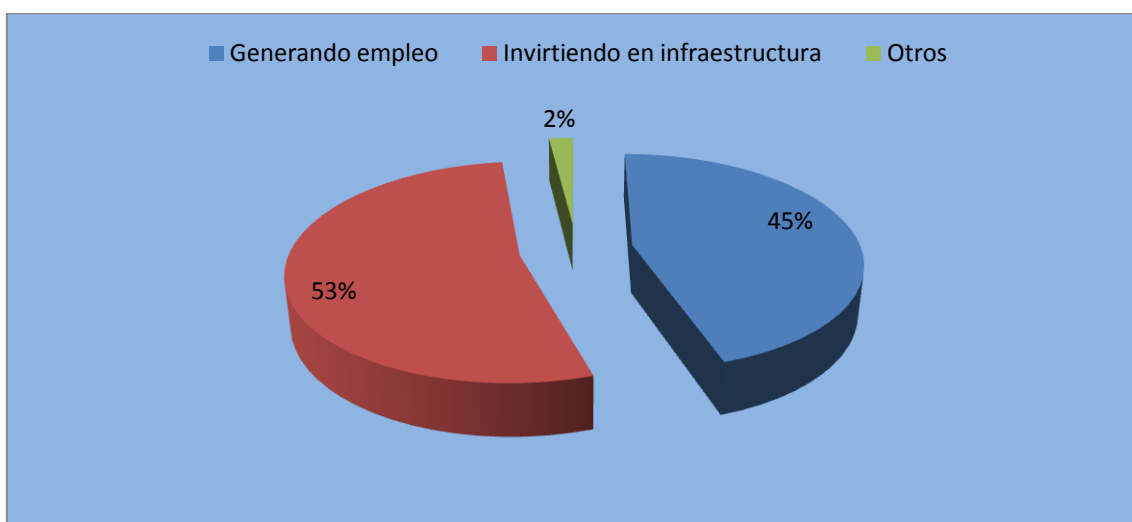
7.- ¿Como contribuye al desarrollo turístico de este balneario?:

ALTERNATIVAS	F	%
Generando empleo	21	45
Invirtiendo en infraestructura	25	53
Otros	1	2
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 7



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que contribuyen al desarrollo turístico del balneario invirtiendo en infraestructura en un 53%, los empresarios hoteleros piensan que contribuyen el 45% al desarrollo económico del balneario generando empleo, frente al 2% a otras formas como brindando capacitaciones o creando otros servicios turístico en el canton General Villamil Playas.

## II. CUADRO N° 8

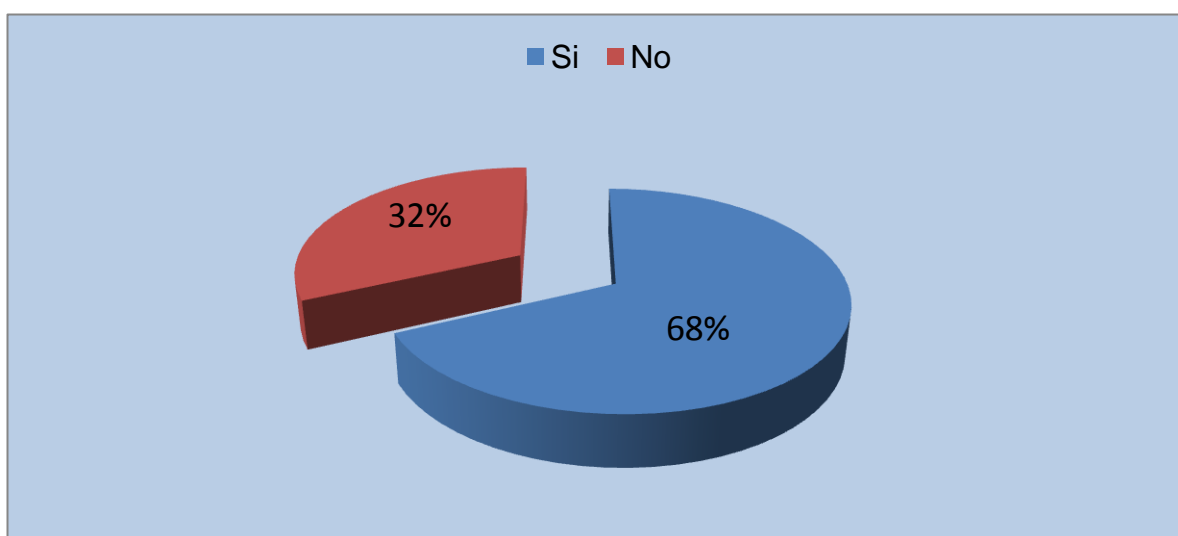
8.- ¿Usted cree que existe poca capacidad hotelera en este balneario?:

ALTERNATIVAS	F	%
Si	32	68
No	15	32
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 8



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que existe poca capacidad hotelera en este balneario en un 68%, mientras que el 32% manifestó que no, lo que nos indica que existe poca capacidad hotelera.

## II. CUADRO N° 9

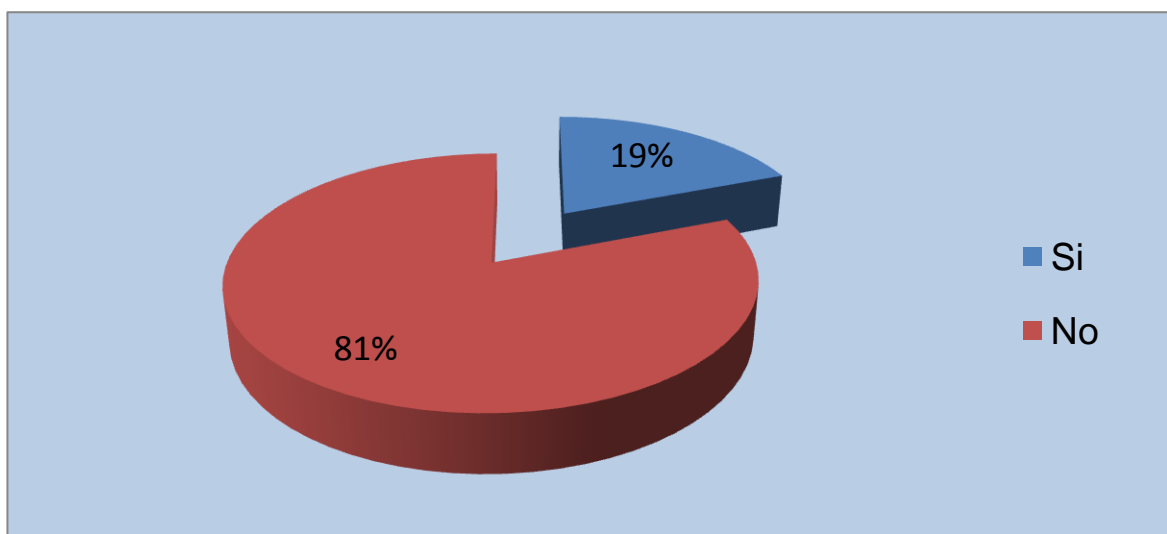
9.- ¿Piensa usted que su hotel dispone de la capacidad hotelera suficiente para atender a sus clientes?:

ALTERNATIVAS	F	%
Si	9	19
No	38	81
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 9



## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros opinaron que no disponen de la capacidad hotelera suficiente para atender a sus clientes en un 81%, mientras que el 19% opinó que sí. De lo cual se deduce que existe una deficiencia de infraestructura hotelera.

## II. CUADRO N° 10

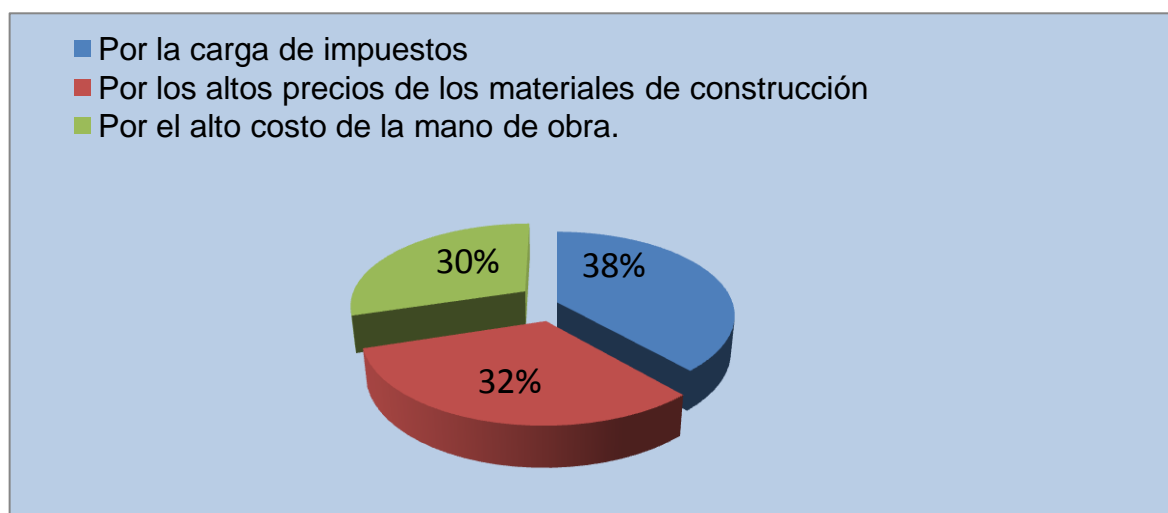
10.- ¿Piensa usted que no hay mucha inversión en infraestructura por?:

ALTERNATIVAS	F	%
Por la carga de impuestos	18	38
Por los altos precios de los materiales de construcción	15	32
Por el alto costo de la mano de obra.	14	30
Otros	0	0
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 10



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que no existe mucha inversión en infraestructura por la carga de impuestos en un 38%, mientras que por el alto costo de la mano de obra en un 30%. Por lo que en su mayoría manifestaron que no hay mucha inversión en infraestructura por la carga de impuestos tanto del municipio, ministerio de salud, SRI, etc. Los empresarios esperan que las autoridades hagan conciencia para mejorar en algo la infraestructura hotelera.

## II. CUADRO N° 10

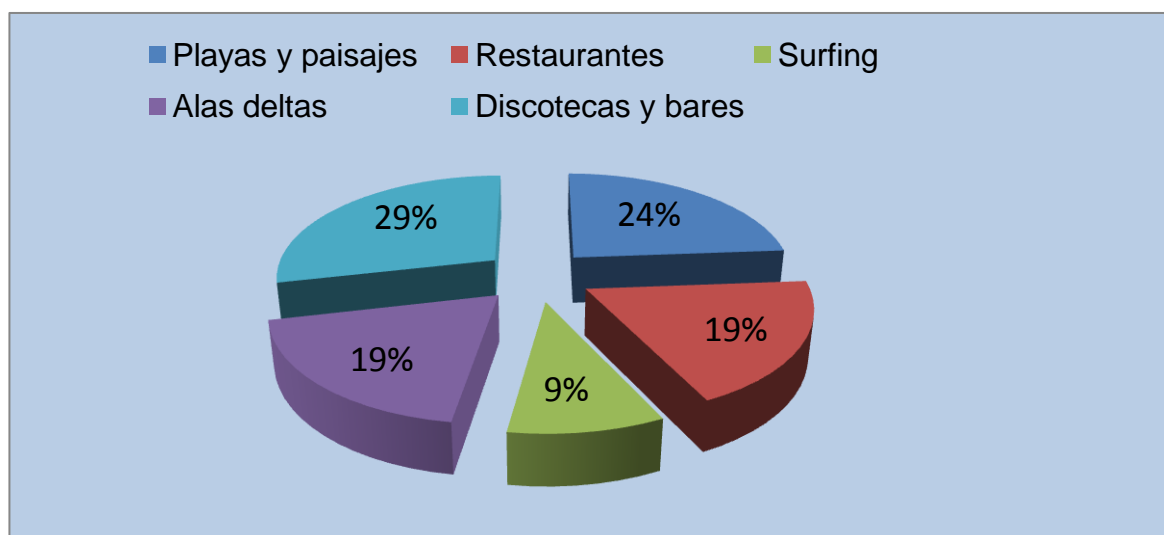
10.- ¿Qué le gusta disfrutar más al turista?:

ALTERNATIVAS	F	%
Playas y paisajes	10	24
Restaurantes	8	19
Surfing	4	9
Alas deltas	8	19
Discotecas y bares	12	29
Otros	0	0
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 10



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los empresarios hoteleros manifestaron que lo que más le gusta disfrutar al turista es discotecas y bares en un 29%. De lo cual se puede concluir que al turista le gusta disfrutar más de las discotecas y los bares, mientras que el 9% de turistas prefieren practicar deportes.

## II. CUADRO N° 11

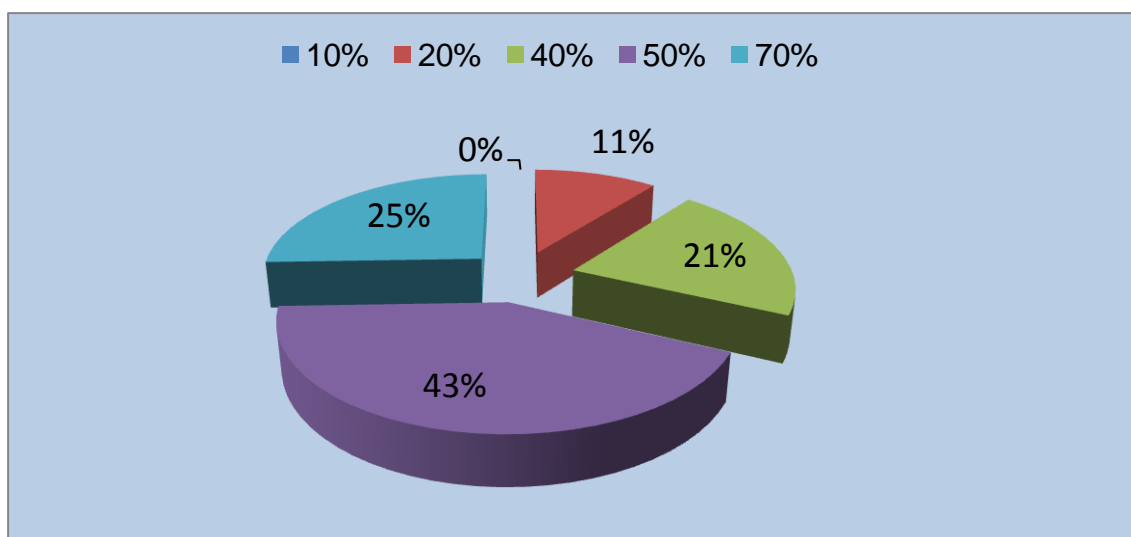
11.- ¿Cuál es el porcentaje de turistas que dejan de captar los hoteles?:

ALTERNATIVAS	F	%
10%	0	0
20%	5	11
40%	10	21
50%	20	43
70%	12	25
TOTAL	47	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 11



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

El 47 de los empresarios hoteleros encuestados, 20 manifestaron que dejan de captar el 43% de turistas en temporada de afluencia, mientras que 5 de ellos manifestaron que dejan de captar el 11% de turistas.



## ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TURISTAS DE PLAYAS VILLAMIL

### II. CUADRO N° 1

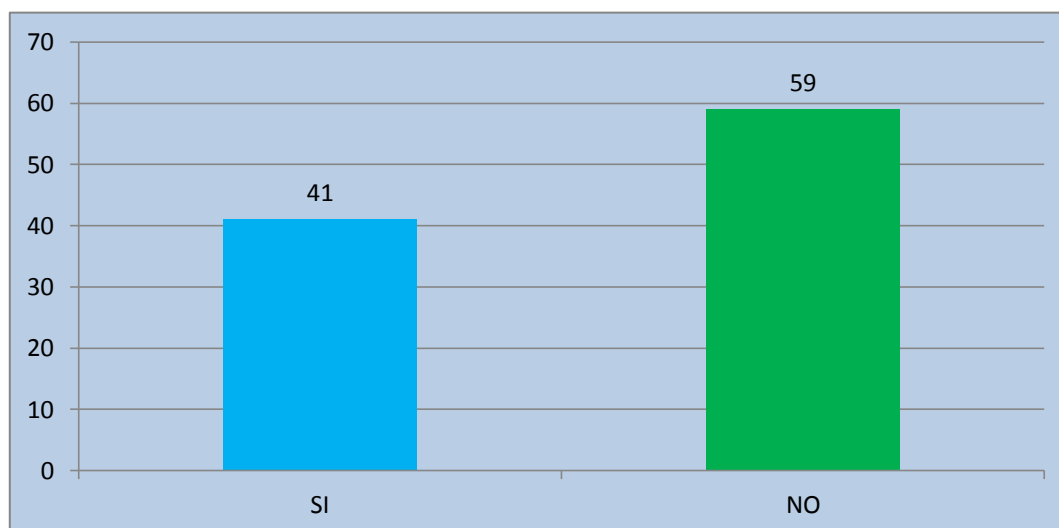
1.- ¿Usted acostumbra a hospedarse en el cantón cada vez que lo visita?

ALTERNATIVAS	F	%
Si	44	41
No	63	59
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

### II. GRÁFICO N° 1



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

### INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que acostumbran a hospedarse en el cantón cada vez que lo visita en un 41%, mientras que el 59% manifiesta que no se hospeda. Lo cual se concluye que un buen porcentaje de los turistas no se quedan debidos posiblemente a que muchas veces no encuentran hospedaje.

## II. CUADRO N° 2

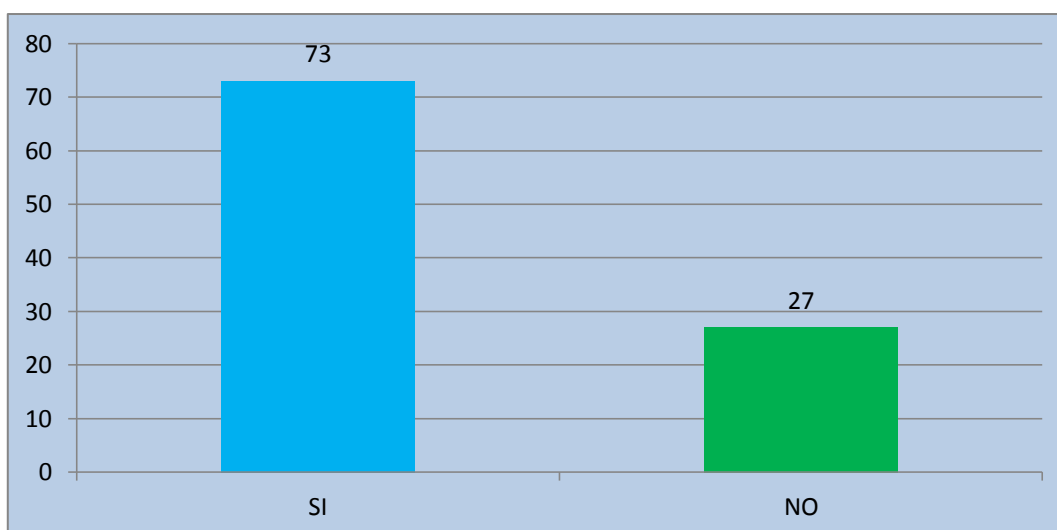
2.- ¿De brindarse las condiciones necesarias de hospedaje estaría dispuesto a hospedarse en Playas por algunos días?

ALTERNATIVAS	F	%
Si	78	73
No	29	27
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICA N°2



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que de brindarse las condiciones necesarias de hospedaje estarían dispuesto a hospedarse en Playas por algunos días en un 73%, mientras que un 27% manifestó que no. Esto denota que el turista no encuentra suficientes lugares de hospedaje en el Balneario, lo que no le permite tomar la decisión de quedarse.

## II. CUADRO N° 3

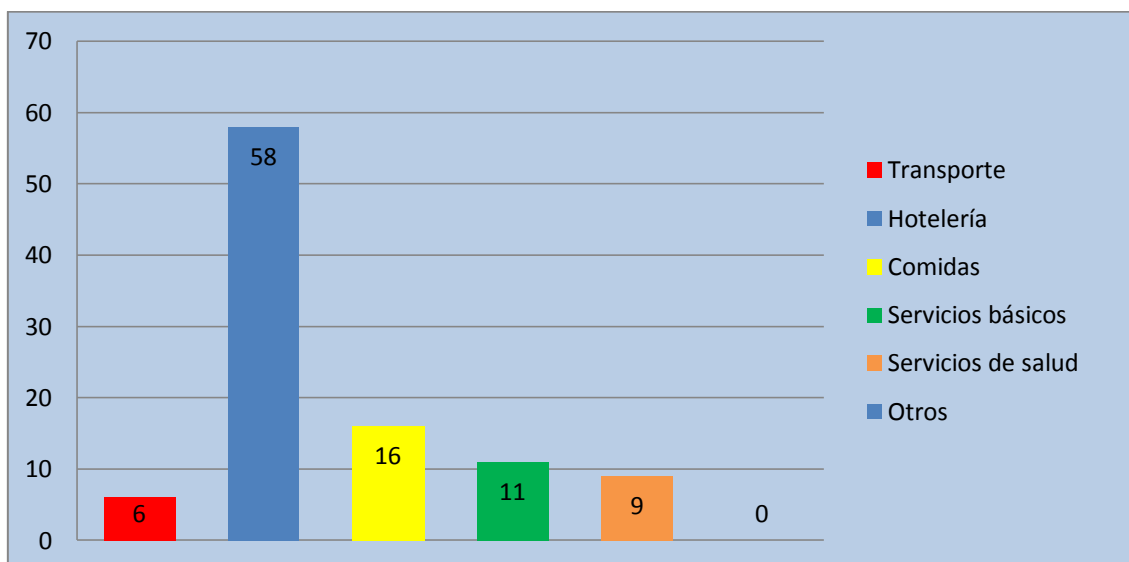
3. ¿Cuál de estos ítems usted considera que no fue el adecuado durante su estancia aquí?

ALTERNATIVAS	F	%
Transporte	6	6
Hotelería	62	58
Comidas	17	16
Servicios básicos	12	11
Servicios de salud	10	9
Otros	0	0
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICA N° 3



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

El 58% de los turistas manifestaron que la Hotelería no fue adecuada durante su estancia en el balneario, mientras que en menor proporción manifestaron Transporte en un 6%. Posiblemente debido a que no pudieron conseguir hospedaje de acuerdo a sus posibilidades, y no tuvieron opción para escoger de entre varios lugares donde quedarse.

## II. CUADRO N° 4

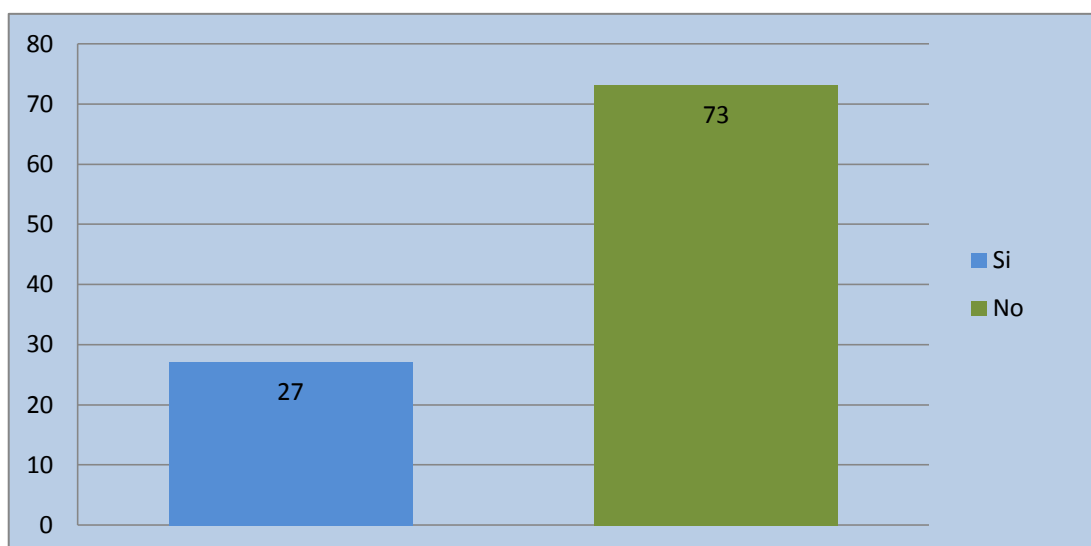
4.- Usted encontró el servicio de guías y coordinadores.

ALTERNATIVAS	F	%
Si	29	27
No	78	73
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 4



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que no encontraron servicio de guías y coordinadores en un 73%, y en menor escala Sí que corresponde al 27%. Lo que indica que no hay suficientes guías para abastecer el recorrido del balneario y esto perjudica la promoción adecuada del cantón.

## II. CUADRO N° 5

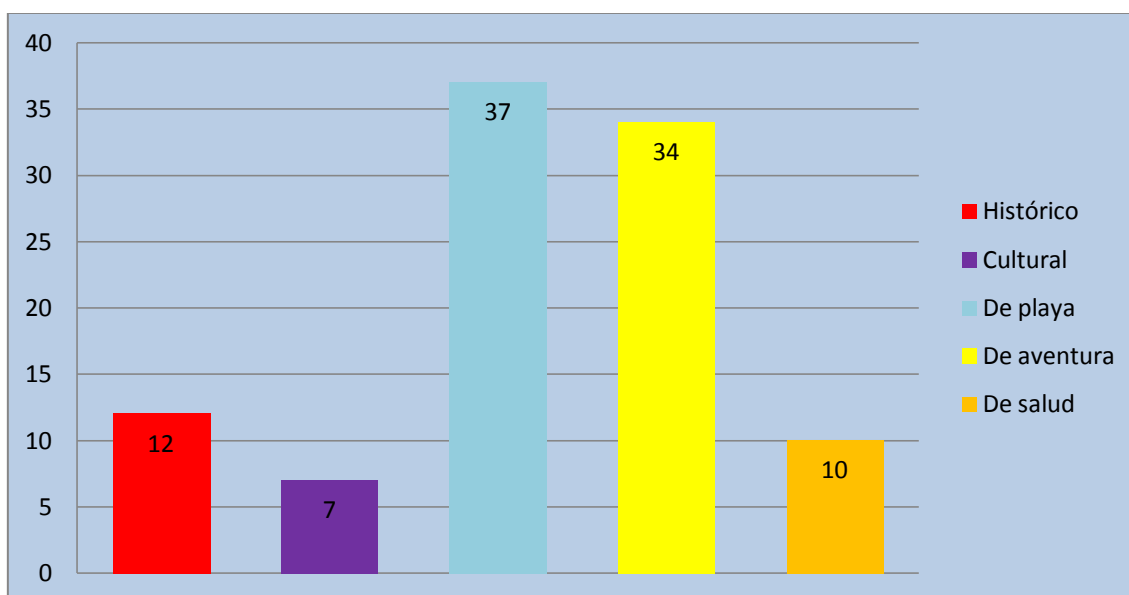
5. ¿Qué tipo de turismo usted realiza?

ALTERNATIVAS	F	%
Histórico	13	12
Cultural	8	7
De playa	40	37
De aventura	36	34
De salud	11	10
TOTAL	107	100

FUENTE: Encuesta dirigida a turistas que visitan el balneario de Villamil Playas

ELABORADO POR: Investigadores

## II. GRAFICO N° 5



Fuente: Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

Elaborado por: Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que el tipo de turismo que realizan más es el de playa en un 64%, histórico en un 12%, de salud 10%. Cultural en un 7%, gastronómico 7%. El turismo de playa, se constituye en una forma de distracción y diversión para el turista que llega para disfrutar de la playa, el sol y el mar.

## II. CUADRO N° 6

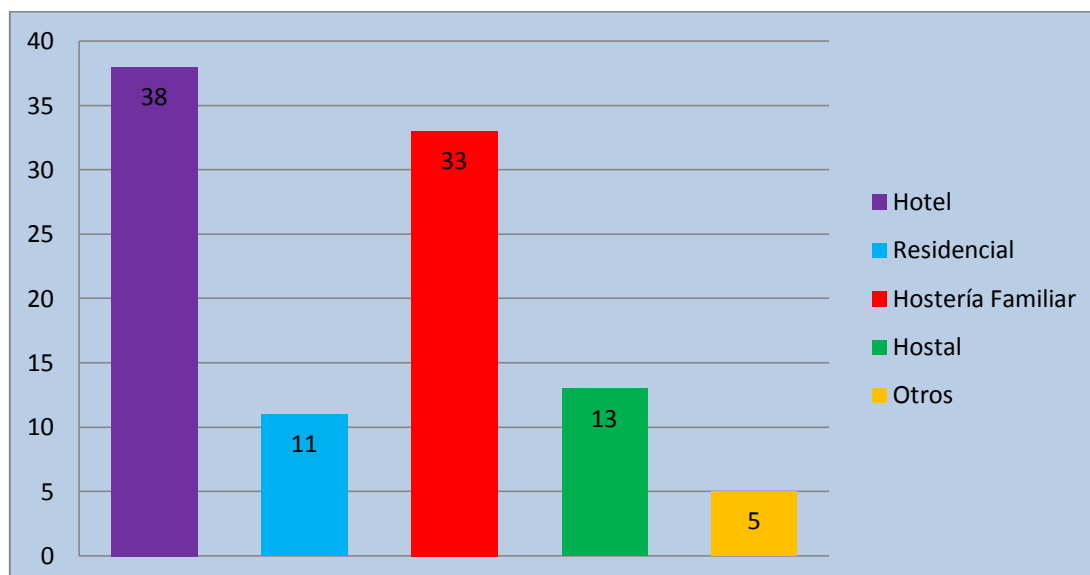
5. Cuando usted se hospeda en Playas, generalmente escoge:

ALTERNATIVAS	F	%
Hotel	41	38
Residencial	12	11
Hostería familiar	35	33
Hostal	14	13
Otros	5	5
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 6



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que cuando se hospedan en Playas escogen ir a un hotel en un 38%, de lo cual se puede deducir que cuando los turistas se hospedan en Playas escogen en su mayoría un Hotel y hostería familiar lo cual demuestra la necesidad de ampliar la infraestructura hotelera, frente a un 5% que prefieren otro tipo de hospedaje como carpas posadas familiares.

## II. CUADRO N° 7

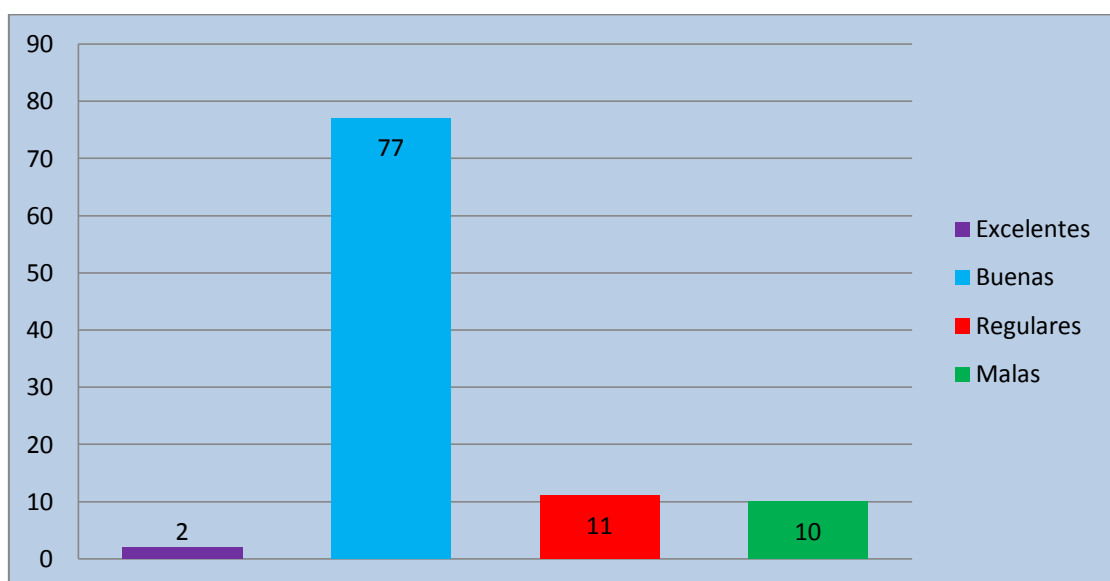
7. Para usted las vías de acceso son:

ALTERNATIVAS	F	%
Excelentes	2	2
Buenas	82	77
Regulares	12	11
Malas	11	10
TOTAL	107	100

FUENTE: Encuesta dirigida a turistas que visitan el balneario de Villamil Playas

ELABORADO POR: Investigadores

## II. GRAFICO N° 7



Fuente: Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

Elaborado por: Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

El 47% de los turistas manifestaron que las vías de acceso al Balneario Villamil Playas son Buenas y en menor escala Excelentes en un 2%. Lo que indica que las vías de acceso a Villamil Playas se encuentran en Buen estado para la visita de los turistas, constituyéndose en un punto a favor para la difusión del balneario.

## II. CUADRO N° 8

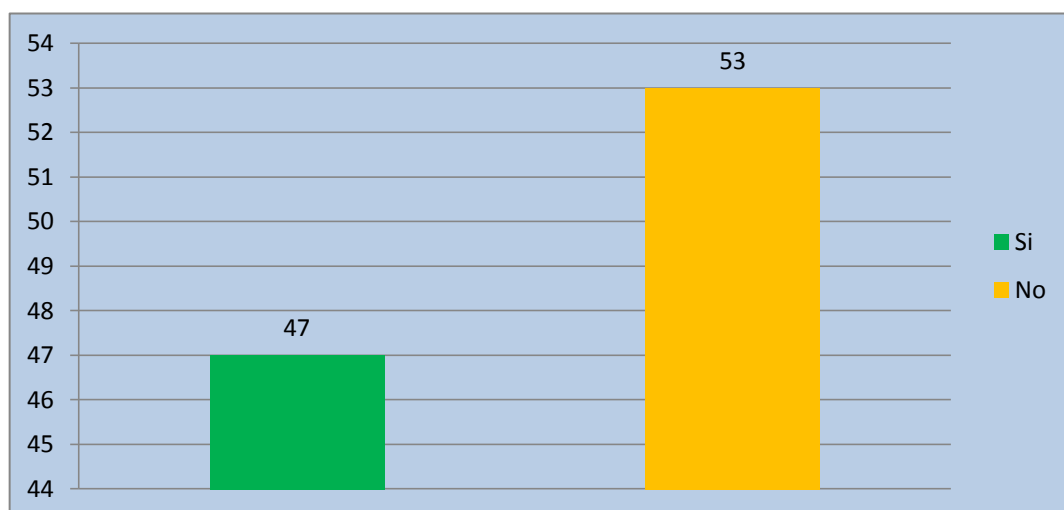
8. ¿Cree usted que el cantón Playas cuenta con una buena infraestructura hotelera para satisfacer a los turistas?:

ALTERNATIVAS	F	%
Si	50	47
No	57	53
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 8



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que el Balneario Villamil Playas No posee una buena infraestructura en un 53%, y en menor escala que No en un 47%. Lo que indica que Villamil Playas no posee una buena infraestructura hotelera para satisfacer las necesidades de los turistas. Teniendo el balneario una importante afluencia turística se convierte en una oportunidad para ampliar la infraestructura hotelera y dar mejores servicios.



## II. CUADRO N° 9

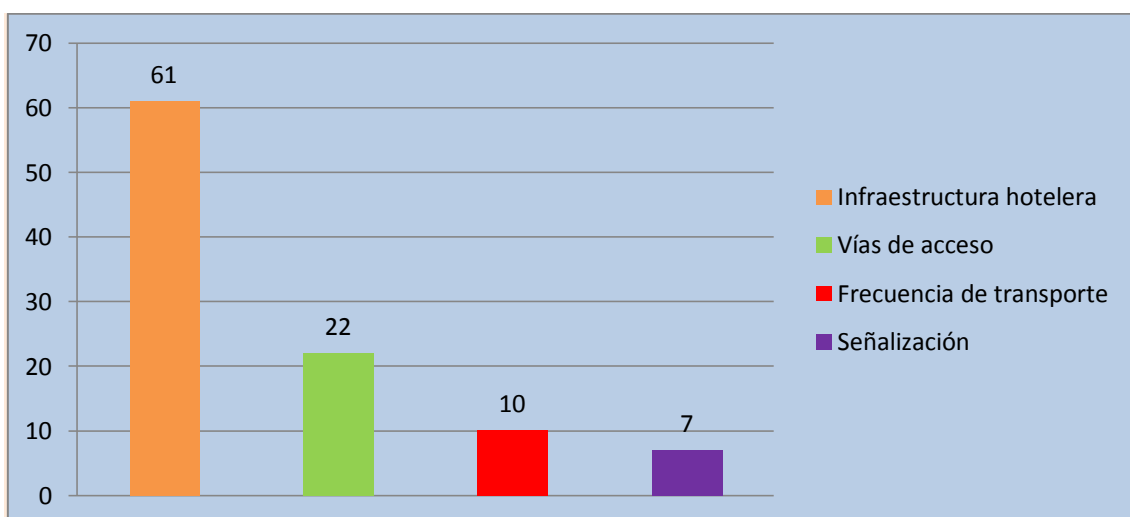
9. ¿Qué considera usted que debe mejorar en Villamil Playas?

ALTERNATIVAS	F	%
Infraestructura hotelera	65	61
Vías de acceso	24	22
Frecuencia de transporte	11	10
Señalización	7	7
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 9



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que la Infraestructura hotelera debe mejorar en un 61%, y en menor escala manifestaron que es la Señalización en un 7%. Lo que indica que la Infraestructura Hotelera debe mejorar en Villamil Playas para que haya acogida necesaria de turistas y visitantes.

## II. CUADRO N° 10

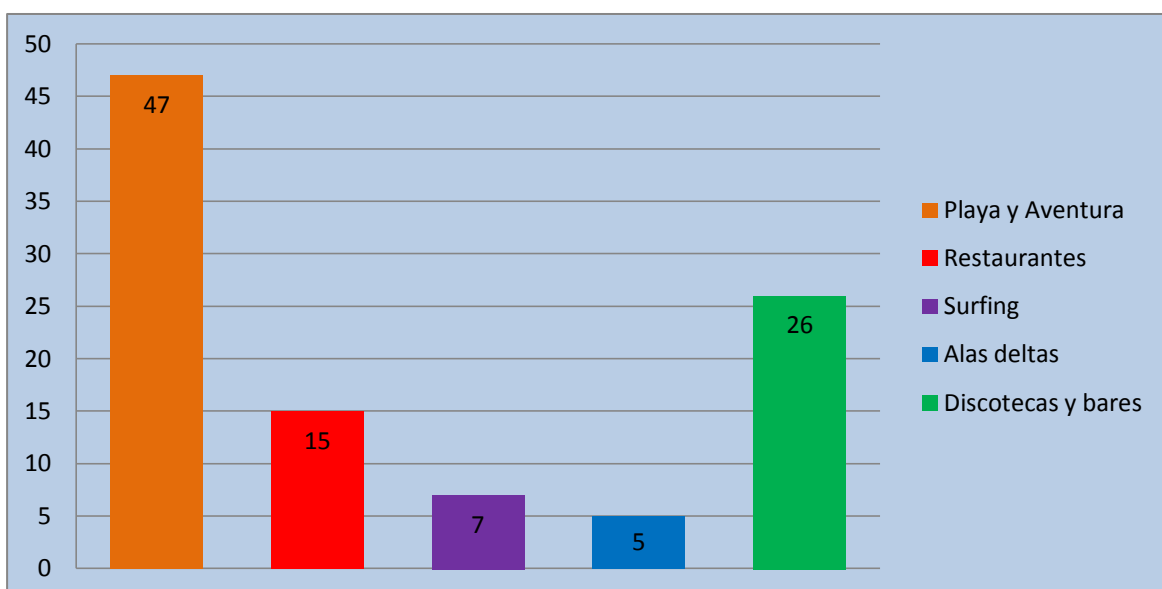
10.- ¿Qué actividad en Playas realizó mientras estuvo hospedado?

ALTERNATIVAS	F	%
Playa y Aventuras	50	47
Restaurantes	16	15
Surfing	8	7
Alas deltas	5	5
Discotecas y bares	28	26
Otros	0	0
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 10



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que la actividad que más realizaron mientras estuvieron hospedados en General Villamil Playas fue disfrutar de la Playa y aventura en un 47%, y en menor proporción fue el Alas Deltas con un 5%. Lo cual indica que los turistas disfrutaban más de la playa, ya que aquí juegan, se bañan junto a su familia.

## II. CUADRO N° 11

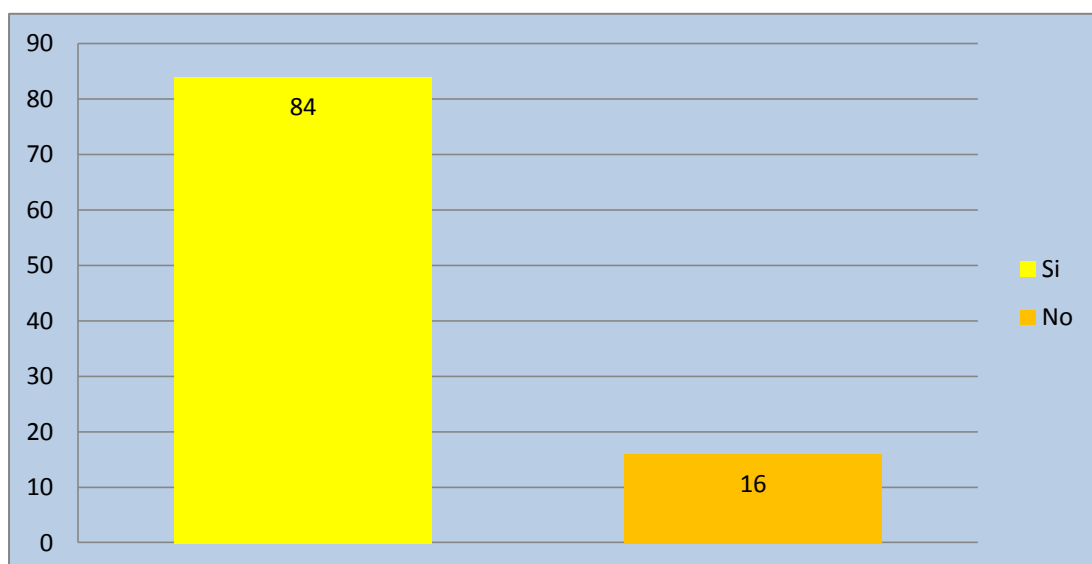
11.- ¿Usted cree que existe poca capacidad hotelera en este balneario?:

ALTERNATIVAS	F	%
Si	90	84
No	17	16
TOTAL	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 11



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

La mayoría de los turistas manifestaron que Si existen pocos lugares de hospedaje en el balneario lo que corresponde a un 84%, mientras que el 16% manifestó que No existen pocos lugares. Lo que indica que el balneario necesita más lugares de Hospedaje para acoger a los turistas.

## II. CUADRO N° 12

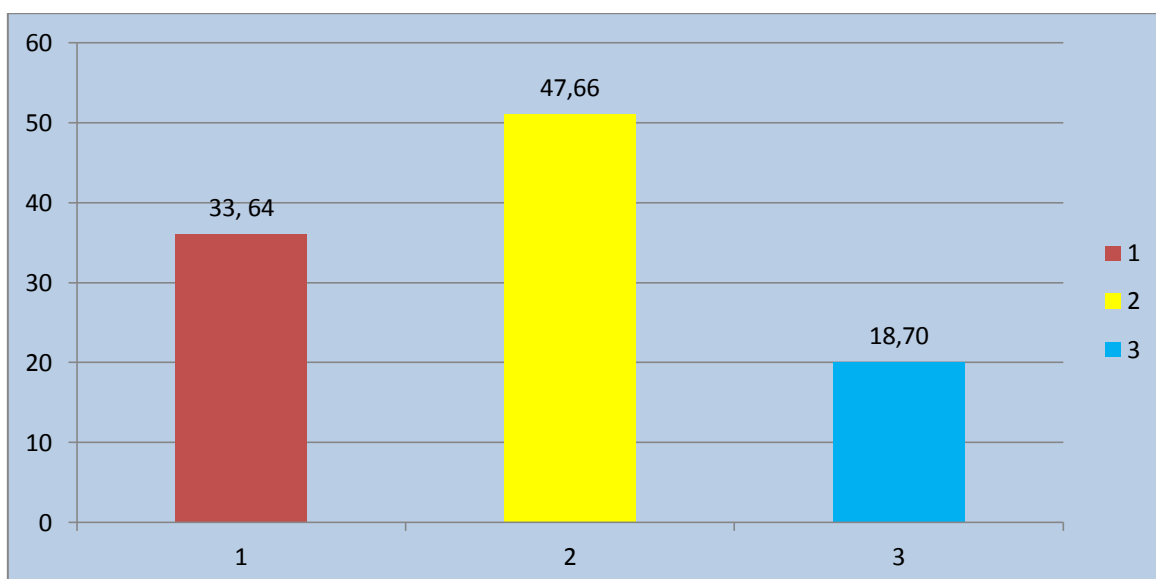
12.- ¿Cuánto considera Ud. Que debe de ser el costo de hospedaje en unas cabañas?

ALTERNATIVAS	F	%
\$ 7	36	33,64
\$ 10	51	47,66
\$ 15	20	18,70
	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 12



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los turistas consideran que el precio de hospedaje debe ser de \$10 por persona que corresponde el 47.64%, frente a un 33,64% manifestó que se debería de ser de \$7 por persona lo que indica que en su mayoría los turistas están dispuestos a pagar \$ 10

## II. CUADRO N° 13

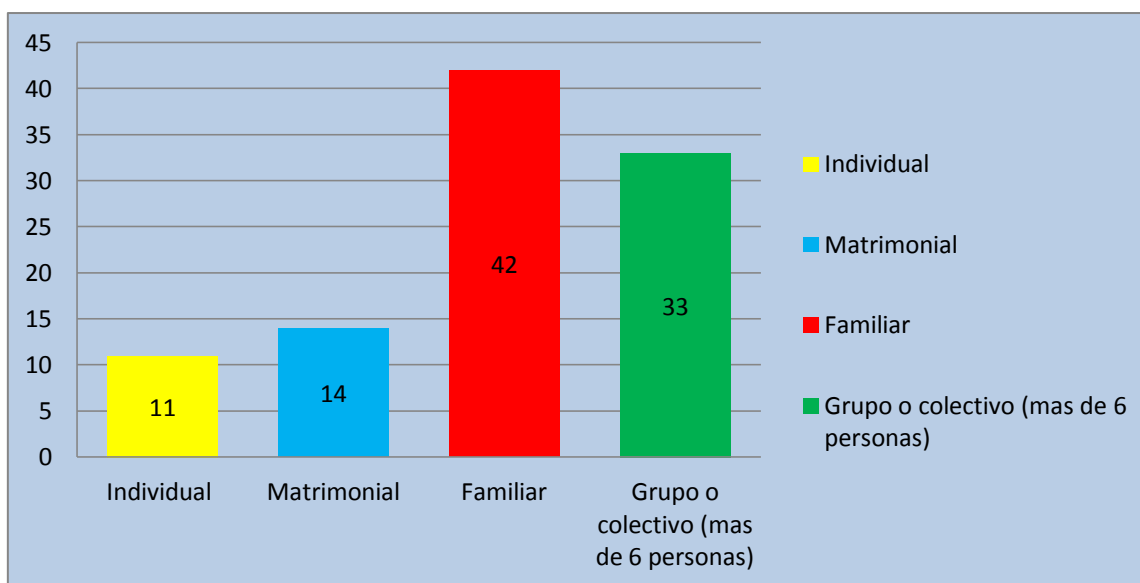
13.- ¿Cuando Ud. Visita el cantón General Villamil Playas que tipo de hospedaje necesita?

ALTERNATIVAS	F	%
Individual	12	11
Matrimonial	15	14
Familiar	45	42
Grupo o colectivo (mas de 6 personas)	35	33
	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 13



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los turistas consideran que cuando ellos visitan este balneario lo hacen en familia la cual nos da un 42% de turistas que vienen en familia, y el 33% nos dice que viene en grupo familiar.

## II. CUADRO N° 14

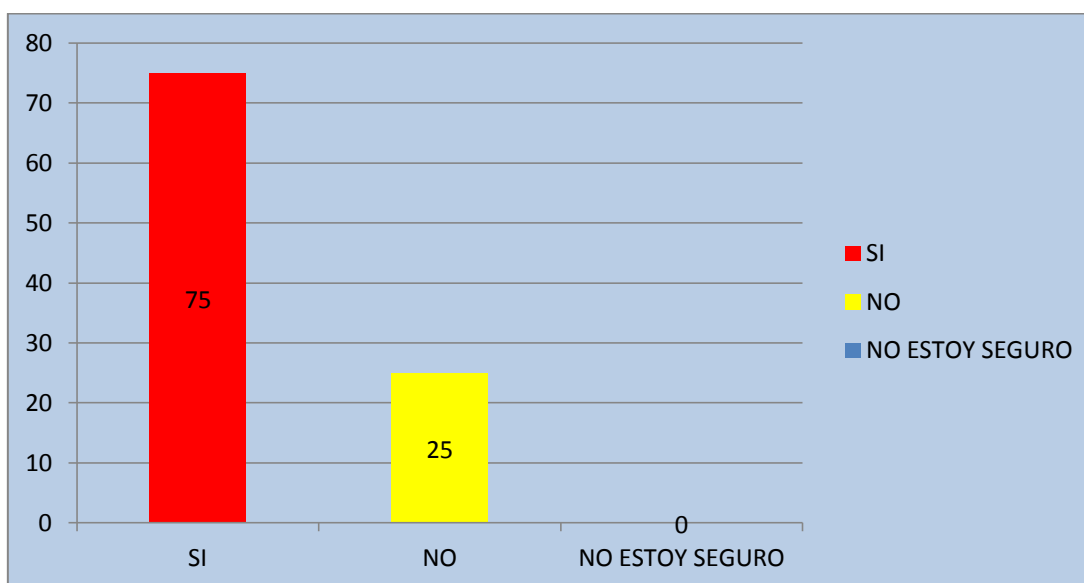
14.- ¿Le gustaría adquirir paquetes turísticos donde se dé a conocer los lugares turísticos que tiene este cantón?

ALTERNATIVAS	F	%
SI	80	75
NO	27	25
NO ESTOY SEGURO	0	0
	107	100

**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## II. GRAFICO N° 14



**Fuente:** Encuesta a empresarios hoteleros del balneario de Villamil Playas

**Elaborado por:** Investigadores

## INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Los turistas nos manifestaron con un 75% que si desean adquirir paquetes turístico y con un 25% que no desean estos paquetes, por lo tanto nos podemos dar cuenta que los turistas si desean servicios adicionales.

## **2.5. Verificación de hipótesis.**

**La mejor manera de verificar las hipótesis planteadas, es con las encuestas realizadas.**

Evidentemente si se analiza cada una de las preguntas y sus respuestas, se verá con claridad que los empresarios turísticos hoteleros para expandir el sistema hotelero del Cantón General Villamil Playas necesitan construir hoteles para cubrir la demanda turística en temporadas altas y bajas, fomentando el desarrollo turístico del país.

Para el efecto se analizará las respuestas, de las preguntas que dan sustento a cada una de las hipótesis planteadas.

### **2.5.1. Para la Hipótesis General.**

Si se construye las cabañas en el sector bellavista del cantón General Villamil Playas, permitirá la expansión del sistema hotelero de este balneario y se lograra satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia, fomentando la imagen de destinos turísticos de este cantón

A esta hipótesis se la verifica o se le da sustento con las respuestas de las preguntas 8, 9 y 11 de los empresarios y la 6, 8,9 y 11 los turistas

#### **Encuesta a empresarios**

##### **Pregunta 8**

¿Usted cree que existe poca capacidad hotelera en este balneario?

##### **Respuesta 8**

47% el Si

53% el No

Nos muestra que el Cantón General Villamil Playas poca infraestructura hotelera la que nos da paso a crear nuevas infraestructura hotelera.

### **Pregunta 9.**

¿Qué considera usted que debe mejorar en Villamil Playas?

### **Respuesta 9.**

- Infraestructura hotelera 61%
- Vías de acceso 22%
- Frecuencia de transporte 10%
- Señalización 7%

La Infraestructura Hotelera debe mejorar en Villamil Playas para que haya acogida necesaria de turistas

### **Pregunta 11.**

¿Cuál es el porcentaje de turistas que dejan de captar los hoteles?:

### **Respuesta 11**

- 10% el 0
- 20% el 11%
- 40% el 21%
- 50% el 43%
- 70% el 25%

Teniendo en cuenta que la mayoría de los empresarios dejan de captar turistas por la poca capacidad hotelera

## **Encuesta a los turistas**

### **Pregunta 6**

¿Cuando usted se hospeda en Playas, generalmente escoge?

### **Respuesta 6**

- Hotel 38%
- Residencia 11%
- Hostería Familiar 33%
- Hostal 13%
- Otros 5%



### **Pregunta 8**

¿Cree UD que el cantón Playas cuenta con una buena infraestructura hotelera turística para satisfacer a los turistas?

### **Respuesta 8**

Si 47%

No 53%

### **Pregunta 9**

¿Qué considera usted que debe mejorar en Villamil Playas?

### **Respuesta 9**

- Infraestructura turística 61%
- Vías de acceso 22%
- Frecuencia de transporte 10%
- Señalización 7%

### **Pregunta 11**

¿Usted cree que existe poca capacidad hotelera en este balneario?

### **Respuesta 11**

- Si 84%
- No 16%

### **Pregunta 13**

¿Cuando Ud. Visita el cantón General Villamil Playas que tipo de hospedaje necesita?

### **Respuesta 13**

- Individual 11%
- Matrimonial 14%
- Familiar 42%
- Grupo o colectivo ( más de 6 personas) 33%

## 2.5.2. Hipótesis particulares

- **Si se determina el grado de influencia turística del sistema hotelero en el Cantón General Villamil Playas, se logrará inferir la capacidad hotelera necesaria para una confortable estadía en el balneario.**

A esta hipótesis se la verifica o se le da sustento con las respuestas de las preguntas 1 de empresarios y 2 y 3 de turistas

### Encuesta a los empresarios

#### Pregunta 1

1. ¿Con qué frecuencia los turistas visitan el hotel durante el año?

#### Respuesta 1

- 1 vez al año 11%
- 3 veces al año 36%
- 5 veces al año 40%
- 10 veces o más 13%

### Encuesta a los turistas

#### Pregunta 1

1. ¿Usted acostumbra a hospedarse en el cantón cada vez que lo visita?

#### Respuesta 1

- Si 41%
- No 59%

#### Pregunta 2

¿De brindarse las condiciones necesarias de hospedaje estaría dispuesto a hospedarse en Playas por algunos días?

- Si
- No

#### Respuesta 2.

Si 73%

No 27%

### **Pregunta 3.**

¿Cuál de estos ítems usted considera que no fue el adecuado durante su estancia aquí?

### **Respuesta 3.**

Transporte 6%

Hotelería 58%

Comidas 16%

Servicios básicos 11%

Servicios de salud 9%

Otro 0%

Posiblemente debido a que no pudieron conseguir hospedaje de acuerdo a sus posibilidades, y no tuvieron opción para escoger si haber varios lugares donde quedarse.

- **Si se logra identificar los servicios turísticos preferidos por las personas que visitan General Villamil Playas en temporada de afluencia, se podrá planificar los paquetes turísticos que se necesita para satisfacer los gustos y preferencias de los turistas.**

A esta hipótesis se la verifica y se da sustento con las respuestas de las preguntas 11 de empresarios 4, 5, 10 y 12 a los turistas

## **Encuesta a los empresarios**

### **Pregunta 11**

¿Qué le gusta disfrutar al turista?

### **Respuesta 11**

- Playas y paisajes 24%
- Restaurantes 19%
- Surfing 9%
- Alas deltas 19%
- Discotecas y bares 29%
- Otros 0

## Encuesta a los turistas

### Pregunta 4

¿Usted encontró el servicio de guías y coordinadores turísticos?

#### Respuesta 4

- Si 27%
- No 73%

### Pregunta 5

¿Qué tipo de turismo usted realiza?

#### Respuesta 5

- Histórico 12%
- Cultural 7%
- De playa 37%
- De aventura 34%
- De Salud 10%

### Pregunta 10

¿Qué actividad en Playas realizó mientras estuvo hospedado?

#### Respuesta 10

- Playas y Aventura 47%
- Restaurantes 15%
- Surfing 7%
- Alas deltas 5%
- Discotecas y bares 26%
- Otros 0%

### Pregunta 12

¿Cuánto considera Ud. Que debe de ser el costo de hospedaje en las cabañas?

#### Respuesta 12

- \$ 7 33,64%
- \$ 10 47,66%
- \$ 15 18,70%

### **Pregunta 14**

¿Le gustaría adquirir paquetes turísticos donde se dé a conocer los lugares turísticos que tiene este cantón?

### **Respuesta 14**

- Si 75%
  - No 25%
  - No estoy seguro 0
- 
- **Si se logra establecer los motivos por los cuales los empresarios hoteleros turísticos no han invertido en infraestructura, se podrán crear proyectos de infraestructura turísticos, planteando alternativas de solución que permitan viabilizar la inversión hotelera, para construir nuevos centros de hospedaje**

A esta hipótesis se la verifica y se le da sustento con las respuestas de las preguntas 4 y 10 de empresarios 7 de turistas

## **Encuesta a los empresarios**

### **Pregunta 4**

Hay seguridad para los turistas que visitan esta playa?

### **Respuesta 4**

- Si 45%
- No 55%

### **Pregunta 10**

¿Piensa usted que no hay mucha inversión en infraestructura por:

### **Respuesta 10**

- Por la carga de impuestos 38%
- Por los altos precios de los materiales de construcción 32%
- Por el alto costo de la mano de obra. 30%
- Otros 0

## Encuesta a los turistas

### Pregunta 7

¿Para usted las vías de acceso son?

### Respuesta 7

- Excelentes 2%
- Buenas 77%
- Regulares 11%
- Malas 10%

## 2.6. Panel de Experto

Para la realización del panel de experto se tomo en consideración a los autores de la tesis y a los empresarios turísticos, la cual nos respondieron algunas preguntas que dan sustento a la creación y necesidades de las cabañas turísticas en el sector Bellavista del cantón General Villamil Playas.

### Tema.

Gustos y preferencias de los turistas, frente a la oferta turística de General Villamil Playas.

### Pregunta #1

**¿Cuáles son los tipos de turistas que se presentan regularmente en General Villamil Playas?**

### Conclusión 1.

Con lo que respecta al panel de experto nos damos cuenta que existen deferentes clases de turistas desde el turista que viene a descansar a relajarse hasta el turista que vienes a salir de rutina, y alguna a trabajar, ya a estos, se suman turistas individual, matrimonial, familiar y grupal, pero de acuerdo a los antes mencionado por los dueños y administradores existen demanda de turistas potenciales que tiene diferentes gustos y preferencias y ellos como

oferta lo que hacen es satisfacer sus necesidades con el objetivo que regresen por el servicio de hospedaje.

## **Pregunta #2**

**¿Qué servicios requieren los turistas y cuántos de estos servicios son ofertados actualmente por la empresa turística de General Villamil Playas?**

### **Conclusión 2.**

Los turistas lo primero que adquieren es el servicio de hospedaje para descansar y planificar sus actividades, de acuerdo a la experiencias de los dueños y administradores de los centro de hospedaje lo adicional que necesita o pide el turista es alimentación y conocer los diferentes lugares turísticos que tiene el cantón General Villamil Playas desde sus diferentes playas hasta las iglesias que tiene este hermoso balneario es decir necesita que le den un servicio de tour turístico.

## **Pregunta #3**

**¿Qué tipo de habitaciones solicitan en su mayoría los turistas que visitan General Villamil Playas y cuáles son sus tarifas?**

### **Conclusión 3.**

Es de mencionar que la demanda de turistas que llegan al balneario de playas son turistas familiares de 6 a 7 personas, los grupales es decir amigos que se organizan para pasar unos días de relajamiento y sin tensiones y las matrimoniales que llegan a vacacionar o a pasar su luna de miel. Y los precios según la experiencia de los dueños y encargados de los hoteles las habitaciones familiares de \$60.00 a \$80.00, las habitaciones matrimoniales de \$20.00 a \$35.00 y las individuales de \$ 15.00 a \$25.00, habitaciones triple \$ 55.00

#### **Pregunta #4**

**¿Los turistas preguntan por algún paquete turístico en especial?**

#### **Conclusión 4.**

El panel de experto nos menciona que la mayoría de los turistas sean familiares, matrimoniales, individual y grupales requieren el servicio de paquetes turísticos por un, dos o tres días para así conocer los diferentes lugares atractivos y rico que tiene este balneario, y algo que se menciona en el panel es que dentro de los turistas grupales encontramos a los estudiantes que llega de gira o también a realizar trabajos de investigación que requieren los paquetes turísticos.

#### **Pregunta #5**

**¿En qué porcentaje se incrementa anualmente el flujo de turistas que visitan General Villamil Playas?**

#### **Conclusión 5.**

El porcentaje con que se incrementa el turismo anualmente es del 5 % a 10%, es decir que a media que pasan los días y semana los meses la demanda es mayor y mejor, se necesita de manera urgente un plan de acción para suplir la falta de hospedaje y de esta manera satisfacer la demanda turística

#### **Pregunta #6**

**Es de conocimiento general que el sistema hotelero de General Villamil Playas no es suficiente para cubrir la demanda de turistas en temporadas altas y feriados, ¿Cuál cree Usted que serían las posibles alternativas de solución?**



### **Conclusión 6.**

El panel de expertos nos menciona que debido a la cantidad de turística y a las experiencias vividas por ello se requiere la construcción de nuevos centro de hospedaje donde puedan captar a familias y grupos de turistas, parejas, para así suplir la falta de hospedaje y que de esta manera los turistas no tengas que escoger otros lugares turísticos, o que pernocte en la playa, en la plaza poniendo en riesgo la vida de ellos.

## CAPÍTULO III

### 3. PROPUESTA.

#### 3.1. INTRODUCCIÓN A LA PROPUESTA.

En nuestro país el turismo comunitario tienen que ver con que una porción considerable del control y los beneficios están administrados por miembros de comunidades locales.

El Turismo Comunitario nace como una alternativa económica de las comunidades rurales, campesinas, indígenas, "mestizas" o afro descendientes existentes en un país, para propiciar ingresos adicionales a las actividades cotidianas y defender y revalorizar los recursos culturales y naturales locales.

El turismo es un sector económico en crecimiento. Está unido al uso del patrimonio natural y cultural, la falta de ordenamiento y regulación han dado lugar a un turismo masivo y descontrolado que amenaza al patrimonio, propiciando problemas que han alterado la forma de vida de las mismas. Estas debilidades inciden en la calidad del turismo con poca oferta y mala calidad de atención al turista.

Las comunidades proyectan al turismo comunitario como una actividad que les da grandes réditos económicos, para mejorar económica, turística, social, ambiental y culturalmente la situación del país.

Así mismo de las mayores amenazas para el desarrollo de esta actividad, está en los poderes económicos y políticos que suscitan el modelo privado improcedente, con sus anhelos de desaparición de todo lo que sea comunitario: organización, institución, producción, territorio y patrimonio natural y cultural.

Por tanto, es fundamental que adicional a toda la información levantada, estudiada y procesada en los capítulos anteriores, se deba presentar la

propuesta de un plan que permita al Balneario Villamil incrementar utilizar de mejor manera sus recursos turísticos posibilitando al turista una estadía agradable y a la vez propiciar una mayor ingreso económico a los habitantes de este balneario. Para el efecto, se presenta a continuación la propuesta de creación de un Proyecto de Turismo Comunitario para el Balneario Villamil Playas:

## **3.2. DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO DE TURISMO COMUNITARIO PARA EL BALNEARIO VILLAMIL PLAYAS:**

### **3.2.1 PLAN DE EJECUCIÓN.**

#### **1. INTRODUCCIÓN**

Uno de los países más desarrollados y reconocidos en el ejercicio del Turismo Comunitario. Cuenta con cerca de cien (100) experiencias comunitarias y otro tanto en proceso de formación. Todas ellas situadas a lo largo de su territorio, y que se encuentran desde el nivel del mar hasta los 4000 metros de altura. Este desarrollo se debe sobre todo a la misma autogestión y emprendimiento de las comunidades, además del apoyo que ha recibido de organismos internacionales de cooperación, organismos no gubernamentales, fundaciones sin fines de lucro y el sector público. El sector privado y las grandes industrias del turismo convencional se han mantenido al margen, salvo en contados casos específicos. (Turismo Comunitario. Disponible en: [http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo\\_comunitario](http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo_comunitario))

“En el Ecuador las Comunidades, y por ende las operaciones de Turismo Comunitario que los representan, se agrupan dentro de la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador, FEPTCE, que es el organismo gremial representativo del turismo comunitario en este país. Está estructurada con representantes de todas las comunidades involucradas y de las federaciones o redes provinciales y regionales, en donde destaca la Red de

Turismo Comunitario del Austro "Pakariñan" (Camino del Amanecer, en lengua Kañari), que aglutina a todo el sur del Ecuador."(Turismo Comunitario. Disponible en: [http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo\\_comunitario](http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo_comunitario))

En la Playa General Villamil identificamos una insuficiente oferta hotelera, es por esta razón que se realiza esta propuesta para construir las cabañas con el fin de generar fuentes de turismo y empleo en este lugar.

## **2. ANTECEDENTES.**

Se realizó una encuesta a los empresarios y turistas que visitan el cantón General Villamil Playas con el objetivo de conocer la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas por parte de los empresarios hoteleros y la satisfacción del turista que visita estas playas. En este trabajo de campo se reflejó la insuficiente oferta hotelera existente, debido a problemas turísticos y a los obstáculos que se les presentan para expandirse. Por otro lado, los turistas alegan que no existe suficiente infraestructura hotelera lo cual desmejora el turismo en el cantón.

Por ello es necesario construir con certeza nuevos proyectos turísticos, que mejorarán la problemática actual y futura por lo tanto es importante la creación y construcción de infraestructura turística.

### **1.2. IMPORTANCIA**

El turismo se presenta como una actividad de grandes proyecciones para el futuro, la cual beneficiará a la conservación de los recursos naturales. Siendo importante valorar la riqueza que encontramos en las zonas costeras General Villamil Playas es considerado un alto potencial para el desarrollo del turismo por los recursos naturales que posee. El poblado está situado a 97 kilómetros de Guayaquil, por una carretera de primer orden llegamos hasta General Villamil Playas, que permite el acceso de los turista a esta playa, que cuenta con hermosos atractivos naturales.

Debido a la ubicación geográfica del cantón General Villamil Playas lugar donde se piensa realizar la construcción de las cabañas, se puede gozar de un clima húmedo tropical, de una extensa vegetación con gran biodiversidad de flora y fauna. Su temperatura es de 26° C, con el verdor de la vegetación y el caudal de los ríos, alto y bajo en determinadas zonas. En este lugar encontraremos paisajes de las playas, paisajes de tipo vegetal, donde se puede realizar actividades deportivas como boyas encontramos además caídas de aguas cristalinas y se puede realizar observación de aves y animales silvestres.

La participación de la comunidad es de vital importancia ya que al ser nativos de esta zona tienen gran conocimiento de la geografía, hidrología, flora, fauna del lugar; ya que nos podrían asesorar con el tipo de materiales con los que se pueden construir las cabañas así como también de plantas medicinales y ornamentales el adecuado uso de la madera con el fin de preservar y mejorar el medio ambiente.

Con la construcción de estas cabañas y de la implementación de actividades que se piensa desarrollar se hará conocer el lugar, promocionándolo de tal forma que tanto el turismo nacional como internacional visite esta zona por sus atractivos que posee y la variedad de actividades a realizar.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La realización de estas cabañas en el Balneario General Villamil Playas, ayudará a impulsar el turismo ecológico, aventura y científico en este lugar. Se puede involucrar a la comunidad, con el fin de cumplir nuestros propósitos, así como también de los ingresos económicos gracias a la incorporación de nuevas actividades como las artesanales, gastronómicas y turísticas.

Se quiere dar a conocer este lugar debido a la riqueza ecológica existente ya que no ha sido explotado turísticamente. Estas cabañas ofrecen diversas actividades que se pueden desarrollar dentro del lugar como: pesca deportiva,

cabalgata deportiva, boyas, contacto con la naturaleza así como la participación de la comunidad dentro de estas actividades. Se desea colaborar con la preservación del medio ambiente con la participación de la comunidad interesada en la preservación del mismo con el fin de conservar la belleza escénica del lugar.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Creación de Las Cabañas “Turquesa Beach” en el sector Bellavista del Cantón General Playas Villamil.

### **1.4.2. OBJETIVO ESPECÍFICO**

Determinar el tamaño del proyecto, la localización, los requerimientos (mano de obra, materia prima, muebles y equipos, etc.), el diseño de la construcción del proyecto y la organización humana.

## **2. SERVICIOS A PRESTARSE**

Los servicios que se prestarán en este lugar, están elaboradas a la categoría y ambiente natural, así tenemos los siguientes:

Alojamiento

Alimentación

Recreación

Deportes de Aventura

El proyecto se compone de 125 viviendas con una capacidad para 8 personas, pero compartidos, los mismos que se encuentran distribuidos de la siguiente manera: 1 habitación con una cama doble y 3 habitaciones con una litera en cada habitación; posee 2 baños completos, veladores, lámparas, closets decoraciones realizadas acorde al sitio, confort y comodidad.

Servicio de Alimentación.- El servicio de restaurante con el que se contara es de 10 mesas de cuatro sillas cada mesa, cuenta con un bar, una sala de descanso en donde el turista podrá relajarse y descansar. Se ofrecerá comida típica de la zona, nacional o platillos de su propia creación.

Servicios de recreación.- Esto incluye paseo por los senderos ecológicos, cabalgata deportiva, observación de aves, actividades agropecuarias, contacto con la naturaleza así como la participación de la comunidad.

Deportes de aventura.- Cercana a las cabañas pasa un rio donde se puede nadar.

## **2.1. EL PRODUCTO**

Por la calidad y por la buena prestación de servicios, el éxito vendrá cuando el cliente ya haya consumido el producto y este haya reunida todas, las cualidades ofrecidas con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor.

Esto será la primera carta de recomendación por parte de las personas que consuman el producto por la buena posición geográfica para el desarrollo del turismo, contar con atractivos y recursos naturales que explotar, ofrecer actividades de recreación, deportes de aventura, alimentación y alojamiento, actividades, ecológicas, deportes extremos y de aventura, caminatas, observación de aves, agroturismo, en fin múltiples opciones para satisfacer los gustos más exigentes.

### **Productos y Servicios**

Los productos y servicios que se ofrecen dentro de la Cabañas son: el ecoturismo y los deportes de aventura que son actividades principales que se desarrollaran, bajo estrictos parámetros de conservación de la naturaleza. Por tanto el desarrollo de la actividad turística, se enlaza con la comunidad, asentada en su alrededor con la cual se desarrolla la actividad de tipo

económico, social, ambiental y cultural. El momento en que el turista compra un tour no puede ver lo que compra ya que el turismo es abstracto, pero esta percepción transitoria al inicio se vuelve concreta al llegar al lugar o al hacer uso de los servicios turísticos contratados.

El Proyecto turístico pertenece al sector de servicios, puesto que oferta servicios de alojamiento, alimentación, recreación y deportes de aventura. Las cabañas o complejos de turismo son destinos turísticos integrados y relativamente autosuficientes que ofrecen diversas instalaciones y actividades a sus visitantes.

Hoy en día se ofrece muchos tipos de turismo desde playa, sol y mar, diversión y aventura, naturaleza y ecología, histórico y arqueológico, científico, negocios, compras, entre otros.

Las actividades técnicas propias del proyecto se orientan a ofertar una variedad de productos y servicios, los mismos que se detallan en los párrafos siguientes de este trabajo y cuyos precios han sido tomados de acuerdo a la oferta que actualmente presenta el mercado; para esto fue necesario aplicar un Panel de Expertos dirigido a los administradores y propietarios de diferentes empresas dedicadas a brindar hospedaje a los turistas (Hoteles, hostales, hosterías, entre otras hospederías), quienes nos brindaron todo su conocimiento de esta actividad y de los gustos y preferencias de los turistas.

## **2.2. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS**

### **2.2.1. PAQUETES TURÍSTICOS EN LAS CABAÑAS ECOLÓGICAS “TURQUESA BEACH”**

De acuerdo a los resultados de la encuesta que se hizo a los turistas, las preferencias de los turistas en cuanto a las actividades recreacionales, hemos realizado paquetes turísticos, los mismos que incluyen alojamiento, alimentación, transporte, y recreación.



### **Excursiones de 1 día.**

Dentro de las excursiones de un día se pueden realizar actividades netamente deportivas como fútbol, volley en la playa y de aventura con los paseos en Balsas a Vela, cuyos recorridos por alta mar se los realiza en las embarcaciones ancestrales hechas de palo de balsa desde la época de los Huancavilcas ya que estos la usaban para pescar, ahora sus descendientes, pescadores artesanales, las han transformado con el fin de darles el toque turístico. Una experiencia inolvidable que forma parte de la cultura, tradición e historia del cantón y de toda la provincia, combinadas con caminatas de observación cerca del Ocean Club donde se puede observar pelícanos y otras aves del sector y la alimentación con un box lunch y luego el almuerzo, todo esto con la debida guía especializada, y supervisión del guía de turismo.

### **Tour de Fin de Semana.**

En el primer día se destinará un breve recorrido por los senderos de la hostería, además de una visita al recién inaugurado Centro Comercial Paseo Shopping de Playas, Luego un almuerzo campestre donde se degustará exquisitos platos con una buena variedad de cebiches de langosta, langostino, camarón, concha, pescado, pulpo o mixtos, arroz marinero, pescados enteros al carbón, encebollado de albacora, ostra asada, entre otros platos típicos. Por la tarde se realizará un recorrido de más de 2 km. de playa por la orilla del mar, que iniciará desde la zona rosa de Playas situada frente a nuestra hostería y terminará en el sector del Rompeolas, concluyendo la tarde con un agradable baño en el mar o un paseo a caballo por sus hermosas playas. La pernoctación se realizará en las cabañas confortables de tipo ecológico.

El segundo día está destinado a varias opciones a selección del turista: recorridos por la playa incluyendo el alquiler de bananas para paseos en el mar; visita a Puerto El Morro para avistamientos de delfines. Visita a la isla de los pájaros para observación de varias especies de aves, conocimiento de las actividades de la comunidad. En la noche recorridos por el malecón en el área de artesanías donde se podrá adquirir diversidad de artículos autóctonos de la

zona y productos de temporada playera, además de conocer varios centros de diversión nocturna como discotecas, karaokes, entre otros.

### **Tour 3 días 2 noches.**

Este tour es similar al anterior con un día adicional para visitar y tomar contacto con las actividades propias de la comunidad, tales como paseos por alta mar en botes de pesca artesanal o en balsas a Vela, embarcaciones ancestrales hechas de palo de balsa desde la época de los Huancavilcas; cabalgata en la playa, etc. Visita a la playa de "El pelado", una playa para descanso y meditación, situada en la vía al recinto Engabao, donde se dice que es también un campo de avistamiento de OVNIs; también visita al Puerto de Engabao, un balneario adecuado para la práctica del Surf y que tiene un ambiente rústico y artesanal.

### **Tour estudiantil.**

Los tours estudiantiles con colegios y universidades los mismos que podrán disfrutar del ecosistema, la ecología y el turismo, empezando el primer día con Paseos en Balsas a Vela, recorrido por la playa hasta cerca de Ocean Club donde se puede observar pelícanos y otras aves del sector, y la tradicional cabalgata a caballo por el sector de El Estero. Por la noche a disfrutar de una visita a diferentes centros nocturnos como discotecas, karaokes, entre otros. Luego un merecido descanso en nuestras cabañas "Turquesa Beach".

El segundo día se iniciará con la visita a la iglesia colonial del recinto El Morro y el hermoso Santuario de la Virgen de la Roca ubicado a no más de 1 km. del mencionado recinto. Luego se visitará la antigua casa de don Víctor Emilio Estrada, que es un verdadero relicario del pasado histórico y cultural de General Villamil Playas. Para la tarde se trasladará a la playa de El Pelado, un sitio agradable y tranquilo, ideal para excursiones y campamentos; culminando con la visita a Playa Rosada, situada cerca del faro, es un sitio apacible para los bañistas, apto para caminatas, descanso y meditación, con deliciosa comida típica. Una experiencia inolvidable con la debida supervisión y guía de quienes forman parte de las cabañas.

### **Paquetes Internacionales.**

Estos se realizan bajo reservación anticipada y cancelación del 50% de valor del tour por persona. El tour inicia con la recepción en el aeropuerto, traslado al hotel, al día siguiente recorrido por el Balneario disfrutarán de los hermosos paisajes. Al día siguiente se los trasladará a la Cabañas ecológicas “Turquesa Beach” donde disfrutarán de confort, en la Playa Rosada, situada cerca del faro, es un sitio apacible para los bañistas y especial para excursiones. También se visitará el hermoso Santuario de la Virgen de la Roca. Cerca del Ocean Club se podrá observar pelícanos y otras aves del sector. Visita a Punta Chopoya y playa de El Pelado, son unas agradables y tranquilas playas para realizar caminatas y campamentos, con deliciosa comida típica. Cabalgata a caballo por sus hermosas playas. Visita a la casa de don Víctor Estrada es un verdadero relicario del pasado histórico y cultural. Paseos en Balsas a Vela, paseos en alta mar en las embarcaciones ancestrales hechas de palo de balsa desde la época de los Huancavilcas ya que estos la usaban para pescar. Por las noches a disfrutar de una visita a centros nocturnos, discotecas, etc. Una experiencia inolvidable con la debida supervisión y guía de quienes forman parte de las cabañas.

### **2.2.2. DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y FÍSICA DEL PROYECTO**

Nombre del Proyecto “CABAÑAS TURQUESA BEACH”

El terreno con podría realizarse en El área es de 21.350 Mts<sup>2</sup>, el área a ocuparse para la construcción sería de 12.500 metros cuadrados.

Cantidad: 125 cabañas

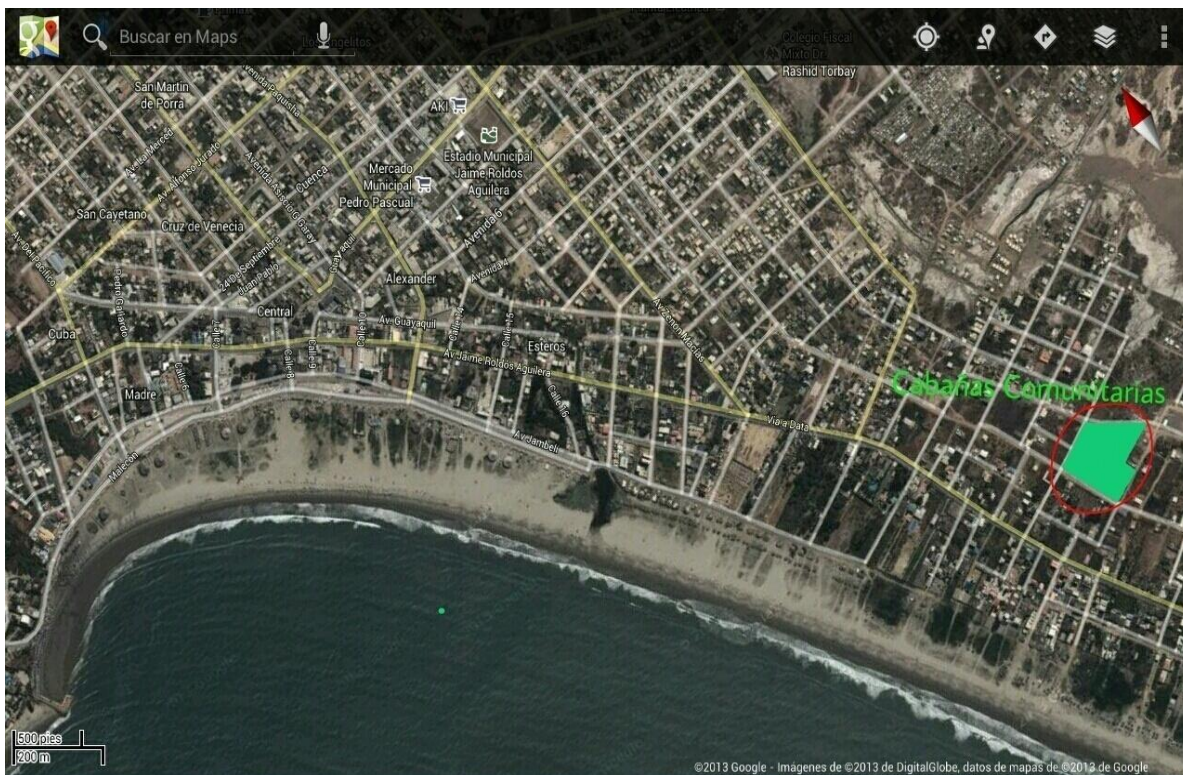
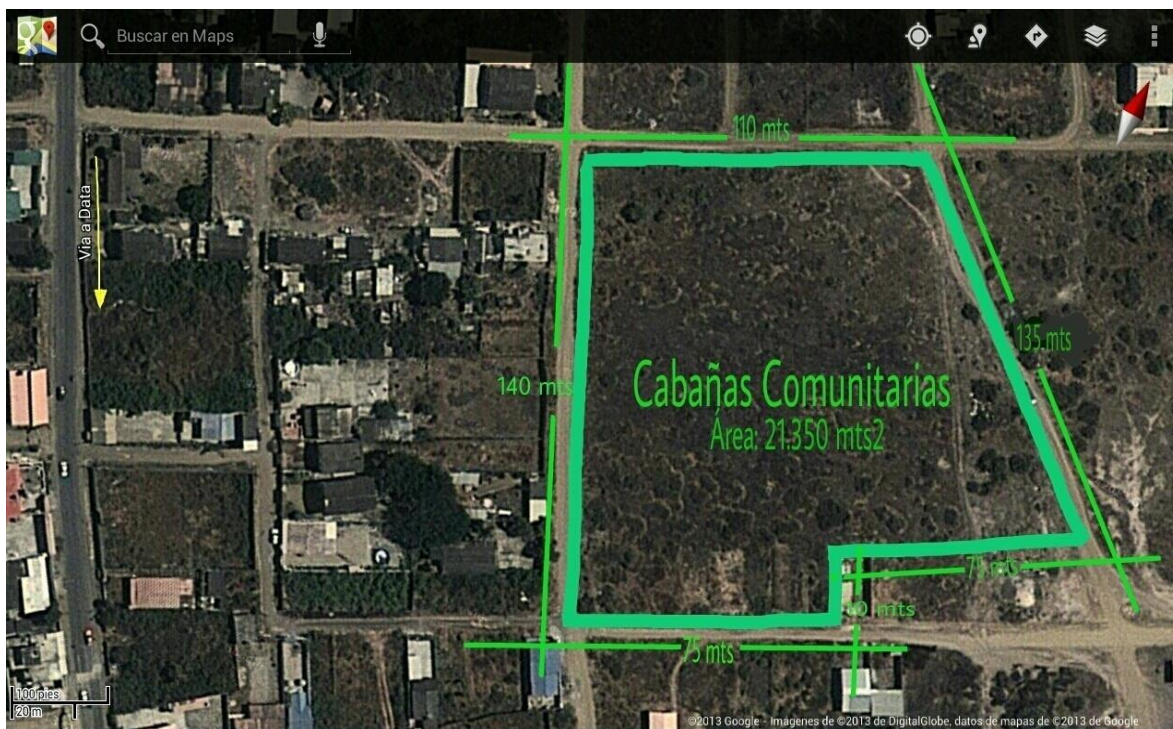
Capacidad: 8 personas

Ubicación: Provincia de Guayas Km. 1 1/2 Vía a Data, junto a Cdla. Bellavista.

Distribución de la Construcción.- Los metros cuadrados que se calcula para la construcción de las cabañas es de 48.52mt<sup>2</sup>, conformado de cemento y estructura metálica



TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.



### **2.2.3. CONSTRUCCIONES**

Se considera todas las edificaciones de las cabañas, incluyendo las áreas de alojamiento, descanso, recreacional, las cabañas serán construidas a base de cemento con decoraciones exteriores e interiores de materiales de la zona.

### **2.2.4. DISEÑO ARQUITECTÓNICO**

La línea arquitectónica del proyecto forma parte de su propio ambiente, utilizando los materiales tradicionales de la zona como madera y otros elementos naturales, rescatando la belleza natural.

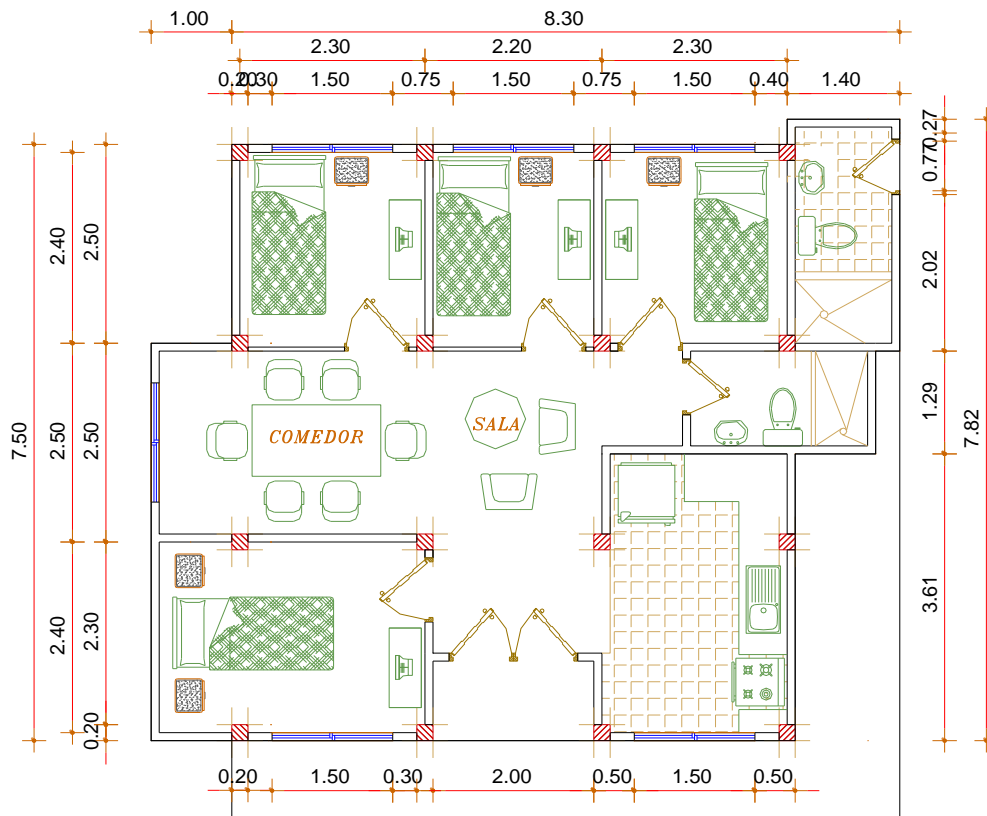
La construcción de las cabañas se realizara con créditos a través de la Corporación Financiera Nacional u otro organismo que se sugiera y capital propio, contando que el terreno es propio de quien vaya a realizar el proyecto y la autorización para la construcción de las cabañas.

Capacidad de producción a instalar.- La cabañas ecológicas poseerán 8 edificaciones, con un total de 40 plazas con ambientes aislados, un restaurante con 10 mesas para cuatro personas cada una, una sala de estar, área de bar donde se ofrecerá música, diversión y cócteles. Cada cabaña posee un baño compartido para los diferentes ambientes que poseen las mismas.


### **2.2.5. CONSTRUCCIÓN DE LAS CABAÑAS DEL PROYECTO**

En un área de 100 m<sup>2</sup> cabría la construcción de las 1 cabañas, con cocina, comedor y dormitorios. El área debe contar además con espacios verdes, y áreas recreacionales, así como también senderos para recorrer los alrededores, realizando actividades como observación de aves, cabalgata deportiva entre otros.

TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.



# PLANTA ARQUITECTÓNICA

Escala  1:100

## 2.2.6. CABAÑA CAPACIDAD 8 PERSONAS

La cabaña familiar consta de 4 habitaciones separadas y 2 baños compartidos, una de las habitaciones posee cama matrimonial, velador y closet, las otras habitaciones consta de dos literas de plaza y media, un modular y un velador; además cada cabaña posee un comedor y una sala.

La cabaña consta de una sala, cocina, comedor, con capacidad para 8 personas, Tendrá un amplio parqueadero general, donde los turistas puedan dejar sus vehículos sin ningún riesgo y contará con áreas verdes y de recreación.



## 2.2.7. PRESUPUESTO DE LA CABAÑA TURISTICA

OBRA: CONSTRUCCIÓN DE CABAÑA

UBICACIÓN: Provincia de Guayas Km.

1 1/2 Vía a Data, junto a Cda.

Bellavista

ÁREA DE CONSTRUCCIÓN

48,52 m<sup>2</sup>

Nro.	DESCRIPCIÓN	UND.	CANTIDAD	P. UNITARIO	P.TOTAL
<b>1,0</b>	<b>PLANIFICACIÓN</b>				
	PROYECTO	GLOBAL	1,00	180,00	180,00
				<b>SUB-TOTAL</b>	180,00
<b>2,0</b>	<b>PRELIMINARES</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	LIMPIEZA DE TERRENO	m <sup>2</sup>	58,79	0,94	55,26
	REPLANTEO Y NIVELACION	m <sup>2</sup>	48,52	1,10	53,37
				<b>SUB-TOTAL</b>	108,63
<b>3,0</b>	<b>MOVIMIENTO DE TIERRAS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	EXCAVACION A MANO CIMENTOS Y PLINTOS	m <sup>3</sup>	16,00	7,38	118,08
	RELLENO EN CIMIENTO CON MATERIAL DE LA ZONA	m <sup>3</sup>	9,70	15,67	152,06
	RELLENO CON PIEDRA BOLA PARA PLINTOS	m <sup>3</sup>	4,80	31,50	151,20
				<b>SUB-TOTAL</b>	421,34
<b>4,0</b>	<b>CIMENTOS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	HORMIGÓN SIMPLE PLINTOS F'C=210 KG/CM2- COSTA INC. ENCOFRADO	m <sup>3</sup>	3,20	185,40	593,28
	HORMIGÓN SIMPLE REPLANTILLO F'C=140KG/CM2	m <sup>3</sup>	0,80	115,90	92,72
	HORMIGÓN CICLOPEO 40% PIEDRA F'C=180 KG/CM2	m <sup>3</sup>	8,71	135,83	1183,13
				<b>SUB-TOTAL</b>	1869,13
<b>5,0</b>	<b>ESTRUCTURAS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	HORMIGÓN SIMPLE F' C=210 KG/CM2 EN CADENAS INCLUYE ENCOFRADO	m <sup>3</sup>	2,18	175,40	381,95
	HORMIGÓN SIMPLE F' C=210 KG/CM2 EN COLUMNAS INCLUYE ENCOFRADO	m <sup>3</sup>	0,64	191,50	122,56
	ACERO DE REFUERZO EN BARRAS FY= 4200 KG/CM2	Kg	221,00	1,50	331,50
				<b>SUB-TOTAL</b>	836,01
<b>6,0</b>	<b>MAMPOSTERIA</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	MAMPOSTERIA DE LADRILLO MALETA	m <sup>2</sup>	31,58	7,31	230,85
				<b>SUB-TOTAL</b>	230,85

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

<b>7,0</b>	<b>CONTRAPISOS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	LOSA DE PISO HORMIGON SIMPLE FC=180KG/CM2 E=0.07 M MAS MALLA 15X15X4 CM	m <sup>2</sup>	30,00	7,83	234,90
				<b>SUB-TOTAL</b>	234,90
<b>8,0</b>	<b>PISOS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	CERAMICA DE PISO 30*30 CM ALTO TRAFICO CON MORTERO MONOCOMPON	m <sup>2</sup>	29,20	25,53	745,48
				<b>SUB-TOTAL</b>	745,48
<b>18,0</b>	<b>CUBIERTA</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	CUBIERTA DE DURATECHO CON ESTRUCTURA METALICA	m <sup>2</sup>	58,79	10,25	602,60
				<b>SUB-TOTAL</b>	602,60
<b>9,0</b>	<b>ENLUCIDOS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	ENLUCIDO ESTUCADO EN BAÑOS	m <sup>2</sup>	28,00	8,97	251,16
				<b>SUB-TOTAL</b>	251,16
<b>10,0</b>	<b>REVESTIMIENTOS</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	AZULEJO O CERAMICA DE PARED CON BONDEX PREMIUM O SIMILAR	m <sup>2</sup>	28,00	24,64	689,92
				<b>SUB-TOTAL</b>	689,92
<b>11,0</b>	<b>CARPINTERIA</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	PUERTA DE DORMITORIOS DE 0.80X2m	U	4,00	180,00	720,00
	PUERTA DE BAÑOS DE 0.70X2m	U	2,00	160,00	320,00
	COLUMNAS DE MADERA	U	16,00	25,00	400,00
	PAREDES Y DIVISIONES DE MADERA	m <sup>2</sup>	81,36	16,00	1301,76
				<b>SUB-TOTAL</b>	2741,76
<b>12,0</b>	<b>CERRAJERIA</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	VENTANA DE ALUMINIO VIDRIO PARA CELOSIA DE 4 mm	m <sup>2</sup>	1,20	62,15	74,58
				<b>SUB-TOTAL</b>	74,58
<b>13,0</b>	<b>CANALIZACION</b>	<b>UND.</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P. UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>
	CAJA DE REVISION 60X60 (CON TAPA H.A.)	u	2,00	60,54	121,08
	SUMIDERO 50MM CON TRAMPA ALUMINIO 02"	u	5,00	8,01	40,05
	TUBERIA PVC 110MM DESAGUE (MAT/TRAN/INST)	m	9,00	7,81	70,29
	DESAGUE DE AGUAS NEGRAS CON TUBERIA PVC 110MM	pt	2,00	26,29	52,58
	DESAGUE DE AGUAS NEGRAS CON TUBERIA PVC 50MM	pt	4,00	17,20	68,80
				<b>SUB-TOTAL</b>	352,80



**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

14,0	MUEBLES SANITARIOS	UND.	CANTIDAD	P. UNITARIO	P.TOTAL	
	INODORO BLANCO NACIONAL	u	2,00	69,82	139,64	
	DUCHA CROMADA	u	4,00	29,51	118,04	
	LAVAMANOS	u	3,00	54,79	164,37	
				<b>SUB-TOTAL</b>	422,05	
15,0	AGUA POTABLE	UND.	CANTIDAD	P. UNITARIO	P.TOTAL	
	LLAVE DE AGUA POTABLE DE = 1/2"	u	7,00	7,87	55,09	
	PUNTO DE AGUA POTABLE PVC ROSCABLE 1/2"	pto	7,00	15,22	106,54	
	TUBERIA PVC P ROSCABLE 1/2"	m	15,00	3,78	56,70	
				<b>SUB-TOTAL</b>	218,33	
16,0	INSTALACION ELECTRICA	UND.	CANTIDAD	P. UNITARIO	P.TOTAL	
	PUNTO DE ILUMINACION 120 V	Pto	10,00	19,38	193,80	
	CENTRO DE CARGA 4 ESPACIOS	Pto	1,00	40,43	40,43	
	PUNTOS DE TELEFONO	Pto	4,00	19,00	76,00	
	TOMACORRIENTES 120 V-20 A	Pto	10,00	39,00	390,00	
	FOCO AHORRADOR 20 W	U	10,00	3,52	35,20	
				<b>SUB-TOTAL</b>	735,43	
					<b>TOTAL.: \$</b>	<b>10.714,97</b>

MANO DE OBRA E IMPREVISTOS INCLUIDOS EN LOS PRECIOS UNITARIOS SON: DIEZ MIL SETECIENTOS CATORCE CON 97/100

## 2.2.8. REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA Y PERSONAL ADMINISTRATIVO

Mano de Obra:(inversiones de edificación)

El total de la inversión por cada una las cabañas turísticas es de 10.714,00, se calcula que el total de inversión nos da un total de \$ 1'339.371,25.

Personal Administrativo.- Estos puestos pueden ser ejecutados por los mismos miembros que tengan a cargo el proyecto. El gasto previsto para sueldos y salarios de la administración es de \$ 800,00 cada mes, mientras que para el contador de \$500,00 y la secretaria – recepcionista tendrá un sueldo de \$ 350; además se contará con un barman, un guardia de seguridad y dos personas para servicios varios.

Personal para restaurante y camareras.- Para el restaurante contaremos con un chef cuyo sueldo será de \$ 500,00, dos ayudantes de cocina con un sueldo de \$320.00, dos meseros el sueldo será de \$320,00 y trece camareras la cual percibirán un sueldo de \$ 320,00.

Guías.- Los guías con los que contarán la Cabañas son 2 los cuales serán profesionales y conocedores en especial de los deportes extremos los cuales están vinculados a las actividades a realizarse en las cabañas, el sueldo que percibirán es de \$ 450,00.

### **3. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO**

Para el presente estudio, es importante señalar ciertos parámetros que nos han servido para determinar nuestro estudio financiero, dentro de estas tenemos a las inversiones que podemos clasificarlas de la siguiente manera: Activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

#### **3.1. ACTIVOS FIJOS**

**3.1.1. TERRENO.-** El terreno destinado para la construcción de las cabañas, se encuentra localizado en la Provincia de Guayas Km. 1 1/2 Vía a Data, junto a Cdl. Bellavista. El área es de 21.350 Mts<sup>2</sup>. Dentro de las bondades de la ubicación es que se encuentra a 600 mts del Centro Comercial Paseo Shopping, a 200 mts de una de las Zonas Rosas que tiene Playas donde se encuentran 4 Cabañas-Discoteck al píe del mar, y a pocos pasos de la Fiscalía y Policía Judicial de Playas. A más de servicios básicos como luz y agua, telefonía celular de Telefónica Móvil Movistar, para el desarrollo de dicho proyecto, con el fin de sacar provecho de la ubicación, clima, flora y fauna y demás atractivos que posee el lugar.

**3.1.2. CONSTRUCCIONES.-** En este se identificaran el valor de las cabañas mediante las especificaciones de la construcción, detalladas en el estudio técnico.

**3.1.3. MAQUINARIA Y EQUIPO.-** Los utensilios indispensables para la operación de ciertas actividades

### **3.1.4 DEPORTES DE AVENTURA Y ACTIVIDADES TURÍSTICAS**

Este activo se utilizará para brindar al cliente paseos en un ambiente rodeado de la naturaleza, lo cual servirá para incrementar la calidad del servicio integral que se oferta

### **3.1.5. VEHÍCULO**

Las cabañas “Turquesa Beach”, en el lugar donde se propone su construcción es a 15 minutos de la carretera principal, es por esta razón que es necesario e indispensable la adquisición de un vehículo, preferiblemente una Furgoneta de marca Mercedes Benz de capacidad para 12 personas, la misma que será utilizada para el transporte de los pasajeros, alimentos, equipaje, materiales, e insumos necesarios para el óptimo funcionamiento de las cabañas; además se contará con una moto para movilizaciones operativas de corta distancia

### **3.1.6. MUEBLES Y ENSERES**

Toda la infraestructura con que cuenta las cabañas y la empresa en general, se encuentran equipadas con todos los muebles y enseres necesarios para el adecuado funcionamiento, entre estos detallamos los siguientes:

Equipamiento para dormitorios, sala, restaurante

### **3.1.7. EQUIPOS DE OFICINA**

Todo esto corresponde a los equipos de oficina, los cuales son necesarios para la óptima realización de nuestro trabajo.

### **3.1.8. EQUIPO DE COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA**

Se incluyen las computadoras, software y demás elementos necesarios para llevar un control eficiente de las actividades efectuadas

### **3.1.9. MENAJE, CRISTALERÍA Y CUBERTERÍA**

Este rubro indica todos lo necesario para el óptimo funcionamiento del área de Restaurante.

### **3.1.10. MANTELERÍA Y BLANCOS**

A continuación detallamos lo necesario en cuestión de blancos y mantelería, indispensables para las actividades de las cabañas ecológicas.

### **3.1.11 RESUMEN DE INVERSIÓN FIJA**

En la siguiente matriz se expone de manera resumida los totales de las inversiones fijas que la empresa debe efectuar

### **3.1.12 GASTOS DIFERIDOS**

Es necesario detallar las inversiones que se efectúan antes del inicio de las actividades para efectos de que la empresa se constituya de manera legal y obtenga un nivel de nivel de conocimiento del mercado en el cual va a incursionar

### **3.1.13. CAPITAL DE TRABAJO**

Es importante detallar el capital de trabajo de la empresa para evitar problemas futuros de iliquidez, en el caso del proyecto propuesto se asumió como capital de trabajo al total de gastos de un mes que se deben efectuar para mantener operativas las cabañas.

### **3.1.14 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

La empresa contará con un financiamiento compuesto por inversionistas nacionales y extranjeros; y además obtendrá un crédito en una institución financiera del país, lo cual se detalla a continuación

### **3.1.15 GASTOS QUE INTEGRAN EL CAPITAL DE TRABAJO**

En los siguientes cuadros se detallan todos los gastos que integran el capital de trabajo, el mismo que está constituido por los egresos que tiene la empresa en un mes de operaciones

### **3.1.16 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

A continuación se detalla las depreciaciones de los activos fijos de la empresa por año y acumulada al igual que las amortizaciones de los gastos diferidos y el crédito que se necesita para llevar a efecto la empresa.

Igualmente se expone el valor de salvamento de los activos fijos, el mismo que se ha estimado restándole al valor de compra del activo, el valor acumulado de su respectiva depreciación

### **3.1.17. PROYECCIONES DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA**

En la matriz siguiente se pronostican los ingresos de la empresa derivados de los diferentes servicios que se ofertan a los clientes; para el cálculo efectuado se consideró una ocupación media de las cabañas y 12 días al mes de ingresos por el concepto de hospedaje en temporadas altas tanto de turistas de la Costa (4 meses) como de la Sierra (2 meses), y en temporada baja (resto del año) se consideró una ocupación del 20% de las cabañas al mes.

**Tabla N° 6**

PRECIO POR SERVICIOS	
DETALLE	VALOR
Alquiler de cabañas	\$ 60,00
Excursiones de 1 día	\$ 60,00
Tours fin de semana	\$ 150,00
Tours 3 días y 2 noches	\$ 160,00
Tours estudiantil	\$ 60,00
Paquetes internacionales	\$ 250,00

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**Tabla N° 7**

PROYECCIONES DE VENTAS ANUALES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	INGRESOS
Alquiler de cabañas	13500	\$ 60,00	\$ 810.000,00
Excursiones de 1 día	960	\$ 60,00	\$ 57.600,00
Tours fin de semana	240	\$ 150,00	\$ 36.000,00
Tours 3 días y 2 noches	240	\$ 160,00	\$ 38.400,00
Tours estudiantil	480	\$ 60,00	\$ 28.800,00
Paquetes internacionales	240	\$ 250,00	\$ 60.000,00
<b>TOTALES</b>	<b>15660</b>	<b>\$ 740,00</b>	<b>\$ 1.030.800,00</b>

**Tabla N° 8**

PROYECCIONES DE INGRESOS ANUALES			
DETALLE	INGRESO DIARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Temporada Alta 1	\$ 11.500,00	\$ 110.800,00	\$ 443.200,00
Temporada Alta 2	\$ 11.500,00	\$ 110.800,00	\$ 221.600,00
Temporada Baja	\$ 5.500,00	\$ 61.000,00	\$ 366.000,00
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 28.500,00</b>	<b>\$ 282.600,00</b>	<b>\$ 1.030.800,00</b>

### 3.1.18 BALANCES PROYECTADOS DE LA EMPRESA

En las siguientes tablas se exponen la situación financiera inicial, los balances financieros proyectados a 5 años y los flujos de efectivos que se pronostica tener durante el periodo de análisis del proyecto.

Tabla N ° 9

<b>CABAÑAS TURQUESA BEACH</b>			
<b>BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL</b>			
<b>AL 1 DE ENERO DEL 2013</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		Préstamo Bancario C/P	64.614,11
Bancos	24.522,24	Préstamo Bancario L/P	350.385,89
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>415.000,00</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
Terreno	85.400,00		
Infraestructura	1'384.371,25		
Maquinaria y equipos	25.578,00		
Muebles y enseres	322.247,00	<b>PATRIMONIO</b>	
Menaje, cristalería y cubertería	6.860,00		
Vehículos	29.970,00		
Equipo de informática	4.800,00	<b>CAPITAL</b>	
Utensilios de cocina	1.762,32	Capital Inversionistas Extranjeros	1'022.000,00
Mantelería y blancos	90.312,50	Capital Inversionistas Nacionales	544.823,31
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1'566.823,31</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			
Inversión diferida	6.000,00		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1'981.823,31</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1'981.823,31</b>
GERENTE		CONTADOR	

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

Tabla N° 10

<b>CABAÑAS TURQUESA BEACH</b>						
<b>SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADA A 5 AÑOS</b>						
	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Bancos	649477,28	1115162,67	1597550,14	2096628,16	2610138,10	
ACTIVO FIJO						
Terreno	85400,00	85400,00	85400,00	85400,00	85400,00	
Edificio	1384371,25	1384371,25	1384371,25	1384371,25	1384371,25	
(-) Depreciación Acum. de edificios	-69218,56	-138437,13	-207655,69	-276874,25	-346092,81	
Maquinarias y equipos	18368,00	18368,00	18368,00	18368,00	18368,00	
(-) Depreciación Acum. de maquinarias y equipos	-2557,80	-5115,60	-7673,40	-10231,20	-12789,00	
Muebles y enseres	322247,00	322247,00	322247,00	322247,00	322247,00	
(-) Depreciación Acum. de muebles y enseres	-32224,70	-64449,40	-96674,10	-128898,80	-161123,50	
Menaje, cristalería y cubertería	6860,00	6860,00	6860,00	6860,00	6860,00	
(-) Depreciación Acum. Menaje, cristalería, cubertería	-1372,00	-2744,00	-4116,00	-5488,00	-6860,00	
Vehículos	29970,00	29970,00	29970,00	29970,00	29970,00	
(-) Depreciación Acum. Vehículos	-5994,00	-11988,00	-17982,00	-23976,00	-29970,00	
Equipos de informática	4800,00	4800,00	4800,00			
(-) Depreciación Acum. Equipos de informática	-1599,84	-3199,68	-4799,52			
Utensilios de cocina	1762,32	1762,32	1762,32	1762,32	1762,32	
(-) Depreciación Acum. Utensilios de cocina	-352,46	-704,93	-1057,39	-1409,86	-1762,32	
Mantelería y blancos	90312,50	90312,50	90312,50	90312,50	90312,50	
(-) Depreciación Acum. Mantelería y blancos	-18062,50	-36125,00	-54187,50	-72250,00	-90312,50	
ACTIVO DIFERIDO						
Gastos de Constitución e investigación	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	
Amortización Acum. Gastos de Constitución e investigación	-1200,00	-2400,00	-3600,00	-4800,00	-6000,00	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2466986,49</b>	<b>2800090,00</b>	<b>3149895,61</b>	<b>3517991,12</b>	<b>3900519,04</b>	
PASIVOS						
Préstamo Bancario C/P	72723,74	81851,22	92124,26	103686,67	0,00	
Préstamo Bancario L/P	277662,15	195810,93	103686,67	0,00	0,00	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>350385,89</b>	<b>277662,15</b>	<b>195810,93</b>	<b>103686,67</b>	<b>0,00</b>	
PATRIMONIO						
CAPITAL						
Capital Socios	1566823,31	1566823,31	1566823,31	1566823,31	1566823,31	
Utilidad del presente Período	369282,57	393511,70	418801,91	449444,36	477005,10	
Utilidades acumuladas	0,00	369282,57	762794,27	1181596,18	1631040,54	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>2116600,59</b>	<b>2522427,85</b>	<b>2954084,67</b>	<b>3414304,45</b>	<b>3900519,04</b>	
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>2466986,49</b>	<b>2800090,00</b>	<b>3149895,61</b>	<b>3517991,12</b>	<b>3900519,04</b>	
	GERENTE			CONTADOR		

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores



Tabla N° 11

<b>CABAÑAS ECOLÓGICAS TURQUESA BEACH</b>						
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS</b>						
	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	
<b>Ventas</b>						
Ventas	<b>1030800,00</b>	<b>1082340,00</b>	<b>1136457,00</b>	<b>1193279,85</b>	<b>1252943,84</b>	
<b>Costo de producción</b>						
(-) Materiales directos	60000,00	63000,00	66150,00	69457,50	72930,38	
(-) Sueldos del personal	121632,00	133795,20	147174,72	161892,19	178081,41	
(-) Suministros de limpieza	1397,25	1467,11	1540,47	1617,49	1698,37	
(-) Mantenimiento	33586,54	35265,87	37029,17	38880,62	40824,65	
(-) Servicios básicos y otros	12528,00	13154,40	13812,12	14502,73	15227,86	
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>801656,21</b>	<b>835657,42</b>	<b>870750,53</b>	<b>906929,32</b>	<b>944181,17</b>	
<b>Gastos operativos</b>	<b>197704,95</b>	<b>203271,11</b>	<b>209346,57</b>	<b>209580,55</b>	<b>216825,06</b>	
(-) Sueldos	46200,00	50820,00	55902,00	61492,20	67641,42	
(-) Publicidad	11400,00	11970,00	12568,50	13196,93	13856,77	
(-) Servicios básicos y otros	1392,00	1461,60	1534,68	1611,41	1691,98	
(-) Materiales de Oficina	2244,00	2356,20	2474,01	2597,71	2727,60	
(-) Suministros de Limpieza	155,25	163,01	171,16	179,72	188,71	
(-) Mantenimiento	3731,84	3918,43	4114,35	4320,07	4536,07	
(-) Depreciaciones	131381,87	131381,87	131381,87	124982,51	124982,51	
(-) Amortizaciones	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>603951,25</b>	<b>632386,31</b>	<b>661403,95</b>	<b>697348,77</b>	<b>727356,11</b>	
(-) Gastos Financieros	46963,97	38854,33	29726,86	19453,81	7891,40	
<b>(=) Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>556987,28</b>	<b>593531,98</b>	<b>631677,10</b>	<b>677894,96</b>	<b>719464,71</b>	
(-) 15% Participación Trabajadores	83548,09	89029,80	94751,56	101684,24	107919,71	
<b>(=) Utilidad Antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>473439,19</b>	<b>504502,18</b>	<b>536925,53</b>	<b>576210,72</b>	<b>611545,00</b>	
(-) 22% Impuesto a la Renta	104156,62	110990,48	118123,62	126766,36	134539,90	
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>369282,57</b>	<b>393511,70</b>	<b>418801,91</b>	<b>449444,36</b>	<b>477005,10</b>	
	GERENTE			CONTADOR		

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

Tabla N° 12

CABAÑAS ECOLÓGICAS TURQUESA BEACH						
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
	PERIODOS					
	AÑO 0	2013	2014	2015	2016	2017
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>						
VENTAS NETAS		1.030.800,00	1.082.340,00	1.136.457,00	1.193.279,85	1.252.943,84
<b>TOTAL DE INGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>1.030.800,00</b>	<b>1.082.340,00</b>	<b>1.136.457,00</b>	<b>1.193.279,85</b>	<b>1.252.943,84</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>						
SUELDOS DEL PERSONAL		167.832,00	184.615,20	203.076,72	223.384,39	245.722,83
MATERIALES DIRECTOS		60.000,00	63.000,00	66.150,00	69.457,50	72.930,38
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		1.552,50	1.630,13	1.711,63	1.797,21	1.887,07
MANTENIMIENTO		37.318,38	39.184,30	41.143,52	43.200,69	45.360,73
PUBLICIDAD		11.400,00	11.970,00	12.568,50	13.196,93	13.856,77
MATERIALES DE OFICINA		2.244,00	2.356,20	2.474,01	2.597,71	2.727,60
SERVICIOS BÁSICOS Y OTROS		13.920,00	14.616,00	15.346,80	16.114,14	16.919,85
<b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>294.266,88</b>	<b>317.371,83</b>	<b>342.471,18</b>	<b>369.748,57</b>	<b>399.405,22</b>
SUPERAVIT O (D) OPERT./AÑO		<b>736.533,12</b>	<b>764.968,17</b>	<b>793.985,82</b>	<b>823531,28</b>	<b>853538,62</b>
SUPERAVIT O (D)OPERT./ACUM		736.533,12	1.501.501,29	2.295.487,11	3.119.018,39	3.972.557,01
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>						
CREDITO	415.000,00	0	0	0	0	0
APORTE INVERSIONISTAS	1566.823,31	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRE. NO OPERT.</b>	<b>1981.823,31</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>EGRESO NO OPERT.</b>						
INV. FIJA	1951.301,07					
GASTOS PREOPERATIVOS	6.000,00					
AMORTIZACIÓN PRINCIPAL		64.614,11	72.723,74	81.851,22	92.124,26	103.686,67
GASTOS FINANCIEROS		46.963,97	38.854,33	29.726,86	19.453,81	7.891,40
PAGO IMP RENTA Y PART. EEMPL			187.704,71	200.020,28	212.875,18	228.450,60
<b>TOTAL EGRESO NO OPERT.</b>	<b>1.957.301,07</b>	<b>11.578,07</b>	<b>299.282,79</b>	<b>311.598,35</b>	<b>324.453,26</b>	<b>340.028,68</b>
<b>SUPERAVIT O (D) NO OPERT/AÑO</b>	<b>24.522,24</b>	<b>(111.578,07)</b>	<b>(299.282,79)</b>	<b>(311.598,35)</b>	<b>(324.453,26)</b>	<b>(340.028,68)</b>
SUPERAVIT O (D) NO OPERT/ACUM	24.522,24	(87.055,83)	(386.338,62)	(697.936,97)	(1.022.390,23)	(1.362.418,91)
<b>SUPERAVIT O (D) TOTAL/AÑO</b>	<b>24.522,24</b>	<b>624.955,04</b>	<b>465.685,38</b>	<b>482.387,47</b>	<b>499.078,02</b>	<b>513.509,94</b>
SUPERAVIT O (D) TOTAL/ACUM	24.522,24	649.477,28	1.115.162,67	1.597.550,14	2.096.628,16	2.610.138,10

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

### 3.1.19 INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

A continuación se exponen 4 indicadores financieros que sirvieron para establecer que el proyecto tiene factibilidad financiera positiva, por lo que es viable la inversión; estos indicadores son: VAN, TIR, PERIODO DE RECUPERACIÓN Y RELACIÓN BENEFICIO COSTO

El Valor Actual Neto consiste en traer los flujos de caja al año cero menos la inversión inicial, es decir cuánto ganaríamos el día de hoy si realizáramos dicha inversión, para esto hemos aplicado la siguiente fórmula  $FC / (1+i)^n$ , donde FC son flujos de caja de cada año dividido para uno más la TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento) que es del 16% elevado al número de años que corresponde; mientras que la Tasa interna de retorno que hace que los flujos de caja, incluida la inversión, sean cero o que el Valor actual neto sea igual a cero.

El período de recuperación de acuerdo al análisis económico financiero realizado para el proyecto de la creación de las cabañas ecológicas “Turquesa Beach”, se obtuvo como resultado de lo siguiente:

El total de la inversión se recupera en un período de 3 años 3 meses aproximadamente en función de los flujos anuales proyectados para cada año.

La relación beneficio costo se calcula dividiendo el total de los flujos descontados entre la inversión total efectuada

Se sugiere que este proyecto de investigación sea considerado como una fuente de información para futuros trabajos relacionados a este tema, de tal forma que sirva de guía a las personas interesadas en desarrollar proyectos similares.

**Tabla N° 13**

TMAR=	tasa de rendimiento + riesgo país
BONO EEUU	0,04
BONO ECUADOR	0,12
RIESGO PAIS	0,08
TASA DE RENDIMIENTO	0,08
TMAR=	0,16

$$\text{VAN} = (-\text{inversion}) + \left(\frac{\text{flujo1}}{(1+\text{tmar})^1}\right) + \left(\frac{\text{flujo2}}{(1+\text{tmar})^2}\right) + \left(\frac{\text{flujo3}}{(1+\text{tmar})^3}\right) + \left(\frac{\text{flujo4}}{(1+\text{tmar})^4}\right) + \left(\frac{\text{flujo5}}{(1+\text{tmar})^5}\right) + \left(\frac{\text{valor salvamento}}{(1+\text{tmar})^5}\right)$$

VAN= 0,00

TIR	
AÑO	FLUJO DE CAJA
0	(1.981.823,31)
1	624.955,04
2	465.685,38
3	482.387,47
4	499.078,02
5	1.725.701,40
TIR=	21%
VAN=	\$ 266.656,57

PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FLUJO ANUAL	-1981823,31	624955,04	465685,38	482387,47	499078,02	1725701,40
FLUJO ACUMULADO	-1981823,31	-1356868,27	-891182,88	-408795,41	90282,61	1815984,01

PERIODO DE RECUPERACION	3,82	AÑOS
PERIODO DE RECUPERACION	3 años y 10 meses aprox.	

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO	
FLUJOS DESCONTADOS	\$ 2.291.144,93
R B/C	1,16

## CONCLUSIONES

- Al concluir esta investigación es importante manifestar que al balneario del cantón General Villamil Playas lo visitan un sinnúmero de turistas sean estos nacionales o extranjeros con el objetivo de disfrutar, conocer y realizar diferentes actividades tanto deportivas, recreativas, etc., pero muchos de ellos no se hospedan debido a la poca capacidad hotelera del balneario, motivo por el cual se consideró oportuno realizar un proyecto de creación de cabañas turísticas, para que de esta manera ayude directamente a suplir la demanda turística en temporada de afluencia y así contribuir a mejorar la economía del cantón.
- Gran cantidad de turistas tanto nacionales como internacionales visitan el cantón General Villamil Playas unas cinco veces al año, atraídos por sus hermosas playas y por las diferentes actividades que se pueden realizar, pero la falta de infraestructura hotelera turística hace que se pierdan clientes puesto que no se quedan debido a que muchas veces no encuentran suficientes lugares de hospedaje; situación que fue corroborada por los empresarios que reconocieron esta deficiencia, abriendo la posibilidad de implementar un proyecto de construcción de cabañas que ofrezcan importantes paquetes turísticos para atraer a los miles de turistas que se pierden por esta razón.
- El turista que llega a este importante balneario en las temporadas de afluencia disfruta del turismo de Playa, el cual se constituye en una forma de distracción y diversión; por las noches también le gusta disfrutar de una vida agradable como visitar discotecas y bares, lo cual dio la pauta para ofrecer un sinnúmero de servicios turísticos que satisfagan esta necesidad.
- Los empresarios turísticos del cantón expresaron su incomodidad porque no han podido invertir en infraestructura en los últimos años por la carga de impuestos tanto del Municipio, Ministerio de Salud, SRI, etc. por lo que esperan que las autoridades hagan conciencia ya que el cantón Playas no

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

cuenta con una buena infraestructura hotelera teniendo el balneario una importante afluencia turística se convierte en una oportunidad para ampliarla y dar mejores servicios, aunque comentaron que contribuyen al desarrollo económico del balneario generando empleo.

## RECOMENDACIONES

- Diseñar un Proyecto turístico que oferte servicios de alojamiento, alimentación, recreación y deportes de aventura constituyéndose en destinos turísticos integrados y relativamente autosuficientes que ofrezcan diversas instalaciones y actividades a sus visitantes.
- Implementar un proyecto de construcción de cabañas que permita optimizar la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, que pueda ser viables, tanto en la parte económica y medioambiental, para lograr satisfacer la demanda turística.
- Se recomienda diseñar paquetes turísticos con promociones que se constituyan en la primera carta de recomendación por parte de las personas que consuman el producto; contar con atractivos y recursos naturales que ofrecer actividades de recreación, deportes de aventura, alimentación y alojamiento, actividades, ecológicas, deportes extremos y de aventura, caminatas, observación de aves, agroturismo, en fin múltiples opciones para satisfacer al turista.
- Debido a que los empresarios turísticos no están en capacidad de invertir en la expansión de la infraestructura hotelera por la carga de impuestos tanto del municipio, ministerio de salud, SRI, etc. se recomiendan reuniones con las autoridades de estos organismos para que se llegue a acuerdos para viabilizar la expansión del sistema hotelero en el cantón Playas haciendo del turismo una oportunidad para mejorar la economía del cantón.

## BIBLIOGRAFÍA.

1. Aguilar, Alfonso Siliceo. (2004). "Capacitación y desarrollo de personal". Editorial Limusa. Cuarta edición,
2. Alvarado, Génesis. (1999). Playas Del Ecuador. Recuperado VII-2-2013. Disponible en: <http://genesis-alvarado>.
3. Ansorena Cap, Alvaro de. (1996). "15 pasos para la selección de personal con éxito". Ediciones Paidós Ibérica.
4. Arias Galacia, Fernando. (1996). "Administración de Recursos Humanos". Editorial Trillas.
5. Avilés Pino, Efrén; Hoyos Galarza, Melvin. (2009). "Historia de Guayaquil". Guayaquil: Divaprint".
6. Barquero Corrales, Alfredo. (2000). "Administración de Recursos Humanos".
7. Blanco Prieto, Antonio. (2007). "Trabajadores competentes. Introducción y reflexiones sobre la gestión de recursos humanos y competencias". Editorial ESIC. Primera edición
8. Bohlander, George; Snell, Scott. "Administración de Recursos Humanos".
9. Branham, Leigh. (2005). "Las 7 razones ocultas por las que los empleados se marchan (The 7 Hidden Reasons Employees Leave: How to Recognize the Subtle Signs and Act Before It's Too Late)". Editorial AMACOM - American Management Association.
10. Alvarado, Génesis. 1999
11. Cengage Learning Editores S.A. Décima cuarta edición, México, 2008.
12. Chiavenato, Idalberto. (2003). "Administración de Recursos Humanos". Editorial Mc.Graw - Hill Interamericana S.A. Colombia.
13. Chiavenato, Idalberto. (2004) "Introducción a la Teoría General de la Administración".
14. Chiavenato, Idalberto. (1993) "Introducción a la Teoría General de la Administración". Editorial Mc. Graw- Hill. Makron Books, 1993.



15. Cuesta, A. (1997) "Tecnología de Recursos Humanos". Conferencia desarrollada en el 1er Taller Nacional sobre R.H. en la Ciencia. ISPJAE, Habana.
16. Davis, Keith Weither; William B. (1995) "Adaptación del Personal y Recursos Humanos". Mc Graw - Hill. Interamericana de México. México.
17. Deade. (1996) Diploma Europeo en Administración y Dirección de Empresas. Bloque 1. Módulo 2. Comisión Europea. Cuba.
18. Dessler, Gary. (2001) "Administración de personal". Pearson Educación. Octava Edición, México.
19. Dessler, Gary. (2004) "Administración de recursos humanos". Pearson Educación. Segunda edición, México.
20. Editorial Mc. Graw - Hill Interamericana S.A. (2003) Quinta edición, Colombia.
21. Editorial Universidad Estatal a Distancia San José (2005) Primera Parte, Módulos 1, 2, 3, Costa Rica.
22. El cantón General Villamil Playas. Recuperado VII-12-2013. Disponible en: <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/playas.php>
23. El Hotel Grand Paradise Playa Dorada. Recuperado VII-12-2013. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/hotel-grand-paradise-playa-dorada/hotel-grand-paradise-playa-dorada.shtml>
24. Elorduy Mota, Juan Ignacio. (1993) "Estrategia de Empresa y Recursos Humanos". Mc Graw - Hill. Interamericana de España. España.
25. Etzioni, Amitai. (1967) "Organizaciones Modernas". Sao Paulo, Pionera.
26. Fernández Ríos, Manuel. (1995) "Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo". Ediciones Díaz de Santos. Publidisa, España.
27. Glosario de Términos turísticos. Recuperado: III-4-2012. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos66/glosario-terminos-turisticos/glosario-terminos-turisticos2.shtml>
28. Gómez – Mejía, L; David B. Balkin y Robert L. Cardy. (1997) "Gestión de Recursos Humanos". Editorial Prentice Hall. Madrid.
29. Grupasa, Grupo Papelero S.A., (2012) Cartonera de clase mundial. Departamento de Recursos Humanos. "Formatos de Estandarización de Procesos del Departamento de Talento Humano". Guayaquil – Ecuador.

30. Harris, Stacey. (2011) "La Organización de Recursos Humanos de alto impacto (The High-Impact HR Organization)". Editorial Bersin&Associates.
31. Hoyos Galarza, Melvin; Ramírez Mora, Rita; Gallardo, Jorge. "Guía Oficial de Guayaquil". Senefelder. Primera Edición, Ecuador, 2001.
32. Koontz, H y Wehrich, (1994) H. "Administración". Editorial Mc Graw – Hill. México.
33. Larrea, Jústiz Luis. (2007) "Guía Práctica para la Selección del Tema y Elaboración del Proyecto de Tesis".
34. Losey, Lake; Ulrich, M. R.; Lake, D.; Losey, Gerry. (2000) "El Futuro de la Dirección de Recursos Humanos". Ediciones Gestión.
35. Luismarroquin56's Blog Hoteles Temáticos. Recuperado V-11-2010. Disponible en: [http://luismarroquin56.wordpress.com/http://www.actiweb.es/recreturr\\_valle/pagina4.html](http://luismarroquin56.wordpress.com/http://www.actiweb.es/recreturr_valle/pagina4.html)
36. Montas Francisco. Historia de la Hotelería. Recuperado: VII-02-2013. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos87/hotel-grand-paradise-playa-dorada/hotel-grand-paradise-playa-dorada.shtml>
37. Municipio de Villamil Playas. (2012). Departamento de Planificación Urbana.
38. Municipio de Villamil Playas. (2012) Dirección de Turismo. Lugares de alojamiento.
39. Municipio del cantón Playas Plan de Desarrollo Estratégico 2002-2010. (2010)
40. PLANDETUR (2020) Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador. Desarrollo del Balneario de Playas
41. Playas - General Villamil Playas. Recuperado VII-11-2013. disponible en: [http://www.guayaquilcaliente.-om/archives/2007/11/\\_playas\\_general.html](http://www.guayaquilcaliente.-om/archives/2007/11/_playas_general.html)
42. Revista Arqhys. Historia de los Hoteles. Autor: López Juan E. Fuente Oficial. Biblioteca de Consulta Encarta. Recuperado VII-8-2013. Disponible en: <http://www.arqhys.com/contenidos/hoteles-historia.html>.
43. Subsecretaría de Turismo del Litoral – Catastro. (2006). Diagnóstico de la infraestructura hotelera del cantón Villamil Playas.
44. Subsecretaría de Turismo del Litoral. (2006) Evaluación Ambiental Estratégica del Turismo Costero. Cantón Playas,

# **ANEXOS**

## ENCUESTA

Encuesta dirigida a los turistas que visitan General Villamil Playas en temporadas de afluencia.

La presente encuesta es anónima, tiene objetivos netamente académicos y forma parte de la tesis a elaborar por los encuestadores con el fin de obtener el título de Magister en Administración y Dirección de Empresas.

### PREGUNTAS:

2. Usted acostumbra a hospedarse en el cantón cada vez que lo visita?

Si  No

2. De brindarse las condiciones necesarias de hospedaje ¿estaría dispuesto a hospedarse en Playas por algunos días?

Si  No

3. ¿Cuál de estos ítems usted considera que NO fue el adecuado durante su estancia aquí?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transporte	Servicios básicos	Comidas
Hotelería <input type="checkbox"/>	Servicios de salud <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>

4.- Usted encontró el servicio de guías y coordinadores turísticos.

Si  No

5. ¿Qué tipo de turismo usted realiza?

Histórico <input type="checkbox"/>	De aventura <input type="checkbox"/>	De playa <input type="checkbox"/>
Cultural <input type="checkbox"/>	De Salud <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>

6. Cuando usted se hospeda en Playas, generalmente escoge:

Hotel <input type="checkbox"/>	Hostal <input type="checkbox"/>	Hostería Familiar <input type="checkbox"/>
Residencial <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	

7. Para usted las vías de acceso son:

Excelentes  Buenas  Regulares  Malas

8. ¿Cree UD que el cantón Playas cuenta con una buena infraestructura hotelera turística para satisfacer a los turistas?

Si  No

9. ¿Qué considera usted que debe mejorar en Villamil Playas

**TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.**

Infraestructura turística

Frecuencia de transporte

Vías de acceso

Señalización

Otros

**10.- ¿Qué actividad en Playas realizó mientras estuvo hospedado?**

Playas y Aventura

Surfing

Discotecas y bares

Restaurantes

Alas deltas

Otros

**11.- ¿Usted cree que existe poca capacidad hotelera en este balneario?**

Si

No

**12.- ¿Cuánto considera Ud. Que debe de ser el costo de hospedaje?**

\$ 7

\$ 10

\$ 15

**13.- ¿Cuando Ud. Visita el cantón General Villamil Playas que tipo de hospedaje necesita?**

Individual

Matrimonial

Familiar

Grupo o colectivo (más de 6 personas)

**14.- ¿Le gustaría adquirir paquetes turísticos donde se dé a conocer los lugares turísticos que tiene este cantón?**

Si

No

No estoy seguro

## ENCUESTA

Encuesta dirigida a los empresarios hoteleros que tienen actividad económica en General Villamil Playas.

La presente encuesta es anónima, tiene objetivos netamente académicos y forma parte de la tesis a elaborar por los encuestadores con el fin de obtener el título de Magister en Administración y Dirección de Empresas.

### PREGUNTAS:

**3. ¿Con qué frecuencia los turistas visitan el hotel durante el año?**

- |                |                          |                |                          |
|----------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| 1 vez al año   | <input type="checkbox"/> | 5 veces al año | <input type="checkbox"/> |
| 3 veces al año | <input type="checkbox"/> | 10 veces o más | <input type="checkbox"/> |

**2.- ¿Cuál es el personal con que cuenta en su hotel para la atención al turista?**

- |                 |                          |                      |                          |
|-----------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|
| Administradores | <input type="checkbox"/> | Meseros              | <input type="checkbox"/> |
| Camareros       | <input type="checkbox"/> | Auxiliar de limpieza | <input type="checkbox"/> |
| Recepcionista   | <input type="checkbox"/> | Otros                | <input type="checkbox"/> |

**3.- Usted opina que la infraestructura hotelera que tiene este Balneario es:**

- |           |                          |           |                          |
|-----------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| Excelente | <input type="checkbox"/> | Muy Buena | <input type="checkbox"/> |
| Buena     | <input type="checkbox"/> | Regular   | <input type="checkbox"/> |
| Mala      | <input type="checkbox"/> |           |                          |

**4.- ¿Hay seguridad para los turistas que visitan esta playa?**

- |    |                          |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

**5.- Los restaurantes que existen brindan atención eficiente a los turistas todos los días del año.**

- |    |                          |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

**6.- ¿Cuántas veces al año su personal recibe capacitación para atender a los turistas?**

- |                |                          |                  |                          |
|----------------|--------------------------|------------------|--------------------------|
| 1 vez al año   | <input type="checkbox"/> | Cada 6 meses     | <input type="checkbox"/> |
| 2 veces al año | <input type="checkbox"/> | De vez en cuando | <input type="checkbox"/> |

**7.- Como contribuye al desarrollo turístico de este balneario?**

- |                                |                          |
|--------------------------------|--------------------------|
| Invirtiendo en infraestructura | <input type="checkbox"/> |
| Generando empleo               | <input type="checkbox"/> |
| Otros                          | <input type="checkbox"/> |

8.- ¿Usted cree que existe poca capacidad hotelera en este balneario?:

- Si
- No

9.- ¿Piensa usted que su hotel dispone de la capacidad hotelera suficiente para atender a sus clientes?

- Si
- No

10.- Piensa usted que no hay mucha inversión en infraestructura por:

- Por la carga de impuestos
- Por los altos precios de los materiales de construcción
- Por el alto costo de la mano de obra.
- Otros

11.- ¿Qué le gusta disfrutar al turista?

- |                    |                          |             |                          |
|--------------------|--------------------------|-------------|--------------------------|
| Playas y paisajes  | <input type="checkbox"/> | Surfing     | <input type="checkbox"/> |
| Restaurantes       | <input type="checkbox"/> | Alas deltas | <input type="checkbox"/> |
| Discotecas y bares | <input type="checkbox"/> | Otros       | <input type="checkbox"/> |

12.- ¿Cuál es el porcentaje de turistas que dejan de captar los hoteles?:

- |     |                          |     |                          |
|-----|--------------------------|-----|--------------------------|
| 10% | <input type="checkbox"/> | 40% | <input type="checkbox"/> |
| 20% | <input type="checkbox"/> | 50% | <input type="checkbox"/> |
| 70% | <input type="checkbox"/> |     |                          |

## **PANEL DE EXPERTOS TURÍSTICOS REALIZADO A LOS EMPRESARIOS TURÍSTICOS DEL CANTÓN GENERAL VILLAMIL PLAYAS**

### **Presentación.**

El presente panel de expertos se realizó el día 24 de agosto a las 14h15 con la finalidad de conocer como lo son los propietarios y/o administradores de diferentes empresas dedicadas a brindar hospedaje a la variedad de turistas que llega a General Villamil Playas en busca de diversión, distracción, descanso y entretenimiento en las diferentes temporadas de afluencia que se presentan año a año en este predilecto balneario de la costa ecuatoriana.

### **Autores.**

Los autores, Ing. Mariuxi Carranza Intriago y Cpa. Lenin Tomalá Yagual, y contamos con la presencia de 5 empresarios hoteleros. A través de esta importante herramienta obtener información concreta acerca del comportamiento del turista que visita frente al entorno que le ofrece General Villamil Playas, y así poder nutrir su propuesta de tesis.

### **Participantes.**

Los participantes, expertos turísticos que día a día fortalecen la principal fuente de ingresos del único balneario de la Provincia del Guayas, los mismos que fueron invitados a formar parte de este interesante panel:

- Lcda. Alexandra Cruz, Administradora General del Hostal “El descanso del Quijote”, un importante hostel ubicado en el centro de la urbe, frente a la Plaza Cívica, el mismo que cuenta con 11 habitaciones y 1 suite. Dedicada a la administración de este hostel desde hace 10 años, Alexandra Cruz de 32 años de edad, accedió con beneplácito a participar en este panel.
- Ing. Raimer Yagual, Administrador del Hotel “Arena Caliente”, uno de los hoteles más reconocidos de General Villamil Playas, ubicado en la Av. Paquisha y Calle Guayaquil, cuya capacidad es de 200 personas. Con una experiencia de 5 años en esta actividad, Raimer Yagual de 30 años de edad es el segundo participante del panel.
- Ing. Blacio Bersosa, Propietario del Hotel “Vista al Mar y Arena”, un hotel que actualmente se abre camino entre los más pujantes de la localidad, ubicado en la Av. Jambelí y Calle Novena, posee 17 habitaciones confortables. Con una visión de inversionista, Blacio Bersosa de 50 años de edad es el tercer y último participante de este panel.



- Sra. Ana Espinoza: Propietaria de la pensión “ Jardín de Playas”, ubicado en el barrio corazón de Jesús cuenta con 12 habitaciones cómodas, le gusta server a los turistas para de esta manera generar ingresos
- Anónimo: Propietario de Hostal “El Rio” trabaja siempre con calidad y con un espíritu luchador, es un generador de empleo. Ubicado en la calle principal.

### **Tema.**

Gustos y preferencias de los turistas, frente a la oferta turística de General Villamil Playas.

### **Objetivos.**

1. Determinar de forma más específica los gustos y preferencias de los turistas y si existen oferentes que satisfagan estas preferencias.
2. Identificar los tipos y/o clases de turistas que visitan General Villamil Playas en las diferentes etapas del año.
3. Conocer en qué grado crece la afluencia de turistas que llega General Villamil Playas anualmente.
4. Establecer alternativas de solución a la insuficiente oferta hotelera que adolece General Villamil Playas en temporadas de afluencia.

### **DESARROLLO.**

#### **Pregunta #1**

**¿Cuáles son los tipos de turistas que se presentan regularmente en General Villamil Playas?**

#### **Lcda. Alexandra Cruz:**

Los tipos de turistas son:

Individual, el que viene solo, a conocer personas y a hacer nuevas amistades, suele comprar paquetes turísticos.

Grupal, el que anda siempre acompañado de un gran número de personas, por lo general son familiares o amigos.

Turista explorador o Cultural, hace sus propios itinerarios, evitando siempre contacto con otros turistas para así interactuar con los locales del lugar. Quiere estar en contacto con las actividades cotidianas de los mismos y su entorno.

Turista mochilero viaja espontáneamente sin tipo de planificación. Al llegar a su destino final es que procura buscar servicios de alojamiento y recreación. Por lo general busca hacer ecoturismo.

### **Ing. Raimer Yagual:**

A los turistas se los puede clasificar también por su tipo de viaje:

Viaje ambiental: Antropólogo, conservacionista y excursionista.

Viaje de alto contacto: Viajero, estudiante en el extranjero, periodista.

Viaje espiritual: Hippie, peregrino, religioso, misionero.

Viaje de placer: Jet set, turista.

Viaje explorativo: Hombre de negocios y Jet set

### **Ing. Blacio Bersosa:**

Turista de sol y playa, es el turista por excelencia y el más masificado. Por lo general anda en grupos de 10 personas.

Turista cultural, tiene como motivación el acercamiento al patrimonio del lugar visitado.

Turista rural, visita en pequeñas localidades rurales en las que es posible el contacto con la naturaleza. La paz del campo, la flora, la fauna, etc.

Ecoturista, se caracteriza por visitar destinos en los que el principal encanto es la naturaleza. En este turismo destacan los parques nacionales, parajes y reservas naturales.

Turista de salud, viajan para tratar alguna dolencia o para relajarse. Por ejemplo los termales.

Turista deportivo y de aventura, tiene como objetivo principal practicar

Turista gastronómico, se trata de un tipo de turismo en el que los protagonistas son la comida y bebidas típicas de un país o de una región.

**Sra. Ana Espinoza:**

Existen diferentes clases de turistas desde el turista que llega solo hasta el turista que llega acompañado con familias, grupo de amigos que son 7 a 15 más o menos o un gran número de turistas estudiantes de colegios, universitarios, turistas matrimoniales la demanda se crece más en temporadas de alta.

**Anónimo:**

Turistas hay muchos y todos buscan tranquilidad recreación y diversión los que llegan a mi hotel son muchos la cual trato de complacer a todos los que llegan porque esa es mi función como dueño, en mi hotel me visitan turistas con familia y grupo de amigos y turistas internacionales.

**Conclusión 1.**

Con lo que respecta al panel de experto nos damos cuenta que existen diferentes clases de turistas desde el turista que viene a descansar a relajarse hasta el turista que viene a salir de rutina, y alguna a trabajar, ya a estos, se suman turistas individual, matrimonial, familiar y grupal, pero de acuerdo a los antes mencionado por los dueños y administradores existen demanda de turistas potenciales que tiene diferentes gustos y preferencias y ellos como oferta lo que hacen es satisfacer sus necesidades con el objetivo que regresen por el servicio de hospedaje.

**Pregunta #2**

**¿Qué servicios requieren los turistas y cuántos de estos servicios son ofertados actualmente por la empresa turística de General Villamil Playas?**

**Lcda. Alexandra Cruz:**

Aparte del alojamiento, solicitan la alimentación, spa, sauna, paquetes turísticos para conocer lugares del entorno, el tour de un día tiene un precio de \$70.00, el de fin de semana tiene un precio de \$160.00 , hay personas que a veces se vuelven exigentes con los servicios pero no les gusta pagar mucho por lo que solicitan. No todos estos servicios los podemos ofrecer.

**Ing. Raimer Yagual:**

Siempre es alojamiento lo que buscan, si es en grandes habitaciones donde quepan varias personas mucho mejor porque casi siempre viajan entre amigos, compañeros de universidad, vecinos, etc. y pagan menos por una habitación grande que por varias habitaciones pequeñas. Prefieren los sitios que cuenten con parqueo privado pues la seguridad de sus vehículos es muy importante, ya que éste es el medio que les permitirá regresar a sus moradas.

**Ing. Blacio Bersoja:**

Todos buscan buena atención y comodidad, si fuera con muchas áreas verdes mucho mejor, la alimentación es primordial para ellos pues siempre vienen a disfrutar paseando por muchos lugares y quieren despreocuparse por la comida diaria. Los lugares que gustan visitar son los que estén provistos de naturaleza, por lo general necesitan de un guía turístico que los oriente para que el disfrute sea mejor.

**Sra. Ana Espinoza:**

Buscan confort, comodidad y por supuesto alojamiento y requieren otros servicios como conocer lugares turísticos que tiene este cantón, yo tengo paquetes de un día y fin de semana, el de un día tiene un precio de \$75.00, el de fin de semana \$160.00, conocer las áreas verdes, solicitan parqueo, tengo turistas que en ocasiones me alquila todo el piso para no ser molestado y necesitan tranquilidad y preguntan si tiene cocina para ellos mismo hacer todo, lo que quieren es sentirse como en casa.

**Anónimo**

Todo turista busca alojamiento y la mayoría necesitan parqueo y comparto la opinión de mis compañeros efectivamente los turistas son muy exigentes los nacionales y extranjeros y lo que hacemos en cumplir sus caprichos pero hay unos que no desean pagar tanto por el servicio y dicen que es mucho el valor. El turista internacional no se incomoda mucho por los precios del servicio dice que acá es más económico todo y pagan sin problema, pero si efectivamente en la mayoría si solicitan servicios adicionales, entre algunos puedo mencionar que preguntan si no tengo un guía turística para conocer los lugares que tiene playas,

## **Conclusión 2.**

Los turistas lo primero que adquieren es el servicio de hospedaje para descansar y planificar sus actividades, de acuerdo a la experiencias de los dueños y administradores de los centro de hospedaje lo adicional que necesita o pide el turista es alimentación y conocer los diferentes lugares turísticos que tiene el cantón General Villamil Playas desde sus diferentes playas hasta las iglesias que tiene este hermoso balneario es decir necesita que le den un servicio de tour. Están dispuestos a adquirir paquetes turísticos desde \$70.

## **Pregunta #3**

**¿Qué tipo de habitaciones solicitan en su mayoría los turistas que visitan General Villamil Playas y cuáles son sus tarifas?**

### **Lcda. Alexandra Cruz:**

La mayoría de los turistas solicitan habitaciones tipo familiares, muy grandes, donde puedan ingresar con sus hijos, y demás familiares, por lo general nos visitan familias cuyo número es de 6 a 7 personas yo por tres habitaciones tengo una tarifa de \$80.00 en temporadas altas y baja \$70.00 Otra de las habitaciones más solicitadas son las matrimoniales y cobro \$28.00 las temporadas altas y las bajas cobro \$25.00 y las individuales cobro \$18.00.

### **Ing. Raimer Yagual:**

Totalmente de acuerdo, las habitaciones más requeridas son las grupales pues es donde pueden habitar en grupos y con total privacidad frente a extraños \$ 65.00, tanto así que cuando no hay habitaciones grupales las familias optan por alquilar todo un piso o todas las habitaciones \$ 85.00, con la finalidad de no ser molestados por otros turistas que no forman parte de su grupo, matrimoniales \$ 35.00, doble \$ 45.00, triples \$55.00.

### **Ing. Blacio Bersosa:**

En los días normales o particulares, las habitaciones que se alquilan más son las matrimoniales con un valor de \$25.00 puesto que la mayoría de nuestros visitantes son parejas que quieren algo de privacidad. Y algo muy importante considero un promedio de que 7 habitaciones permanecen ocupadas de 3 a 4 horas en el día. Pero en los fines de semana donde se siente la presencia del turista que viene a disfrutar de las playas y paisajes se nota mucho la preferencia por las habitaciones familiares donde pueden ingresar hasta un máximo de 6 personas y por

las habitaciones mixtas se cobra \$ 80.00. Sobre todo en temporada altas y las individuales \$12.00.

### **Sra. Ana Espinoza:**

Las habitaciones que más se alquilan son las de familia que viene en 5 a 6 persona llegan con hijos y sobrinas, amigos están tiene una tarifa de \$ 60.00 y las de grupos de amigos también son solicitadas, las matrimoniales también son solicitadas esta tiene un precio de \$23.00, a mi hotel también acuden pareja que alquilan las habitaciones por dos o tres horas, y se les alquila nomas porque estamos para satisfacer al demandante, claro esto se da en temporadas bajas.

### **Anónimo**

A mi hotel llegan turistas individuales, grupales, familiares, matrimoniales pero los de mayor demanda son de tres tipos como es de matrimoniales la tarifa es de \$20.00 y familiares ocupando de dos a tres habitaciones \$60. 00, y las parejas que necesitan un habitación por algunas horas esta tienen un precio de \$10.00. A sucedido que el turista pide familiar y solo tengo disponible habitaciones dobles, que hago? Pues tengo colchones camas y en bodega arreglo o armo una cama o dos y de esta manera logro que los turistas no se vallan de mi hotel.

### **Conclusión 3.**

Es de mencionar que la demanda de turistas que llegan al balneario de playas son turistas familiares de 6 a 7 personas, los grupales es decir amigos que se organizan para pasar unos días de relajamiento y sin tensiones y las matrimoniales que llegan a vacacionar o a pasar su luna de miel. Y los precios según la experiencia de los dueños y encargados de los hoteles las habitaciones familiares de \$60.00 a \$80.00, las habitaciones matrimoniales de \$20.00 a \$35.00 y las individuales de \$ 15.00 a \$25.00, habitaciones triple \$ 55.00

### **Pregunta #4**

**¿Los turistas preguntan por algún paquete turístico en especial?**

### **Lcda. Alexandra Cruz:**

Si, existen muchas personas que llegan y solicitan servicios por paquetes, sobre todo para conocer diferentes paisajes de la zona, diferentes culturas y costumbres. Nuestro hostel en un principio no ofrecía este servicio de paquetes con guías turísticos, pero en vista de

que la demanda se mantenía durante las diferentes temporadas turísticas, nos vimos en la necesidad de aprovechar esta oportunidad de ampliar nuestros servicios, y en la actualidad si ofrecemos estos paquetes.

**Ing. Raimer Yaqual:**

Así es, a nuestro hotel llegan turistas nacionales e internacionales, entre los nacionales se encuentran en su mayoría tours estudiantiles, y estos casi siempre necesitan que se les asigne un guía para que sus paseos sean lo más académicos posible. En los tours estudiantiles si existe un margen de ganancia similar al de otros tipos de grupos, pues aunque a los estudiantes se les ofrece un precio considerablemente económico, esto se ve compensado por la cantidad de personas que incluye cada tour.

**Ing. Blacio Bersoja:**

Si, preguntan por paquetes de turismo de aventura, pero mi hotel no cuenta con ese servicio de paquetes turísticos, por eso no podemos servirles. Al momento estamos considerando la idea de implementar este tipo de servicios en un futuro no lejano que podría ser en temporadas de turistas costeos.

**Sra. Ana Espinoza:**

Si, efectivamente los turistas nacionales y extranjeros las familias y grupos de amigos son los que en su mayoría preguntan por paquetes turísticos, dicen que quiere conocer toda la riqueza turística que posee playas, en algunas ocasiones que ah tocado de ser de guía turística con tal de complacer a los turistas lo hago.

**Anónimo:**

La verdad que los turistas son sorprendente, cada día son más exigente y buscan calidad de servicio y requieren un plus en el servicio de hospedaje, y por supuesto que piden tour, pero yo no cuento con este servicio, pero estoy considerando la idea de hacerlo, en ocasiones turistas quejado por no complacerlo en sus exigencias.

**Conclusión 4.**

El panel de experto nos menciona que la mayoría de los turistas sean familiares, matrimoniales, individual y grupales requieren el servicio de paquetes turísticos por un, dos o tres días para así conocer los diferentes lugares atractivos y rico que tiene este balneario, y algo que se menciona en el panel es que dentro de los turistas grupales encontramos a los estudiantes que

llega de gira o también a realizar trabajos de investigación que requieren los paquetes turísticos.

### **Pregunta #5**

**¿En qué porcentaje se incrementa anualmente el flujo de turistas que visitan General Villamil Playas?**

#### **Lcda. Alexandra Cruz:**

Yo considero que nuestro flujo de turistas se incrementa en un 10% cada año, es por eso q estamos considerando la idea de construir nuevas habitaciones, ya que hay días que tenemos que rechazar a los turistas.

#### **Ing. Raimer Yagual:**

Por nuestra condición de hotel nuestros visitantes solo se incrementan en un 5% anual, en nuestro medio es más fácil acudir a un hostel u hostería que a un hotel.

#### **Ing. Blacio Bersoja:**

Coincido con las cifras de Raimer, mis estadísticas también demuestran que en el año 2012 los turistas se incrementaron en un 5% a 6% con relación al año 2011.

#### **Sra. Ana Espinoza:**

En mi contabilidad que realizo dice la Sra. Ana es de 5% cada año se incrementa la afluencia de turistas en relación al año 2011 un 10% y en 2012 el 5%.

#### **Anónimo:**

Respondiendo a su pregunta menciono que los turistas cada año se incrementan más y considero que en mi hotel a crecido el 4%.

### **Conclusión 5.**

El porcentaje con que se incrementa el turismo anualmente es del 5 % a 10%, es decir que a media que pasan los días y semana los meses la demanda es mayor y mejor, se necesita de manera urgente un plan de acción para suplir la falta de hospedaje y de esta manera satisfacer la demanda turística.



## **Pregunta #6**

**Es de conocimiento general que el sistema hotelero de General Villamil Playas no es suficiente para cubrir la demanda de turistas en temporadas altas y feriados, ¿Cuál cree Usted que serían las posibles alternativas de solución?**

### **Lcda. Alexandra Cruz:**

A simple vista notamos que se necesita construir más habitaciones, pero no todo el mundo tiene el recurso económico para correr con esta inversión. Si tuviera que dar una alternativa de solución sería que la comunidad se una o asocie para crear hospederías que permitan alojar a una buena cantidad de toda esa gente que se queda sin habitaciones en temporadas altas. Podrían ser cabañas, éstas permitirían albergar a muchas personas, incluso masivamente con una buena organización.

### **Ing. Raimer Yagual:**

Una alternativa sería que se le abra las puertas al inversionista mediante subsidios y exoneraciones de impuestos. Solo estos podrían ampliar de buena forma nuestra infraestructura turística y en corto tiempo.

### **Ing. Blacio Bersosa:**

La solución es, ampliar el sistema hotelero, pero eso es casi imposible hacerlo en la actualidad, lo que podemos hacer ahora es construir edificaciones pequeñas que puedan alojar a grupos de personas y que no conlleve mucha inversión pues una cosa es la temporada alta de turistas donde miles de personas se quedan sin hospedaje, y otra cosa es el resto del año donde no van a tener la misma cantidad de ingresos, a menos que innoven y ofrezcan otro tipo de servicios que atraigan al turista a visitarnos incluso fuera de temporadas altas

### **Sra. Ana Espinoza:**

La solución es solo una, crear edificaciones hoteleras para que ayuden a suplir la demanda turística en el cantón Playas, mientras tengamos mayor demanda tendremos mejor competitividad, si esa es la solución crear nuevas infraestructura hotelera modernas y que sean innovadora algo que salga de lo monótono, rustico que llame la atención a los turistas.

**Anónimo:**

Pues yo diría que todos tenemos que aportar para que los turistas no se vallan del balneario, los empresarios, el gobierno, los habitantes de playa debemos de ayudar a solucionar el problema de la poca capacidad de turistas que tienen los lugares de alojamiento. Pero la más real es construir un nuevo centro de alojamiento con algunas edificaciones y que sea innovador.

**Conclusión 6.**

El panel de expertos nos menciona que debido a la cantidad de turística y a las experiencias vividas por ello se requiere la construcción de nuevos centro de hospedaje donde puedan captar a familias y grupos de turistas, parejas, para así suplir la falta de hospedaje y que de esta manera los turistas no tengas que escoger otros lugares turísticos, o que pernocte en la playa, en la plaza poniendo en riesgo la vida de ellos.

## FINANCIERO

### TABLA N° 1

#### CONSTRUCCIONES

INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Terreno (m <sup>2</sup> )	21350	4,00	85400,00
Infraestructura (Cabañas)	125	10714,97	1339371,25
Infraestructura (Bar - Restaurant)	1	18000,00	18000,00
Infraestructura (Sala de descanso)	1	15000,00	15000,00
Infraestructura (Oficina)	1	12000,00	12000,00
<b>TOTAL</b>			<b>1469771,25</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

### TABLA N° 2

#### MAQUINARIA Y EQUIPO

INVERSIÓN EN MAQUINARIAS Y EQUIPOS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Cocina industrial	1	1.200,00	1200,00
Quemadores	1	630,00	630,00
Televisor 40"	2	750,00	1500,00
Equipo de audio y sonido	1	4.500,00	4500,00
Nevera	1	840,00	840,00
Batidora	2	29,00	58,00
Sanduchera	2	35,00	70,00
Tostadora	1	40,00	40,00
Microondas	2	145,00	290,00
Licuadora	1	50,00	50,00
Cafetera	2	45,00	90,00
Extractor de jugos	2	20,00	40,00
Extractor de olores	2	180,00	360,00
Plancha	2	70,00	140,00
Lavadoras	13	600,00	7800,00
Aspiradora	1	580,00	580,00
Ventiladores	4	45,00	180,00
<b>TOTAL</b>			<b>18368,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 3**

**DEPORTES DE AVENTURA Y ACTIVIDADES TURÍSTICAS**

<b>INVERSIÓN EN EQUIPOS PARA ACTIVIDADES TURÍSTICAS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Bicicletas	24	220,00	5280,00
<b>TOTAL</b>			<b>5280,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 4**

**VEHÍCULO**

<b>INVERSIÓN EN VEHÍCULOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Furgoneta	1	28.000,00	28000,00
Moto Yamaha	1	1970,00	1970,00
<b>TOTAL</b>			<b>29970,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 5**

**MUEBLES Y ENSERES**

<b>INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES (CABAÑAS)</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Camas de dos plazas	125	500,00	62500,00
Literas de plaza y media	375	400,00	150000,00
Veladores	500	45,00	22500,00
Juego de sala	125	400,00	50000,00
Mesa de centro	125	60,00	7500,00
Comedores	125	135,00	16875,00
<b>TOTAL</b>			<b>309375,00</b>

TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.

<b>INVERSION EN MUEBLES Y ENSERES (BAR - RESTAURANT)</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Mesas	10	160,00	1600,00
Sillas	40	42,00	1680,00
Mueble de barra	2	240,00	480,00
Sillas de barra	12	54,00	648,00
<b>TOTAL</b>			<b>4408,00</b>
<b>INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES (SALA DE DESCANSO)</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Mecedoras	40	80,00	3200,00
Camas playeras	40	54,00	2160,00
Hamacas	40	32,00	1280,00
<b>TOTAL</b>			<b>6640,00</b>
<b>INVERSIÓN EN MUEBLES DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Escritorios	3	320,00	960,00
Sillas ejecutivas	3	180,00	540,00
Sillas de espera	6	54,00	324,00
<b>TOTAL</b>			<b>1824,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 6**

### **EQUIPOS DE OFICINA**

<b>INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Telefax	2	380,00	760,00
Televisor 27"	1	350,00	350,00
Escáner, copiadora, impresora	2	160,00	320,00
Acondicionadores de aire	2	250,00	500,00
<b>TOTAL</b>			<b>1930,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 7**

**EQUIPO DE COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA**

<b>INVERSIÓN EN EQUIPOS DE INFORMÁTICA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Computadoras	2	650,00	1300,00
Software de contabilidad	1	3500,00	3500,00
<b>TOTAL</b>			<b>4800,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 8**

**MENAJE, CRISTALERÍA Y CUBERTERÍA**

<b>INVERSION EN MENAJE, CRISTALERÍA Y CUBERTERÍA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Plato base	250	2,25	562,50
Plato tendido	250	2,28	570,00
Plato hondo	250	2,28	570,00
Plato de postre	250	1,79	447,50
taza de tè	250	0,50	125,00
Copas para agua	250	0,40	100,00
Copas para vino	150	0,40	60,00
Vaso cervecero	250	0,70	175,00
Vasos para whisky	250	0,50	125,00
Jarras para jugo	250	6,00	1500,00
Juegos de cubiertos 36 piezas	250	10,50	2625,00
<b>TOTAL</b>			<b>6860,00</b>

<b>INVERSION EN UTENSILIOS DE COCINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Juego de ollas	6	180,00	1080,00
Pailas	6	25,00	150,00
Juegos de cuchillos	6	15,00	90,00
Juegos de sartenes	6	19,50	117,00
Juego de cucharones	6	7,52	45,12
Juego de espátulas	4	13,60	54,40
Tijeras	3	13,00	39,00
Fuente	10	6,30	63,00
Charoles	12	8,90	106,80
Posuelos	10	1,70	17,00
<b>TOTAL</b>			<b>1762,32</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 9**

**MANTELERÍA Y BLANCOS**

<b>INVERSION EN MANTELERÍA Y BLANCOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Juego de sabanas 2 plazas	125	16,00	2000,00
Juego de sabanas plaza y media	750	13,00	9750,00
Cobijas de 2 plazas	125	8,50	1062,50
Cobijas de plaza y media	750	7,00	5250,00
	125	90,00	
Colchones de 2 plazas			11250,00
Colchones de plaza y media	750	70,00	52500,00
Almohadas	1000	5,00	5000,00
Juegos de toallas	500	7,00	3500,00
<b>TOTAL</b>			<b>90312,50</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 10**

**RESUMEN DE INVERSIÓN FIJA**

<b>INVERSIONES FIJAS</b>	
<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>VALOR</b>
Infraestructura	1384371,25
Terreno	85400,00
Maquinarias y Equipos	18368,00
Equipo para actividades de turismo	5280,00
Menaje, cristalería y cubertería	6860,00
Muebles y enseres (Cabañas)	309375,00
Muebles y enseres (Bar - Restaurant)	4408,00
Muebles y enseres (Sala de descanso)	6640,00
Utensilios de cocina	1762,32
Mantelería y blancos	90312,50
Vehículos	29970,00
Equipos de informática	4800,00
Equipos de oficina	1930,00
Muebles de oficina	1824,00
<b>Total Inversiones Fijas</b>	<b>1951301,07</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 11**

**GASTOS DIFERIDOS**

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	
<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>VALOR</b>
Gastos de constitución	2000,00
Gastos de investigación	4000,00
<b>Total Inversiones diferidas</b>	<b>6000,00</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 12**

**CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>					
<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>
Sueldos de empleados	13986,00	14685,30	15419,57	16190,54	17000,07
Materiales directos	5000,00	5250,00	5512,50	5788,13	6077,53
Publicidad	950,00	997,50	1047,38	1099,74	1154,73
Servicios básicos y otros	1160,00	1218,00	1278,90	1342,85	1409,99
Materiales de oficina	187,00	196,35	206,17	216,48	227,30
Suministros de limpieza	129,38	135,84	142,64	149,77	157,26
Reparación y mantenimiento	3109,87	3265,36	3428,63	3600,06	3780,06
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>24522,24</b>	<b>25748,35</b>	<b>27035,77</b>	<b>28387,56</b>	<b>29806,94</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 13**

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

<b>FINANCIAMIENTO</b>								
<b>DETALLE</b>	<b>MONTO</b>	<b>APORTE SOCIOS</b>		<b>CRÉDITO BANCARIO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>% DE APORT EXTRAJ</b>	<b>% DE APORTE NACION</b>	<b>% DE FINANCIAMIENTO EXTERNO</b>
		<b>Extranjeros</b>	<b>Nacionales</b>					
Terreno e infraestructura	1469771,25	750000,00	304771,25	415000,00	1469771,25	51,03	20,74	28,24
Maquinarias y equipos	25578,00	15000,00	10578,00	0,00	25578,00	58,64	41,36	0,00
Muebles y enseres	322247,00	160000,00	162247,00	0,00	322247,00	49,65	50,35	0,00
Menaje, cristalería y cubertería	6860,00	5000,00	1860,00	0,00	6860,00	72,89	27,11	0,00
Vehículos	29970,00	15000,00	14970,00	0,00	29970,00	50,05	49,95	0,00
Equipos de informática	4800,00	3000,00	1800,00	0,00	4800,00	62,50	37,50	0,00
Utensilios de cocina	1762,32	1000,00	762,32	0,00	1762,32	56,74	43,26	0,00
Mantelería y blancos	90312,50	50000,00	40312,50	0,00	90312,50	55,36	44,64	0,00
Capital de trabajo	24522,24	20000,00	4522,24	0,00	24522,24	81,56	18,44	0,00
Inversión Diferida	6000,00	3000,00	3000,00	0,00	6000,00	50,00	50,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.981.823,31</b>	<b>1.022.000,00</b>	<b>544.823,31</b>	<b>415.000,00</b>	<b>1.981.823,31</b>	<b>51,57</b>	<b>27,49</b>	<b>20,94</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores



**TABLA N° 14**

**GASTOS QUE INTEGRAN EL CAPITAL DE TRABAJO**

<b>SUELDOS DEL PERSONAL</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Administrador	1	800,00	800,00	9600,00
Contador	1	500,00	500,00	6000,00
Secretaria - Recepcionista	1	350,00	350,00	4200,00
Mucamas	13	320,00	4160,00	49920,00
Guías turísticos	2	450,00	900,00	10800,00
Chef	1	500,00	500,00	6000,00
Cocineros	2	320,00	640,00	7680,00
Meseros	2	320,00	640,00	7680,00
Guardias de seguridad – Portero	1	400,00	400,00	4800,00
Servicios varios	2	350,00	700,00	8400,00
Barman	1	400,00	400,00	4800,00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>4.710,00</b>	<b>9.990,00</b>	<b>119.880,00</b>
<b>BENEFICIOS SOCIALES 40%</b>			<b>3.996,00</b>	<b>47.952,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>13.986,00</b>	<b>167.832,00</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 15**

**MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS**

<b>MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Bebidas	Global	Global	1000,00	12000,00
Alimentos	Global	Global	4000,00	48000,00
<b>TOTAL</b>			<b>5000,00</b>	<b>60000,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 16**

<b>SERVICIOS BÁSICOS Y OTROS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Agua	320,00	3840,00
Alcantarillado	160,00	1920,00
Energía Eléctrica	400,00	4800,00
Internet	60,00	720,00
TV por cable	120,00	1440,00
Teléfono	100,00	1200,00
<b>TOTAL</b>	<b>1160,00</b>	<b>13920,00</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 17**

<b>GASTOS EN PUBLICIDAD</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Internet	140,00	1680,00
Televisión	750,00	9000,00
Radio	60,00	720,00
<b>TOTAL</b>	<b>950,00</b>	<b>11400,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 18**

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Hojas de papel bond (Resmas)	1	4,20	63,00	756,00
Tinta de impresión	1	42,00	84,00	1008,00
Materiales varios	Global	40,00	40,00	480,00
<b>TOTAL</b>			<b>187,00</b>	<b>2244,00</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 19**

SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Cloro	40	1,50	60,00	720,00
Detergente	24	2,50	60,00	720,00
Escobas	15	2,00	2,50	30,00
Trapeador	15	5,50	6,88	82,50
<b>TOTAL</b>			<b>129,38</b>	<b>1552,50</b>

Fuente: casas comerciales

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 20**

REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO				
%	DETALLE	INVERSIÓN TOTAL	VALOR	
			MENSUAL	ANUAL
0,10%	Infraestructura	1384371,25	1384,37	16612,46
2,5%	Maquinarias y equipos	18368,00	459,20	5510,40
2%	Equipo de turismo	5280,00	105,60	1267,20
0,20%	Muebles y enseres	322247,00	644,49	7733,93
1%	Vehículos	29970,00	299,70	3596,40
2,5%	Equipos de informática	4800,00	120,00	1440,00
5%	Equipos de oficina	1930,00	96,50	1158,00
<b>TOTAL</b>		<b>1408019,25</b>	<b>3109,87</b>	<b>37318,38</b>

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 21**

**DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

TABLA DE PORCENTAJE DE DEPRECIACIONES					
PORCENT DEPREC	CONCEPTO	VALOR	VIDA UTIL (años)	DEPREC. MENSUAL	DEPREC. ANUAL
5%	Infraestructura	1384371,25	20	5768,21	69218,56
10%	Maquinarias y equipos	25578,00	10	213,15	2557,80
10%	Muebles y enseres	322247,00	10	2685,39	32224,70
20%	Menaje, cristalería, cubertería	6860,00	5	114,33	1372,00
20%	Vehículos	29970,00	5	499,50	5994,00
33%	Equipos de informática	4800,00	3	133,32	1599,84
20%	Utensilios de cocina	1762,32	5	29,37	352,46
20%	Mantelería y blancos	90312,50	5	1505,21	18062,50
<b>TOTAL</b>		<b>1865901,07</b>		<b>10948,49</b>	<b>131381,87</b>

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 22**

DEPRECIACIONES ACUMULADAS							
DETALLE	INVERSIONES	PERIODOS					VALOR DE SALVAMENT
		AÑO 0	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	
Infraestructura	1384371,25	69218,56	138437,13	207655,69	276874,25	346092,81	1038278,44
Maquinarias y equipos	25578,00	2557,80	5115,60	7673,40	10231,20	12789,00	12789,00
Muebles y enseres	322247,00	32224,70	64449,40	96674,10	128898,80	161123,50	161123,50
Menaje, cristalería, cubertería	6860,00	1372,00	2744,00	4116,00	5488,00	6860,00	0,00
Vehículos	29970,00	5994,00	11988,00	17982,00	23976,00	29970,00	0,00
Equipos de informática	4800,00	1599,84	3199,68	4799,52			0,48
Utensilios de cocina	1762,32	352,46	704,93	1057,39	1409,86	1762,32	0,00
Mantelería y blancos	90312,50	18062,50	36125,00	54187,50	72250,00	90312,50	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>1865901,07</b>	<b>131381,87</b>	<b>262763,73</b>	<b>394145,60</b>	<b>519128,11</b>	<b>648910,13</b>	<b>1212191,42</b>

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 23**

TIEMPO DE AMORTIZACION			
ACTIVO	VALOR	TIEMPO EN AÑOS	AMORTIZACION
Gastos de constitución	2000,00	5	400
Gastos de investigación	4000,00	5	800
<b>Total</b>	<b>6000,00</b>		<b>1200</b>

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 24**

DETALLE	PERIODOS					
	AÑO 0	2013	2014	2015	2016	2017
Gastos de constitución	0,00	400	800	1200	1600	2000
Gastos de investigación	0,00	800	1600	2400	3200	4000
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>1200</b>	<b>2400</b>	<b>3600</b>	<b>4800</b>	<b>6000</b>

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 25**

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO				
INFORMACIÓN CREDITICIA:				
Monto:	415.000,00			
Tasa Nominal anual:	0,12			
Tasa efectiva trimestral	0,03			
Forma de pago:	Cuotas trimestrales			
Plazo en años:	5			
Número de cuotas	20			
Valor de la cuota	(\$ 27.894,52)			
No. de Cuota	Valor de Cuota	Interés	Abono	Saldo
0				415000,00
1	27894,52	12450,00	15444,52	399555,48
2	27894,52	11986,66	15907,85	383647,63
3	27894,52	11509,43	16385,09	367262,54
4	27894,52	11017,88	16876,64	350385,89
5	27894,52	10511,58	17382,94	333002,95
6	27894,52	9990,09	17904,43	315098,52
7	27894,52	9452,96	18441,56	296656,96
8	27894,52	8899,71	18994,81	277662,15
9	27894,52	8329,86	19564,65	258097,50
10	27894,52	7742,92	20151,59	237945,90
11	27894,52	7138,38	20756,14	217189,76
12	27894,52	6515,69	21378,83	195810,93
13	27894,52	5874,33	22020,19	173790,74
14	27894,52	5213,72	22680,80	151109,95
15	27894,52	4533,30	23361,22	127748,73
16	27894,52	3832,46	24062,06	103686,67
17	27894,52	3110,60	24783,92	78902,75
18	27894,52	2367,08	25527,44	53375,32
19	27894,52	1601,26	26293,26	27082,06
20	27894,52	812,46	27082,06	0,00
TOTALES	557890,37	142890,37	415000,00	

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.

**TABLA N° 26**

DETALLE	PROYECCIONES DE VENTAS POR TEMPORADA											
	TEMPORADA ALTA 1 (Ene.-Feb.-Mar.-Abr)			TEMPORADA ALTA 2 (Jul.-Ago)			TEMPORADA BAJA (Resto del año)			TEMPORADA BAJA (Resto del año)		
	CANTIDAD DIARIA	CANT. MENSUAL	CANT. CUATRIMENSUAL	CANT. DIARIA*	CANT. MENSUAL	CANTIDAD BIMENSUAL	CANTIDAD DIARIA	CANT. MENSUAL	CANT. MENSUAL	CANTIDAD DIARIA	CANT. MENSUAL	CANT. SEMESTRAL
Alquiler de cabañas	125	1500	6000	125	1500	3000	25	750	25	750	4500	
Excursiones de 1 día	10	120	480	10	120	240	10	40	10	40	240	
Tours fin de semana	5	20	80	5	20	40	5	20	5	20	120	
Tours 3 días y 2 noches	5	20	80	5	20	40	5	20	5	20	120	
Tours estudiantil	10	40	160	10	40	80	10	40	10	40	240	
Paquetes internacionales	5	20	80	5	20	40	5	20	5	20	120	
<b>TOTALES</b>			<b>880</b>		<b>220</b>	<b>440</b>		<b>140</b>		<b>140</b>	<b>840</b>	

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 27**

<b>COSTOS</b>				
<b>% de Ingresos</b>	<b>CFT</b>	<b>CVT</b>	<b>CT</b>	
0,785797439	\$ 155.356,05	\$ 180.060,61	\$ 335.416,65	
0,055878929	\$ 11.047,54	\$ 12.804,31	\$ 23.851,85	
0,034924331	\$ 6.904,71	\$ 8.002,69	\$ 14.907,41	
0,037252619	\$ 7.365,03	\$ 8.536,21	\$ 15.901,23	
0,027939464	\$ 5.523,77	\$ 6.402,15	\$ 11.925,93	
0,058207218	\$ 11.507,86	\$ 13.337,82	\$ 24.845,68	
<b>1</b>	<b>\$ 197.704,95</b>	<b>\$ 229.143,79</b>	<b>\$ 426.848,75</b>	

**TABLA N° 28**

<b>PROYECCIONES DE INGRESOS TEMP. ALTA COSTA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>INGRESO DIARIO</b>	<b>INGRESO MENSUAL</b>	<b>INGRESO ANUAL</b>
Alquiler de cabañas	125	60	\$ 7.500,00	\$ 90.000,00	\$ 360.000,00
Excursiones de 1 día	10	60	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 28.800,00
Tours fin de semana	5	150	\$ 750,00	\$ 3.000,00	\$ 12.000,00
Tours 3 días y 2 noches	5	160	\$ 800,00	\$ 3.200,00	\$ 12.800,00
Tours estudiantil	10	60	\$ 600,00	\$ 2.400,00	\$ 9.600,00
Paquetes internacionales	5	250	\$ 1.250,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 11.500,00</b>	<b>\$ 10.800,00</b>	<b>\$ 443.200,00</b>

**TABLA N° 29**

<b>PROYECCIONES DE INGRESOS DE LA EMPRESA TEMP. ALTA SIERRA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>INGRESO DIARIO</b>	<b>INGRESO MENSUAL</b>	<b>INGRESO ANUAL</b>
Alquiler de cabañas	125	60	\$ 7.500,00	\$ 90.000,00	\$ 180.000,00
Excursiones de 1 día	10	60	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 14.400,00
Tours fin de semana	5	150	\$ 750,00	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00
Tours 3 días y 2 noches	5	160	\$ 800,00	\$ 3.200,00	\$ 6.400,00
Tours estudiantil	10	60	\$ 600,00	\$ 2.400,00	\$ 4.800,00
Paquetes internacionales	5	250	\$ 1.250,00	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 11.500,00</b>	<b>\$ 110.800,00</b>	<b>\$ 221.600,00</b>

**TABLA N° 30**

PROYECCIONES DE INGRESOS TEMPORADA BAJA					
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	INGRESO DIARIO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Alquiler de cabañas	25	60	\$ 1.500,00	\$ 45.000,00	\$ 270.000,00
Excursiones de 1 día	10	60	\$ 600,00	\$ 2.400,00	\$ 14.400,00
Tours fin de semana	5	150	\$ 750,00	\$ 3.000,00	\$ 18.000,00
Tours 3 días y 2 noches	5	160	\$ 800,00	\$ 3.200,00	\$ 19.200,00
Tours estudiantil	10	60	\$ 600,00	\$ 2.400,00	\$ 14.400,00
Paquetes internacionales	5	250	\$ 1.250,00	\$ 5.000,00	\$ 30.000,00
<b>TOTALES</b>			<b>\$ 5.500,00</b>	<b>\$ 61.000,00</b>	<b>\$ 366.000,00</b>

**TABLA N° 31**

**VAN**

TMAR=	tasa de rendimiento + riesgo país
BONO EEUU	0,04
BONO ECUADOR	0,12
RIESGO PAIS	0,08
TASA DE RENDIMIENTO	0,08
TMAR=	0,16
VAN=	0,00

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 32**

**TIR**

AÑO	TIR FLUJO DE CAJA
0	(1.981.823,31)
1	624.955,04
2	465.685,38
3	482.387,47
4	499.078,02
5	1.725.701,40
TIR=	21%
VAN=	\$ 266.656,57

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores



**TABLA N° 33**

**PERIODO DE RECUPERACIÓN**

PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FLUJO ANUAL	1981823,31	624955,04	465685,38	482387,47	499078,02	1725701,40
FLUJO ACUMULADO	1981823,31	-1356868,27	-891182,88	-408795,41	90282,61	1815984,01

PERIODO DE RECUPERACIÓN	3,82	AÑOS
PERIODO DE RECUPERACIÓN	3 años y 10 meses aprox.	

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 34**

**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO	
FLUJOS DESCONTADOS	\$ 2.291.144,93
R B/C	1,16

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

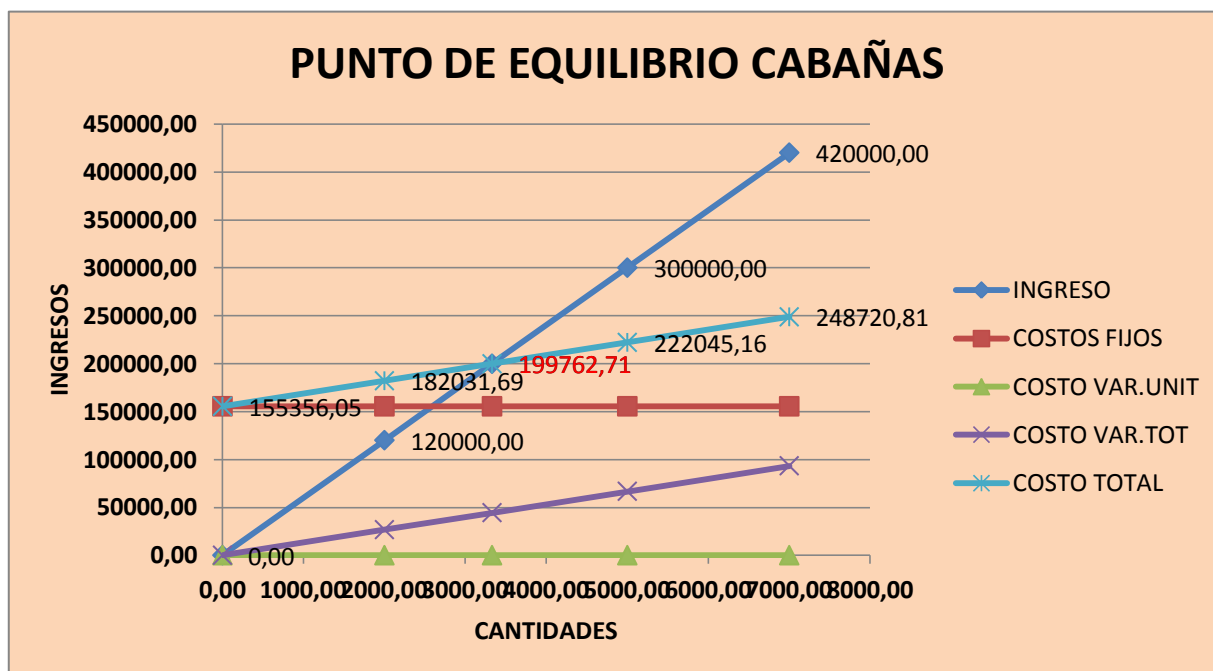
**TABLA N° 35**  
**PUNTOS DE EQUILIBRIO**

DATOS ALQUILER DE CABAÑAS		
PRECIO VENTA UNITARIO		60
UNIDADES VENDIDAS		13500
INGRESO TOTAL		810000
COSTO FIJO TOTAL		155356,05
COSTO VARIABLE TOTAL		180060,61
COSTO VARIABLE UNITARIO=	CVT/UV	13,34
PUNTO DE EQUILIBRIO "Q"	CFT/(P-CVU)	3329,38
PUNTO DE EQUILIBRIO "\$"	PEQ*PVU	199762,71

PUNTO DE EQUILIBRIO CABAÑAS						
PRECIO VENTA UNITARIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS FIJOS	COSTO VAR.UNIT	COSTO VAR.TOT	COSTO TOTAL
60	0,00	0,00	155356,05	13,34	0,00	155356,05
60	2000,00	120000,00	155356,05	13,34	26675,65	182031,69
60	<b>3329,38</b>	<b>199762,71</b>	<b>155356,05</b>	<b>13,34</b>	<b>44406,66</b>	<b>199762,71</b>
60	5000,00	300000,00	155356,05	13,34	66689,11	222045,16
60	7000,00	420000,00	155356,05	13,34	93364,76	248720,81

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**GRAFICO N° 1**



Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 36**

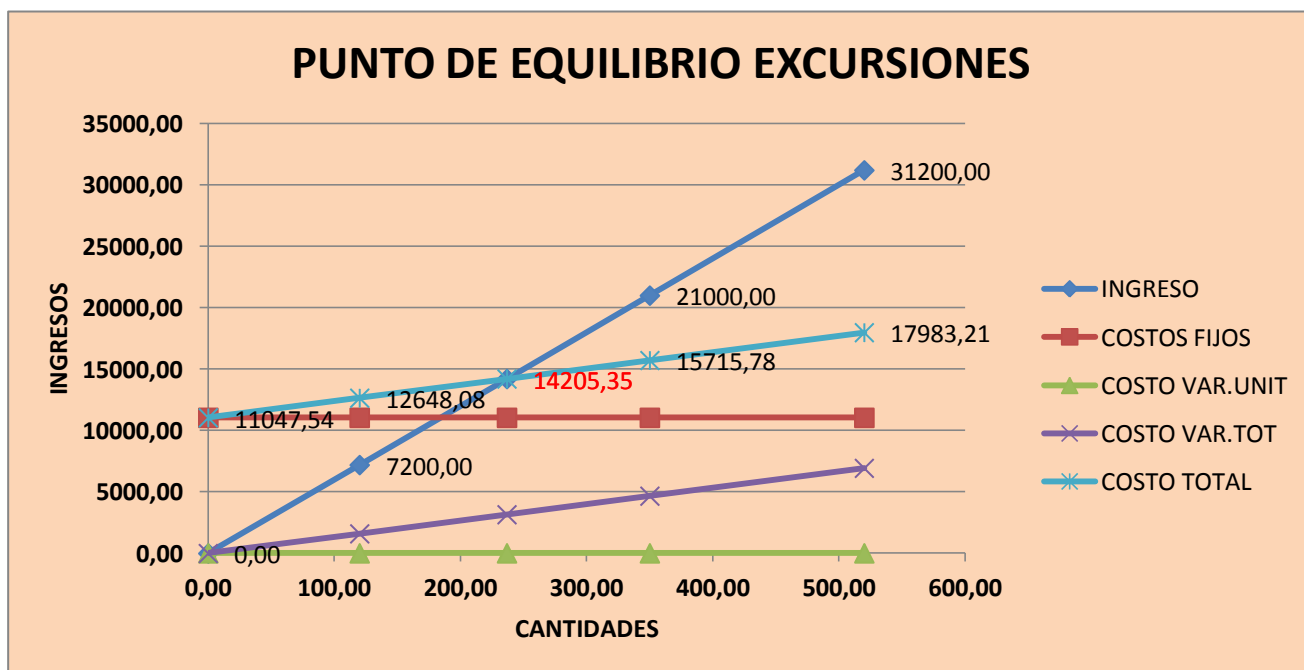
DATOS EXCURSIÓN 1		
DÍA		
PRECIO VENTA UNITARIO		\$ 60,00
UNIDADES VENDIDAS		960
INGRESO TOTAL		\$ 57.600,00
COSTO FIJO TOTAL		11047,54
COSTO VARIABLE TOTAL		12804,31
COSTO VARIABLE UNITARIO=	CVT/UV	13,34
PUNTO EQUILIBRIO "Q"	CFT/(P-CVU)	236,76
PUNTO DE EQUILIBRIO "\$"	PEQ*PVU	14205,35

PUNTO DE EQUILIBRIO EXCURSIONES						
PRECIO VENTA UNITARIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS FIJOS	COSTO VAR.UNIT	COSTO VAR.TOT	COSTO TOTAL
60	0,00	0,00	11047,54	13,34	0,00	11047,54
60	120,00	7200,00	11047,54	13,34	1600,54	12648,08
60	236,76	14205,35	11047,54	13,34	3157,81	14205,35
60	350,00	21000,00	11047,54	13,34	4668,24	15715,78
60	520,00	31200,00	11047,54	13,34	6935,67	17983,21

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**GRAFICO N° 2**



Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 37**

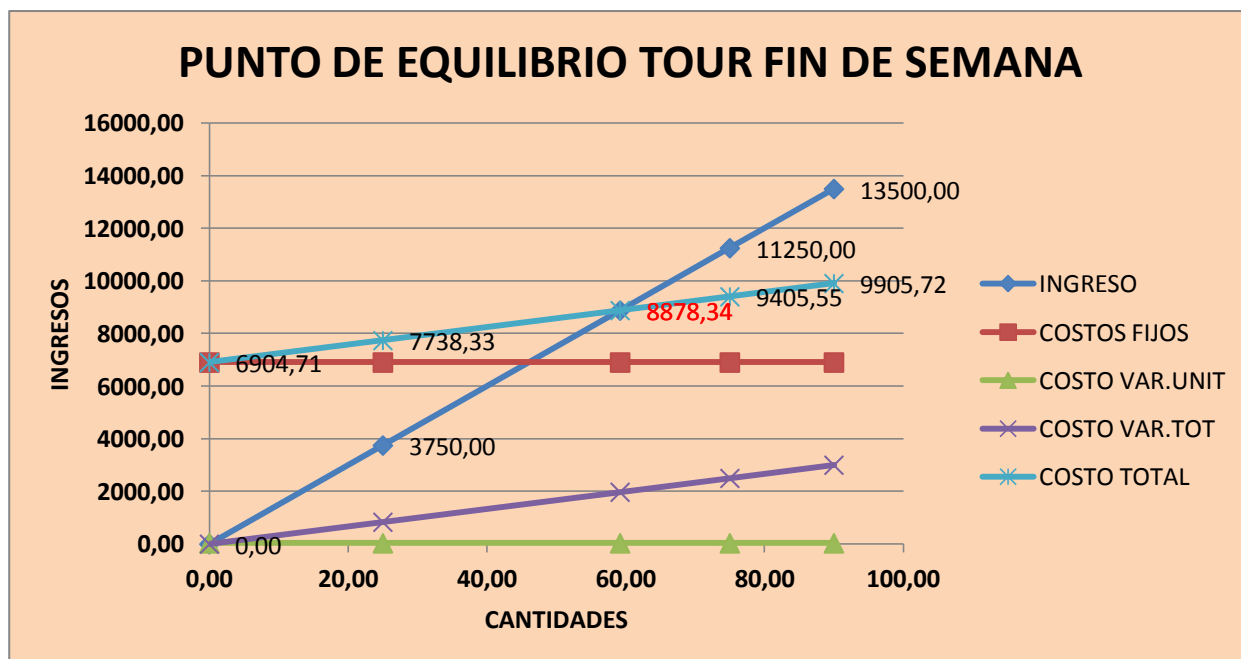
DATOS TOUR FIN DE SEMANA		\$
PRECIO VENTA UNITARIO		\$ 150,00
UNIDADES VENDIDAS		240
INGRESO TOTAL		\$ 36.000,00
COSTO FIJO TOTAL		6904,71
COSTO VARIABLE TOTAL		8002,69
COSTO VARIABLE UNITARIO=	CVT/UV	33,34
PUNTO EQUILIBRIO "Q"	CFT/(P-CVU)	59,19
PUNTO DE EQUILIBRIO "\$"	PEQ*PVU	8878,34

PUNTO DE EQUILIBRIO TOUR FIN DE SEMANA						
PRECIO VENTA UNITARIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS FIJOS	COSTO VAR.UNIT	COSTO VAR.TOT	COSTO TOTAL
150	0,00	0,00	6904,71	33,34	0,00	6904,71
150	25,00	3750,00	6904,71	33,34	833,61	7738,33
150	<b>59,19</b>	<b>8878,34</b>	<b>6904,71</b>	<b>33,34</b>	<b>1973,63</b>	<b>8878,34</b>
150	75,00	11250,00	6904,71	33,34	2500,84	9405,55
150	90,00	13500,00	6904,71	33,34	3001,01	9905,72

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**GRAFICO N° 3**



Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

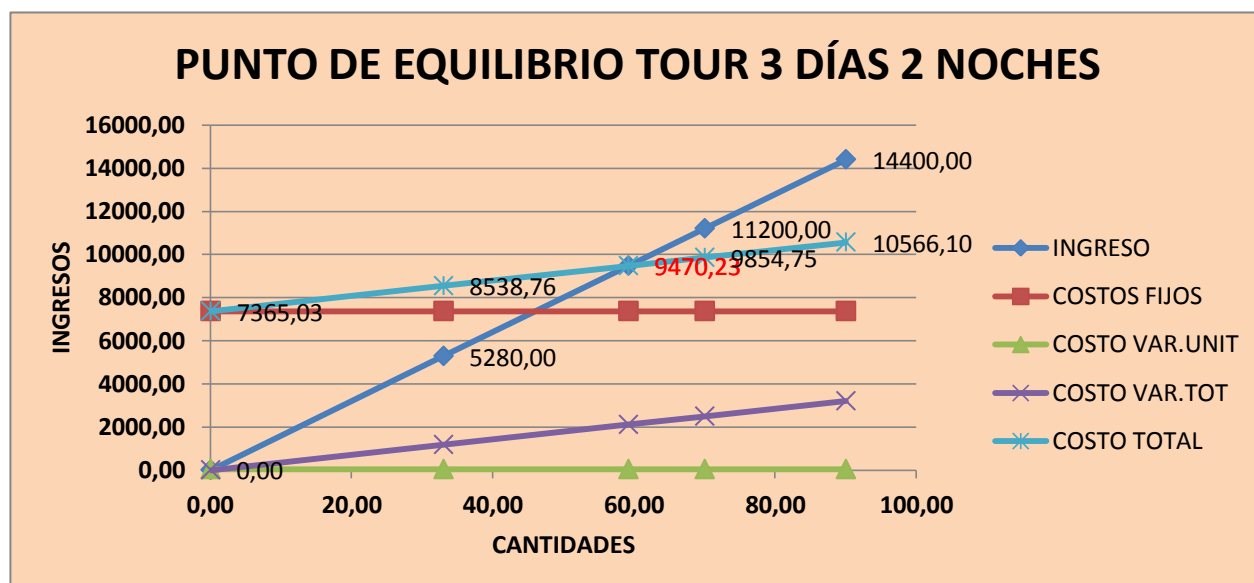
**TABLA N° 38**

<b>DATOS TOUR 3 DÍAS 2 NOCHES</b>		
PRECIO VENTA UNITARIO		\$ 160,00
UNIDADES VENDIDAS		240
INGRESO TOTAL		\$ 38.400,00
COSTO FIJO TOTAL		7365,03
COSTO VARIABLE TOTAL		8536,21
COSTO VARIABLE UNITARIO=	CVT/UV	35,57
PUNTO EQUILIBRIO "Q"	CFT/(P-CVU)	59,19
PUNTO DE EQUILIBRIO "\$"	PEQ*PVU	9470,23

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO TOUR 3 DÍAS 2 NOCHES</b>						
PRECIO VENTA UNITARIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS FIJOS	COSTO VAR.UNIT	COSTO VAR.TOT	COSTO TOTAL
160	0,00	0,00	7365,03	35,57	0,00	7365,03
160	33,00	5280,00	7365,03	35,57	1173,73	8538,76
160	<b>59,19</b>	<b>9470,23</b>	<b>7365,03</b>	<b>35,57</b>	<b>2105,20</b>	<b>9470,23</b>
160	70,00	11200,00	7365,03	35,57	2489,73	9854,75
160	90,00	14400,00	7365,03	35,57	3201,08	10566,10

Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

**GRAFICO N° 4**



Fuente: Investigación efectuada  
Elaborado por: Los autores

TEMA: Propuesta de creación de cabañas turísticas para contribuir a la expansión del sistema hotelero del cantón General Villamil Playas, para satisfacer la demanda turística en las temporadas de afluencia.

**TABLA N° 39**

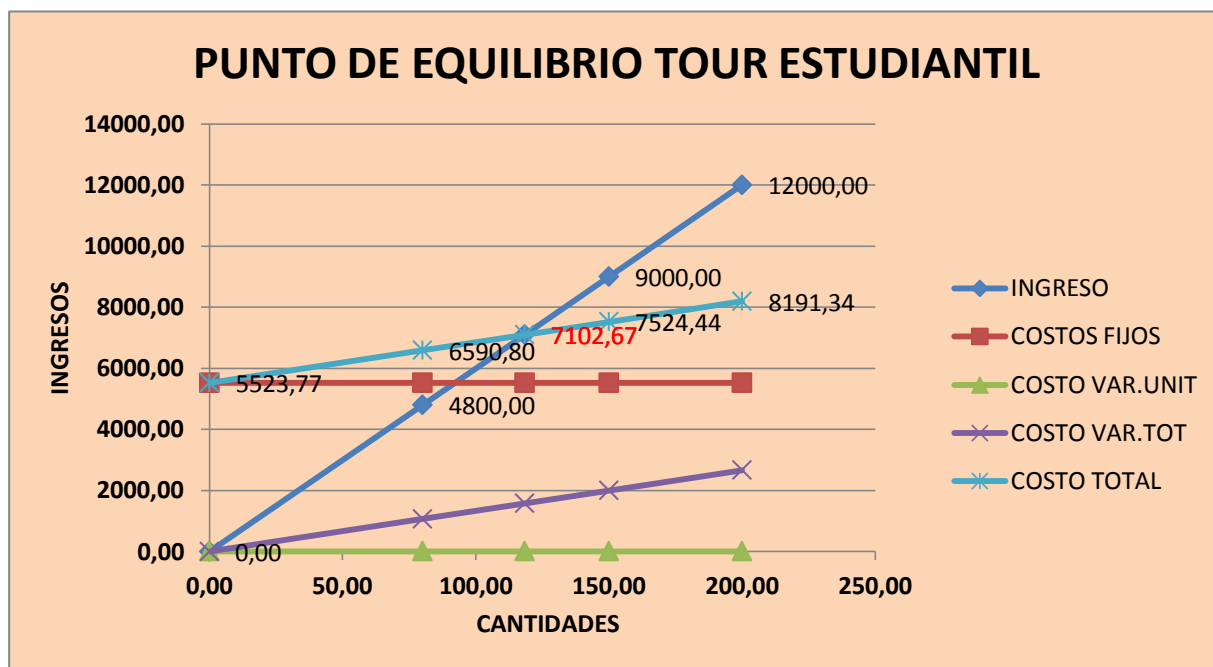
DATOS TOUR ESTUDIANTIL		
PRECIO VENTA UNITARIO		\$ 60,00
UNIDADES VENDIDAS		480
INGRESO TOTAL		\$ 28.800,00
COSTO FIJO TOTAL		\$ 5.523,77
COSTO VARIABLE TOTAL		\$ 6.402,15
COSTO VARIABLE UNITARIO=	CVT/UV	13,34
PUNTO EQUILIBRIO "Q"	CFT/(P-CVU)	118,38
PUNTO DE EQUILIBRIO "\$"	PEQ*PVU	\$ 7.102,67

PUNTO DE EQUILIBRIO TOUR ESTUDIANTIL						
PRECIO VENTA UNITARIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS FIJOS	COSTO VAR.UNIT	COSTO VAR.TOT	COSTO TOTAL
60	0,00	0,00	5523,77	13,34	0,00	5523,77
60	80,00	4800,00	5523,77	13,34	1067,03	6590,80
60	<b>118,38</b>	<b>7102,67</b>	<b>5523,77</b>	<b>13,34</b>	<b>1578,90</b>	<b>7102,67</b>
60	150,00	9000,00	5523,77	13,34	2000,67	7524,44
60	200,00	12000,00	5523,77	13,34	2667,56	8191,34

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**GRAFICO N° 5**



Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**TABLA N° 40**

<b>DATOS TOUR INTERNACIONAL</b>		
PRECIO VENTA UNITARIO		\$ 250,00
UNIDADES VENDIDAS		240
INGRESO TOTAL		\$ 60.000,00
COSTO FIJO TOTAL		11507,86
COSTO VARIABLE TOTAL		13337,82
COSTO VARIABLE UNITARIO=	CVT/UV	55,57
PUNTO EQUILIBRIO "Q"	CFT/(P-CVU)	59,19
PUNTO DE EQUILIBRIO "\$"	PEQ*PVU	14797,24

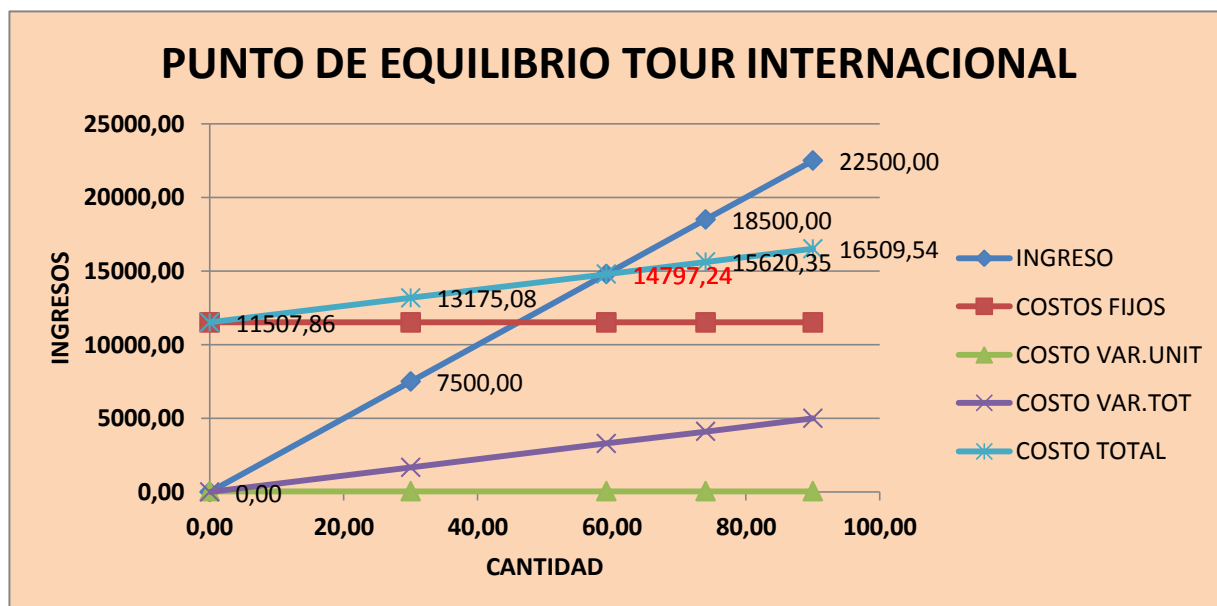
  

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO TOUR INTERNACIONAL</b>						
PRECIO VENTA UNITARIO	CANTIDAD	INGRESO	COSTOS FIJOS	COSTO VAR.UNIT	COSTO VAR.TOT	COSTO TOTAL
250	0,00	0,00	11507,86	55,57	0,00	11507,86
250	30,00	7500,00	11507,86	55,57	1667,23	13175,08
250	<b>59,19</b>	<b>14797,24</b>	<b>11507,86</b>	<b>55,57</b>	<b>3289,38</b>	<b>14797,24</b>
250	74,00	18500,00	11507,86	55,57	4112,50	15620,35
250	90,00	22500,00	11507,86	55,57	5001,68	16509,54

Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores

**GRAFICO N° 6**



Fuente: Investigación efectuada

Elaborado por: Los autores