



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

**ESCUELA DE POSTGRADO DE
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS

“EL DORADO”

Campamento Turístico en el Alto Oriente

PROFESORA:

Ing. Ana Jaramillo Zurita

INTEGRANTES:

Ing. Martha Castro de Anaguano

C.P.A. Merle Iglesias

Ing. Aníbal Martínez



DP-08036

GUAYAQUIL, JULIO DEL 2005

DEDICATORIA

A Dios, por darme la perseverancia. A mi esposo Marco quien es mi fuente de inspiración y apoyo en mi vida. A mis padres fuente de sabios consejos. A la familia Anaguano-Lamiña que me aceptó como parte de la misma y me enseñó las maravillas escondidas en el Alto Oriente.



Martha Castro de Anaguano

DEDICATORIA

Esta tesis, es fruto del esfuerzo y la constancia por lo que quiero dedicarle a Dios, a mis Padres, hermanos y a mí amiga Alexandra Monar, quienes se merecen más allá de mi cariño mi profunda gratitud por su incondicional apoyo a lo largo de mi vida.

A handwritten signature in blue ink, reading "Merle Iglesias", positioned above a horizontal line.

Merle Iglesias

DEDICATORIA

El conocimiento se lo adquiere en todos lados pero más aun cuando se lo busca,
gracias a Dios, mi familia y todas las personas que me han ayudado



Aníbal Martínez

TABLA DE CONTENIDO

1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO.....	12
1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	12
1.2 MISIÓN	12
1.3 VISIÓN	12
1.4 VALORES DE LA EMPRESA.....	13
1.5 ENTORNO	13
1.6 TENDENCIA DE LA INDUSTRIA TURÍSTICA.....	14
2. ANÁLISIS DE MERCADO	15
2.1 EL PRODUCTO.....	15
2.1.1 DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS.....	15
2.1.2 AMENAZAS.....	15
2.2 CLIENTES.....	16
2.3 COMPETENCIA.....	17
2.3.1 DEPORTE Y TURISMO DE AVENTURA	17
2.3.2 CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES.....	18
2.3.3 ESTADÍA FAMILIAR	19
2.4 TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL.....	20
2.4.1 DEPORTES Y TURISMO DE AVENTURA.....	20
2.4.2 CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES.....	20
2.4.3 ESTADÍA FAMILIAR	20
2.5 TAMAÑO DEL MERCADO ESPECÍFICO	23
3. PLAN DE MERCADEO	25
3.1 ESTRATEGIA DE ASIGNACIÓN DE PRECIOS.....	25
3.1.1 POLÍTICAS DE CONTRATO Y PAGO.....	25
3.1.1.1 DEPORTE Y TURISMO DE AVENTURA	25
3.1.1.2 CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES	26
3.1.1.3 ESTADÍA FAMILIAR.....	28
3.1.2 POLÍTICAS DE DESCUENTO.....	29
3.2 ESTRATEGIA DE VENTA	30
3.3 ESTRATEGIA PROMOCIONAL	31
3.4 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN	32
4. ANÁLISIS TÉCNICO	33
4.1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO.....	33
4.1.1 RAFTING	33
4.1.2 EXCURSIÓN CASCADAS	34
4.1.3 CICLISMO.....	34
4.1.4 CABALGATA	35
4.1.5 PESCA DEPORTIVA.....	36
4.1.6 CANOÍSMO	36
4.1.7 EXCURSIONES SELVAS, PARQUES	37
4.1.8 CAMPAMENTOS	37
4.1.9 ACTIVIDADES ARTÍSTICAS	38
4.1.10 ALOJAMIENTO	38

4.2	DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO	39
4.3	FACILIDADES.....	40
4.3.1	UBICACIÓN “EL DORADO”	40
4.3.2	TRANSPORTE	43
4.3.3	ESTRUCTURA FÍSICA DEL CONJUNTO	44
4.3.4	SERVICIOS.....	45
4.4	PLAN DE CONSUMO.....	46
4.5	PLAN DE COMPRAS	48
4.6	SISTEMAS DE CONTROL.....	49
5.	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	50
5.1	PERSONAL REQUERIDO.....	51
5.2	FUNCIONES DE LOS EMPLEADOS.....	52
5.3	PERFILES DE LOS EMPLEADOS.....	53
5.4	ORGANIZACIONES DE APOYO.....	57
6.	ANÁLISIS LEGAL, SOCIAL Y DE VALORES PERSONALES.....	58
6.1	REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN	58
6.1.1	ACTIVIDADES DE LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS.....	59
6.1.2	AFILIACIÓN AL MINISTERIO DE TURISMO (PERSONA JURÍDICA)	59
6.2	ANÁLISIS AMBIENTAL.....	60
6.3	ANÁLISIS SOCIAL.....	60
6.3.1	IMPUESTOS.....	61
6.3.2	EDUCACIÓN.....	61
6.3.3	SALUD	61
6.4	VALORES PERSONALES.....	62
7.	ANÁLISIS ECONÓMICO.....	63
7.1	INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS	63
7.2	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	66
7.3	PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	67
7.4	PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS, SERVICIOS E INSUMOS	68
7.5	PRESUPUESTO DE PERSONAL	70
7.6	PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS.....	72
7.7	DEDUCCIONES TRIBUTARIAS.....	74
7.8	ANÁLISIS DE COSTOS.....	78
8.	ANÁLISIS FINANCIERO	80
8.1	FLUJO DE CAJA	80
8.2	ESTADOS DE RESULTADOS	82
8.3	BALANCE GENERAL	83
9.	ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	84
9.1	RIESGO DE MERCADO	84
9.2	RIESGOS TÉCNICOS.....	84
9.3	RIESGOS ECONÓMICOS.....	84
9.4	RIESGOS FINANCIEROS.....	84
10.	EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO.....	85
10.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	86

10.2	ÍNDICES	86
10.3	CONCLUSIÓN DE LA EVALUACIÓN	88
11.	ANEXOS	89
11.1	ANÁLISIS FODA DEL SECTOR TURÍSTICO DEL ECUADOR	89
11.2	FACTORES MACRO-ECONÓMICOS DEL SECTOR TURÍSTICO DEL ECUADOR ..	91
11.3	PARTICIPACIÓN DEL SECTOR TURÍSTICO EN EL PIB	93
11.4	BALANZA TURÍSTICA	94
11.5	LLEGADA MENSUAL DE EXTRANJEROS AL PAÍS	95
11.6	PIB TURÍSTICO	96
11.7	PREFERENCIAS TURÍSTICAS DE LOS EXTRANJEROS EL ECUADOR	97
11.8	MERCADOS EMISORES DEL TURISMO	98
11.9	PRODUCTOS ADQUIRIDOS POR LOS TURISTAS EXTRANJEROS	99
11.10	TURISMO INTERNO	100
11.11	AGENCIAS DE VIAJES EN EL ECUADOR	101
11.12	SEGURIDADES EN LA PRÁCTICA DE RAFFTING	102
11.13	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL CAMPAMENTO TURISTICO EL DORADO	106
11.14	DIAGRAMAS IDEF0 PROCESO DEL SERVICIO	107
11.15	PAQUETE BASE DEL SERVICIO	114
	11.15.1 AVENTURA EXTRANJEROS	114
	11.15.2 FAMILIAS	115

TABLA DE FIGURAS

FIG 1 CUADRO TAMAÑO DEL MERCADO -DEPORTE DE AVENTURA-	22
FIG 2 CUADRO TAMAÑO DEL MERCADO -CAMPAMENTO VACACIONAL-	22
FIG 3 CUADRO TAMAÑO DEL MERCADO -ESTADÍA FAMILIAR.....	22
FIG 4 DATOS BÁSICOS DEL ANÁLISIS DE MERCADO.....	24
FIG 5 BOSQUEJO GENERAL DEL CAMPAMENTO “EL DORADO”	41
FIG 6 CUADROS CONSUMOS UNITARIOS POR SERVICIO	46
FIG 7 CUADRO PLAN DE CONSUMO	47
FIG 8 CUADRO PLAN DE COMPRAS	48
FIG 9 PLANTA DE PERSONAL EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA.....	51
FIG. 10 ORGANIGRAMA DEL CAMPAMENTO “EL DORADO”	52
FIG. 11 CUADRO SUELDO DETALLADO.....	56
FIG 12 CUADRO DE INVERSIONES ACTIVOS FIJOS EN FINCA, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	64
FIG 13 CUADRO DE INVERSIONES ACTIVOS FIJOS BIENES MUEBLES Y OTROS	65
FIG 14 CUADRO CAPITAL DE TRABAJO	66
FIG 15 CUADRO PRESUPUESTO DE INGRESO.....	67
FIG 16 CUADRO PRESUPUESTO DE COMPRAS	69
FIG 17 CUADRO PRESUPUESTO SUELDOS.....	71
FIG 18 CUADRO PRESUPUESTO OTROS GASTOS.....	73
FIG 19 CUADRO DEDUCCIONES TRIBUTARIAS.....	75
FIG 20 CUADRO DEDUCCIONES TRIBUTARIAS.....	76
FIG 21 CUADRO TRANSFERENCIAS DE IVA	77
FIG 22 CUADRO ANÁLISIS DE COSTOS Y EQUILIBRIO	79
FIG 23 CUADRO FLUJO DE CAJA	81
FIG 24 CUADRO ESTADO DE RESULTADOS	82
FIG 25 CUADRO BALANCE GENERAL	83
FIG 26 CUADRO EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	85
FIG 27 CUADRO ÍNDICES FINANCIEROS	87
FIG 28 INGRESO DE DIVISAS DEL ECUADOR	93
FIG 29 PARTICIPACIÓN DEL TURISMO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA –PIB TURÍSTICO/PIB TOTAL	93

FIG 30 MOVIMIENTO MIGRATORIO EN ECUADOR	94
FIG 31 BALANZA TURÍSTICA DEL ECUADOR	94
FIG 32 TENDENCIA MENSUAL DE LLEGADA DE EXTRANJEROS AL ECUADOR	95
FIG 33 PIB TURÍSTICO DEL ECUADOR	96
FIG 34 CUADRO DE PREFERENCIAS TURÍSTICAS EN EL ECUADOR	97
FIG 35 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO POR REGIÓN.....	98
FIG 36 PORCENTAJE DE LA CANASTA DE CONSUMO DEL TURISTA EXTRANJERO	99
FIG 37 ESTRUCTURA DEL CONSUMO TURÍSTICO	100
FIG 38 PORCENTAJE DE LA CANASTA DE CONSUMO DEL TURISTA INTERNO	100
FIG 39 TIPOS DE AGENCIAS DE VIAJES.....	101
FIG 40 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL CAMPAMENTO TURÍSTICO	106

RESUMEN EJECUTIVO

El campamento vacacional **"El Dorado"** se establecerá en las inmediaciones de la ciudad de Tena en la provincia de Napo en la región del Alto Oriente Ecuatoriano con el objetivo de brindar aventuras y experiencias enriquecedoras en contacto con la naturaleza.

La compañía es fundamentalmente una empresa familiar compuesta por la familia Anaguano Lamiña e inversionistas estratégicos. Será administrada por un Gerente contratado con especialidad en empresas hoteleras y turismo.

La familia Anaguano Lamiña invierte la finca evaluada en US\$ 85 000 además de US\$ 30 000 en otros activos y con financiamiento de US\$ 65 000. La inversión total de US\$ 200 000

El segmento de mercado son los adolescentes que quieren este contacto natural por medio de campamentos vacacionales, las familias en un fin de semana de pesca y cabalgata, y los turistas internacionales que van en pos de deportes de aventura. Se espera captar alrededor del 1% de este segmento del mercado.

Se estima tener ventas netas en el primer año de US \$234 000 con un promedio de 2400 turistas con utilidades de US \$22 000. El punto de equilibrio es de alrededor de los 850 turistas en promedio anual.

Se proyecta una tasa interna de retorno en cuatro años del 24% anual, el mismo que es un porcentaje atractivo. El valor actual neto considerando el costo actual del dinero del 18% es de US\$ 18.551,10.

En el cuarto año se logra pagar el endeudamiento de US\$ 65 000. El proyecto se auto sostiene sin necesidad de inyecciones adicionales de dinero.

1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

“El Dorado” ofrece alternativas de ecoturismo en la región Alta del Oriente Ecuatoriano en el kilómetro 50 vía Tena-Puyo (Troncal Amazónica), por medio de campamentos educativos turísticos para jóvenes y adolescentes; turismo de aventura para extranjeros; y estadías de pesca recreativa para familias, en una región de 20 hectáreas de entorno natural, clima agradable, caminos, campiñas, cascadas, arboledas rodeada de los ríos Anzu y Poroto.

1.2 MISIÓN

Contribuir al esparcimiento y la recreación de turistas nacionales y extranjeros, mediante experiencias que muestren las riquezas y maravillas del alto Amazonas y que los involucren con la naturaleza manteniendo el equilibrio ecológico, la protección ambiental y ayudando al desarrollo sustentable de la comunidad con un recurso humano que se siente comprometido con la conservación del medio ambiente.

1.3 VISIÓN

Ser en el 2012 una empresa reconocida nacional e internacionalmente como representativa del ecoturismo del Alto Amazonas Ecuatoriano y como carta de presentación de la región.

1.4 VALORES DE LA EMPRESA

Los principios y valores que rigen la empresa y que se reflejarán en cada uno de los servicios que ofreceremos son la puntualidad, responsabilidad, compromiso, honestidad y cooperación.

“Somos un equipo que trabaja comprometido con la naturaleza y comunidad”

1.5 ENTORNO

El entorno de la empresa en el factor económico es favorable, se cuenta con una inflación reducida, exoneración de impuestos y un interés por parte del gobierno de apuntalar el sector turístico por medio de campañas nacionales e internacionales que ayuda al fortalecimiento del sector y una planeación a largo plazo.

En relación a la dimensión ambiental la gran biodiversidad de la región oriental es considerable, sin embargo existen regiones que se han visto afectadas por la deforestación y la contaminación petrolera, lo cual afecta a los destinos turísticos.

El ecoturismo tiene una ventaja adicional sobre el turismo tradicional de esparcimiento, ya que el costo de construcción de un centro de ecoturismo puede llegar a ser tres o cuatro veces menor por cuarto muchos ecoturistas extranjeros están dispuestos a pagar tarifas comparables a las de un hotel de lujo citadino o de playa. La experiencia que el viajero ecológico busca al llegar a un área natural (y 'exótica' para él) es la oportunidad de comunión con la naturaleza y las culturas autóctonas, de escapar de la jungla de concreto y de los lujos y comodidades de la vida urbana moderna (Ceballos-Lascuráin, 1991).

Como adicional se muestra el análisis FODA y los factores macro-económicos en el sector turístico del Ecuador en los anexos 11.1 y 11.2.

1.6 TENDENCIA DE LA INDUSTRIA TURÍSTICA

El turismo es una de las actividades de servicios con mayores posibilidades de desarrollo en el Ecuador. Su aportación a la generación de empleo local es de suma importancia y su aportación en divisas supera a varios sectores exportadores primario e industrial. El sector se haya incentivado con exoneraciones tributarias en el inicio de la actividad económica.

Los ingresos del sector turístico se han mantenido en los últimos años en promedio dentro del 4.4% de participación en el producto interno bruto (PIB) nacional. Esta cifra ubica al turismo receptor en el tercer lugar de generación de divisas si se compara con los ingresos provenientes de los principales productos de exportación. Ver Anexo 11.3.

El turismo registra una evolución similar a la de los ciclos de auge y recesión experimentados por la economía ecuatoriana.

El ingreso de extranjeros es mayor que la salida de ecuatorianos, favoreciendo al sector con una balanza turística positiva como muestran en el Anexo 11.4.

La llegada de turistas al país registra una tendencia casi uniforme durante todos los meses del año con un ligero incremento en el mes de julio. Ver Anexo 11.5.

Por cada dólar que se genera en la economía, alrededor de 10 centavos tiene relación con el turismo.

Cuatro actividades generan las dos terceras partes del valor de los servicios turísticos: transporte por carretera (25%), agencias de viaje (19%), hoteles (15%), y restaurantes (19%). Ver Anexo 11.6

2. ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 EL PRODUCTO

2.1.1 DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS

Es un centro recreacional ecoturístico destinado a los adolescentes, familias y extranjeros que deseen compartir con la naturaleza momento de relax, diversión y aventura.

Los cuales se describen de manera general a continuación:

- **Turismo de aventura** con hospedaje para extranjeros con rafting, canoísmo, pesca, paseos en la selva y comunidades aledañas, observación de flora y fauna, presentación de la cultura del sector.
- **Campamento vacacional para adolescentes** en el Oriente Alto sector Puyo-Tena. En veinte hectáreas de entorno natural, clima agradable, caminos, campiñas y arboledas se encuentra el campamento vacacional para niños desde los siete hasta los doce años, y jóvenes de trece a diecisiete años. Son momentos en que los niños y jóvenes disfrutan de saludables actividades, que incluyen movilización; alimentación, hospedaje en cabañas y carpas, visita a sitios de interés educacional y ecoturística, práctica de campismo, remo y pesca en lago y equitación, juegos y concursos.
- **Estadía familiar** con pesca deportiva en el campamento con servicio de comida del sector y presentaciones artísticas culturales, paseo en caballos.

2.1.2 AMENAZAS

Los principales problemas de aceptación son:

SERVICIO	PROBLEMAS DE ACEPTACION
Turismo de aventura, deportes extremos.	Temor a practicar los deportes de aventura por desconfianza que se cumplan con las normas de seguridad reglamentarias para cada deporte.
Campamento vacacional para adolescentes.	Los padres de familia temen por la seguridad de sus hijos al estar un fin de semana separados.
Estadía familiar.	Se piensa equivocadamente que el Oriente Alto tiene un clima caluroso y lluvioso con insectos y animales peligrosos.

Aunque el servicio turístico necesita crecer para abastecer la creciente demanda internacional, a nivel local aún se tiene un concepto equivocado de la región oriental. Por lo cual se debe cambiar esa idea ya sea con difusión por medio de alianzas publicitarias con empresas deportivas o por medio de visitas a los jóvenes en sus centros de estudios para el caso de campamentos.

Los guías de **“El Dorado”** son capacitados en INEFAN y CETUR, organizaciones sin fines de lucro que regulan el turismo por parte de la misma empresa privada. Estas certificaciones nacionales e internacionales para deportes extremos dan la confianza y seguridad en su práctica.

2.2 CLIENTES

Las encuestas que se realizan periódicamente en los aeropuertos indican que la visita a las áreas protegidas es un elemento de atracción importante (76% de los encuestados). Asimismo, las principales actividades que realizan los turistas durante su estancia tienen su sustento en espacios naturales. Actividades específicamente contempladas por el ecoturismo para los extranjeros. Ver cuadro en Anexo 11.7.

En cuanto a la procedencia de los turistas internacionales tenemos a Estados

Unidos con el 22% y la Comunidad Europea con un 17%. No se considera a colombianos ni peruanos debido a que registran internación en el país en mayor porcentaje para asuntos de negocios que por turismo. Ver Anexo 11.8.

La canasta de productos turísticos adquiridos por los turistas extranjeros está compuesta principalmente por servicios de restaurantes (27%), hotelería (24%) y demostraciones culturales y ecológicas (22%). Son las tres actividades que contempla **“El Dorado”**. Ver Anexo 11.9.

El turismo interno no es menos importante que el receptor pues tiene el 56% del consumo turístico centrado en hoteles (10%), restaurantes (12%) y otros (19%). Por lo tanto se ofrece la estadía familiar y el campamento de adolescentes para este sector de mercado. Ver cuadro en Anexo 11.10

Los adolescentes que participarán en los campamentos comprenden estudiantes de cuarto a sexto curso de los colegios particulares de Quito y Guayaquil de nivel socio-económico medio-alto y alto que realizan paseos de fin de curso en periodo vacacional. Se cuenta con aproximadamente 22000 estudiantes en Guayaquil y 18500 en Quito que son el mercado objetivo promedio anual para este servicio. Fuente: Lcda. Sara Camposano Parra, Jefe del Departamento de Estadística, Ministerio de Educación y Cultura, Guayas.

2.3 COMPETENCIA

No existe una competencia amenazante, más bien se requiere más actividad para la demanda creciente en este sector de la industria turística. Sin embargo detallamos a continuación las actividades de otras empresas en la región en cuanto a servicio y precio.

2.3.1 DEPORTE Y TURISMO DE AVENTURA

Este deporte se desarrolla en los ríos del Alto Amazonas informalmente con dirección de pequeños grupos a cargo de la comunidad, colonos de las ciudades

de Tena y Puyo o por extranjeros que habitan en el sector. Hay que destacar que estos deportes en muchas ocasiones no se realizan con las debidas protecciones por falta de capacitación ni equipos apropiados. Además no cuentan con unidades de primeros auxilios poniendo en riesgo la vida del turista.

Los enlaces entre el guía y los aventureros se los hace con anuncios en oficinas en las ciudades cercanas de Puyo y Tena directamente. En otros casos con intermediación informal entre las agencias de viajes y los hoteles que tienen los nexos en las ciudades respectivas.

Realizar una experiencia de kayak o bote en el río de Napo u otro en el sector de Puyo-Tena cuesta alrededor de US\$ 60.00 a US\$ 90.00 por persona dependiendo de las seguridades que contenga el viaje. En Baños el bote de 7 personas oscila entre los US\$ 20.00 a US\$ 35.00 para los nacionales y más de US\$ 60.00 para los extranjeros. Si se hacen campamentos al aire libre el precio es de US\$ 2.00 por persona sin incluir equipo de campamento.

Un guía local provee el servicio por día a un precio entre US\$ 5.00 y US\$ 10.00 por persona, el precio depende del tamaño del grupo.

Las empresas ecoturísticas ya presentes son RINCAE y MISAHUALLI que no abastecen la creciente demanda. Cabe señalar que estas dos empresas sólo se dirigen hacia turistas extranjeros.

2.3.2 CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES

En la región no existe un campamento vacacional para adolescentes.

En el país existe un solo campamento en Huigra, provincia de Chimborazo. Ofrece campamentos para niños desde los siete años hasta los doce, y para adolescentes desde los trece hasta los diecisiete con actividades de viaje en tren, alimentación, hospedaje en cabañas y carpas, visita a sitios de interés educacional, prácticas de campismo, juegos y concursos en un lapso de ocho

días.

Se promociona por medio de publicación escrita en periódicos de la localidad y de Quito.

La estadía en el campamento cuesta alrededor de US\$ 30.00 al día por niño.

2.3.3 ESTADÍA FAMILIAR

En la región existe dos fincas de estadía familiar en el sector de Puyo, y dos más en los alrededores de Tena. Existen otras de menor importancia que se dedican exclusivamente a la atención de los extranjeros.

Ante la creciente demanda debido a la recién inaugurada Troncal Amazónica Baños Puyo el sector no puede ofrecer estadía a todos los turistas nacionales conformados por familias de la región central de la sierra. Actualmente se tiene 7000 personas por fin de semana y se espera que se incremente (Diario "El Universo" Febrero 2005). Los empresarios del sector invertirán \$300.000 dólares en infraestructura turística en el 2005 y 2006.

Las fincas ofrecen piscinas, canchas deportivas y baños a la orilla del río Napo.

La estadía en cabaña ecológica tiene el precio promedio de \$ 6.00 por día por persona, y para una familia de cinco personas US\$ 20.00 por día. Se provee alimentación: el desayuno (US\$ 2.00); el almuerzo (US\$ 3.00) o un almuerzo para llevar (US\$ 3.00); y la cena (US\$ 3.00).

Caballos se alquilan a US\$ 6.00 el día.

Se promociona por medio de publicación escrita en periódicos y radios de la localidad, centro de la sierra y Quito.

2.4 TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

2.4.1 DEPORTES Y TURISMO DE AVENTURA

El cuadro 14 muestra el mercado global de interés, es calculado de las preferencias turísticas tales como caminatas, observaciones de manifestaciones culturales y excursiones en la selva, además de pesca y campamento de los turistas que arriban al Ecuador, esto es alrededor de 8300 turistas mensuales para el 2006. Se pretende captar el 1.18% de este mercado. Se considera la tendencia de llegada mensual de extranjeros en promedio como valores constantes.

2.4.2 CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES

El cuadro 15 muestra el mercado global de interés, es calculado a partir del número de estudiantes de tercero a sexto curso de los colegios particulares de clase social media y alta de Guayaquil. Esto es un mercado global de 4700 estudiantes mensuales en Guayaquil y el porcentaje de captación pretendido es del 1%. Para Quito de 3000 estudiantes se pretende captar el 1,5%. Cabe señalar que a manera de generalización se consideró el mismo tamaño de mercado global en Quito basado en datos de Guayaquil por tratarse de ciudades igualmente pobladas.

Se considera el periodo de vacaciones trimestrales para cada región en la planificación de los campamentos estudiantiles. (Costa de enero a abril, Sierra de junio a septiembre).

2.4.3 ESTADÍA FAMILIAR

Los siguientes cuadros muestran el mercado global de interés, es calculado a partir de los reportes de turistas que llegan al sector del Oriente Alto luego de inaugurada la Troncal Amazónica Baños-Puyo. Se considera los meses de julio, agosto y septiembre los meses de mayor afluencia por ser periodo vacacional

estudiantil en la región sierra. En esta temporada la región Baños-Puyo-Tena recibe hasta 24000 turistas mensuales. La captación del mercado pretendido para el primer año es del 0.8% y hasta el año 4 el 2%.

TAMANO DEL MERCADO -DEPORTE DE AVENTURA-															
1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M				
8300	8300	8300	8300	8300	8300	8300	8300	8300	8300	8300	8300	99600	105264	110928	116592
66	75	83	91	100	108	108	108	108	108	108	108	1170	1579	1997	2332
0.8	0.9	1	1.1	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.18	1.5	1.8	2
Mercado Global (unidades)															
Volumen de ventas (unidades)															
Fracción del mercado (%)															

Fig 1 Cuadro Tamaño del Mercado -Deporte de aventura-

TAMANO DEL MERCADO -CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES-																
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M				
Mercado Global (unidades)	4744	4744	4744	0	0	0	3000	3000	3000	0	0	0	23232	15000	15500	16000
Volumen de ventas (unidades)	47	47	47	0	0	0	45	45	45	0	0	0	277	300	465	480
Fracción del mercado (%)	1	1	1	0	0	0	1,5	1,5	1,5	0	0	0	0,6	2	3	3

Fig 2 Cuadro Tamaño del Mercado -Campamento vacacional-

TAMANO DEL MERCADO -ESTADIA FAMILIAR-																
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M				
	6000	6000	6000	6000	6000	6000	24000	24000	24000	6000	6000	6000	126000	126000	126000	126000
	30	30	30	48	48	48	216	216	216	54	54	54	1044	1260	1890	2520
	0.5	0.5	0.5	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	1	1.5	2
Mercado Global (unidades)																
Volumen de ventas (unidades)																
Fracción del mercado (%)																

Fig 3 Cuadro Tamaño del Mercado -Estadía familiar

2.5 TAMAÑO DEL MERCADO ESPECÍFICO

El cuadro siguiente muestra el cuadro de datos básicos del análisis de mercado con los volúmenes de venta de cada producto y su precio unitario. Cabe señalar que los productos que se indican como referencia son los paquetes básicos.

3. PLAN DE MERCADEO

3.1 ESTRATEGIA DE ASIGNACIÓN DE PRECIOS

La relación costo-margen en el sector de servicios corresponde al 30/70. Las referencias de precios y políticas de pago se regirán a los promedios acordados por el sector turístico regional. Esto se debe a que los precios son sensibles a los clientes extranjeros, se pretende así evitar que estos elijan otros destinos distintos al Ecuador.

3.1.1 POLÍTICAS DE CONTRATO Y PAGO

3.1.1.1 DEPORTE Y TURISMO DE AVENTURA

La captación de los turistas extranjeros así como el pago de los servicios se hace a través de las intermediarias turísticas con una comisión entre el 10% al 20%.

Sin embargo, para los extranjeros que toman contacto directo con la empresa en Ecuador así como para los turistas nacionales se siguen las siguientes políticas de pago.

Depósito: Para hacer una reservación de cualquiera de los paquetes turísticos se requiere un depósito de US\$ 50.00 por persona. El campamento turístico confirma la reservación telefónicamente o por correo electrónico una vez que se recibe la forma de reservación firmada y el depósito correspondiente.

Pago Final: El pago final del(los) paquete(s) reservados se cancelan una vez que se inicia el paquete turístico en el campamento. No hay pago diferido directamente con la compañía. Se aceptan tarjetas de crédito.

Cancelaciones: Si la cancelación es hasta un mes antes de efectuarse el paquete se reembolsará 80% del valor del depósito una vez que se confirme por escrito. Si la cancelación ocurre hasta una semana antes el reembolso es del

50%. Y si menos que la semana no hay devolución.

Reembolsos: No se hacen reembolsos de porciones del Plan Vacacional, tiquetes o actividades no utilizados durante su viaje.

Seguro de Viaje: Se incluye el seguro de viaje TRAVEL GUARD INTERNATIONAL. La cobertura del seguro incluye cancelación o interrupción del viaje, retraso de vuelos, equipaje, gastos médicos, asistencia en caso de emergencia y daños por colisión. Aplican restricciones.

Precio de los Paquetes Turísticos: Todos los precios son referenciados por persona. Cambios en los precios pueden darse debido a cambios adversos en la economía que afectan el costo del transporte aéreo/terrestre, equipos de seguridad dependiendo el tipo de producto, sin embargo no puede cobrarse al turista luego que él ya ha cancelado la totalidad o parte de él.

Todo participante de los tours acuerda que la empresa, no será responsable por cualquier daño, perjuicio, pérdida, accidente, retraso o irregularidad, responsabilidad o gastos que afecten o incluyan a terceras personas o propiedad ajena debido a cualquier acto o falta del hotel, medio de transporte aéreo/terrestre, restaurante, o cualquier otro proveedor de servicios.

La empresa se reserva el derecho de cancelar cualquier reservación y rembolsar el 100% del pago por adelantado o posponerla, antes de su inicio por fuerza mayor (mal tiempo, desastres naturales entre otros).

3.1.1.2 CAMPAMENTO VACACIONAL PARA ADOLESCENTES

En el caso de adolescentes la estrategia de precios considera los servicios a requerirse y la cantidad de campistas que tomen el paquete vacacional.

En primera instancia, se define un precio base en función al hospedaje, desayuno, almuerzo, cena, paseo ecológico y reconocimiento de la zona con un guía profesional, considerando además un seguro de accidentes. Por referencia con

otros lugares se maneja un costo base de US\$ 30.00 por persona al día mínimo tres días y dos noches sin incluir costos de diversión adicionales.

La práctica de deportes extremos no está considerado para los adolescentes en el campamento, en cuyo caso los términos de adquirir el servicio considera la autorización del padre de familia.

Depósito: la reservación se realiza con un mes de anticipación y con un 35% del valor total de la reserva.

Pago Final: al momento de la llegada se cancela el 100% de la reserva y al finalizar el hospedaje se cancela todos los costos de los servicios adicionales requeridos por el grupo.

Cancelaciones: Si la cancelación es hasta 2 semanas antes de efectuarse el paquete se reembolsará 60% del valor del depósito una vez que se confirme por escrito. Si la cancelación ocurre hasta una semana antes el reembolso es del 40%. Y si menos que la semana no hay devolución.

Reembolsos: No se hacen reembolsos de porciones del Plan Vacacional, tiquetes o actividades no utilizados durante su viaje.

Seguro de accidentes: Incluye accidentes dentro del campamento vacacional y en áreas donde se realizan las actividades relacionadas al campamento con sus guías respectivos. Las atenciones médicas urgentes e incluso con especialistas se llevan a cabo en el Hospital Velasco Ibarra de la ciudad de Tena, y en la Clínica Standler Richard en Archidona, considerándose además traslados de emergencia a Quito vía aérea desde el aeropuerto de Tena. Aplican restricciones.

Todo participante de los tours acuerda que la empresa, no será responsable por cualquier daño, perjuicio, pérdida, accidente, retraso o irregularidad, responsabilidad o gastos que afecten o incluyan a terceras personas o propiedad ajena debido a cualquier acto o falta del hotel, medio de transporte aéreo/terrestre, restaurante, o cualquier otro proveedor de servicios que no estén

vinculados al campamento.

La empresa se reserva el derecho de cancelar cualquier reservación y reembolsar el 100% del pago por adelantado o posponerla, antes de su inicio por fuerza mayor (mal tiempo, desastres naturales entre otros).

3.1.1.3 ESTADÍA FAMILIAR

Usualmente, las familias pasan un día en un campamento vacacional con intención de una recreación suave, por lo tanto se define el precio en base a los servicios requeridos como hospedaje (en caso de desearlo), desayunos, almuerzos, cenas, visitas ecológicas, cabalgatas, y pesca de US\$ 33.00 diarios por persona.

La práctica de deportes extremos no está considerado para las familias en el campamento, en cuyo caso los términos de adquirir el servicio considera la inclusión de un seguro de accidentes.

Para familias que requieran hospedaje con anticipación se requiere de:

Reservación: se la realiza con dos semanas de anticipación y con un 50% del valor total de la reserva.

Pago total: al momento de la llegada se cancela el 100% de la reserva y al finalizar el hospedaje se cancela todos los costos de los servicios.

Cancelaciones: Si la cancelación es hasta 4 días antes de efectuarse el paquete se reembolsará 60% del valor del depósito una vez que se confirme por escrito, y si es menor que 3 días no hay devolución.

Reembolsos: No se hacen reembolsos de porciones del Plan Vacacional, tiquetes o actividades no utilizados durante su viaje.

Seguro de accidentes: accidentes dentro del campamento vacacional y en

áreas donde se realizan las actividades relacionadas al campamento con sus guías respectivos. Las atenciones médicas urgentes e incluso con especialistas se llevan a cabo en el Hospital Velasco Ibarra de la ciudad de Tena, y en la Clínica Standler Richard en Archidona, considerándose además traslados de emergencia a Quito vía aérea desde el aeropuerto de Tena. Aplican restricciones

La empresa se reserva el derecho de cancelar cualquier reservación y rembolsar el 100% del pago por adelantado o posponerla, antes de su inicio por fuerza mayor (mal tiempo, desastres naturales entre otros).

3.1.2 POLÍTICAS DE DESCUENTO

Plan Holding: Es un combo turístico dirigido al personal que labora en grandes organizaciones a nivel internacional por medio de las agencias de viajes a los que se les puede otorgar un descuento de hasta el 20%.

Plan Corporativo: El combo turístico está proyectado a empresas nacionales y que cubran por los menos 15 personas, con un descuento del 10% hasta el 25%. Ideal para retiros de congregaciones espirituales y religiosas.

Plan Aventura: Esta dirigida para las universidades que tienen facultades de turismo, es decir sus alumnos, profesores, investigadores, personal de planta operativa y administrativa de aquella facultad, se concederá un exquisito descuento del 15% más la facilidad de realizar las prácticas de tesis, de modo que su relación con la biodiversidad, medio ambiente, ecoturismo, turismo aventura, brinda la oportunidad de incrementar sus conocimientos, también se otorgará diplomas de práctica de campo, debidamente autorizado por la Cámara Provincial de Turismo, La Secretaría Nacional de Turismo.

Plan Eco-aventura: dirigida a colegios para sus estudiantes y profesores, personal de planta, grupo de adolescentes con un descuento del 15% que deseen realizar un viaje turístico y ecológico en forma segura con ciertos beneficios adicionales como paseo y descanso en lugares paradisíacos con una clara

mirada a la flora y la fauna ecuatoriana característica de la región Alto Oriente ecuatoriano.

Plan Familiar: Está focalizado para familias (5 personas), que deseen una estadía completa en el campamento turístico que incluye hospedaje, pesca, paseo en caballos y visitas a las reservas naturales, comida típica y presentaciones folklóricas. Por la compra del paquete de estadía completa una persona puede ir gratis. Si el pago se hace por adelantado y en efectivo se tiene un descuento del 5% y 1 día de hospedaje gratis incluyendo un tour a áreas protegidas de la región en las inmediaciones de Tena. Descuento de 40% a niños menores de 7 años gratis además un tour a áreas protegidas de la región en las inmediaciones de Tena.

3.2 ESTRATEGIA DE VENTA

Los clientes prioritarios son los extranjeros, los cuales se mantiene contacto a través de las agencias de viajes y operadoras turísticas. A medida que se tenga un mayor posicionamiento la fuerza de ventas impulsará los campamentos vacacionales para adolescentes en los colegios.

En el deporte de aventura se debe recalcar el concepto de seguridad, se cumplen normas internacionales y permisos certificados para su práctica. Una aventura tras los caminos del Dorado, mítico tesoro escondidos por los nativos de la región central de Ecuador.

En el campamento vacacional para adolescentes se maneja el concepto de unas vacaciones tipo "boy-scout" con total seguridad para tranquilidad de alumnos, profesores y padres de familia. La fuerza de ventas debe inicialmente enfocarse en Quito y Cuenca debido a que están a tan solo cinco horas de viaje. Luego en Guayaquil.

En la venta de las estadías familiares se debe recalcar las múltiples opciones de una estancia placentera lejos del ruido y la contaminación, un lugar paradisíaco con lagos y peces, campiñas y caballos manteniendo los grados de seguridad,

tranquilidad y comodidad que buscan al salir de su hogar.

Existen clientes potenciales tales como estudiantes de ecología, historia natural, científicos y profesores de universidades a nivel internacional y especialmente europeos a los cuales se les puede brindar la oportunidad de pasantías o darles las ventanas al mundo natural para sus investigaciones. Estos contactos se realizarían con las universidades.

3.3 ESTRATEGIA PROMOCIONAL

La promoción de nuestro producto se basa en sugerencias y convenios del Ministerio de Turismo del Ecuador para el desarrollo sustentable del sector turístico.

- Para el deporte de aventura u otros destinos a extranjeros usualmente se hace publicidad con folletos distribuidos por las agencias de viajes o intermediarios turísticos.
- Internacionalmente el Ministerio de Turismo del Ecuador facilita la presencia en ferias turísticas.
- Presencia en Internet con US\$ 100.00 anuales.
- Para la estadía familiar y campamentos vacacionales se anuncia en noticieros o reportajes turísticos televisivos y en radio.
- Realizar convenios con ciertas instituciones educativas para que por paquetes anuales posean descuento especial o personal gratis para los viajes de ecoturismo.
- Generar una trilogía estratégica con las principales tarjetas de crédito como, American Express, Mastercard , Diners Club, y las principales firmas de marca deportiva como Marathon's Sports, Kao, Protennis, de modo que participen en el sorteo de los combos turísticos alternativos, si facturan una determinada cantidad pactada.
- Alianzas con la alcaldía de Napo y autoridades de la región así como las comunas para una cooperación mutua en ofrecer al turista internacional danzas, guías turísticas, muestras culturales, comidas típicas y competencias deportivas.

3.4 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Las agencias de viajes se dividen en mayoristas, internacionales, operadoras y duales. En el país operan principalmente en Quito, Guayaquil y Cuenca. El anexo 11.11 muestra la proporción de los tipos de agencias de viajes. Se trabaja con las agencias de viajes internacionales (40%) por ser más formales y dan una mejor imagen a nivel internacional. Usualmente cobran el 15% del precio del paquete turístico como comisión.

4. ANÁLISIS TÉCNICO

4.1 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

La prestación del servicio comprende las siguientes actividades deportivas y de exploración considerando que cada una por separado forma un paquete destinado al cliente específico.

4.1.1 RAFTING



Rafting es la modalidad deportiva que consiste en dejarse llevar por la corriente de un río de aguas bravas, con una embarcación o balsa neumática o "raft" dirigida por un guía que normalmente va en la parte trasera. Los demás participantes abordo de la

embarcación se sitúan en los laterales desde los cuales ayudan al guía a dirigir la balsa.

El rafting es uno de los deportes aventura más populares y cuya práctica no exige gran preparación. Las balsas tienen capacidad de entre 4 y 8 personas, el nivel de dificultad y riesgo depende de las características del caudal. Los recorridos son de distancia y dificultad variables (entre 1,5 y 35 km) sobre los ríos Anzu, Napo, Jatunyacu y Poroto.

Debido a las bajas temperaturas del agua que suelen tener algunos ríos, se usan trajes de neopreno que aíslan del frío y de la humedad; como las caídas no son desacostumbradas y en algunos ríos hay rocas, se hace imprescindible el uso de casco y salvavidas. Los equipos que se requiere son:

- **Chaleco salvavidas**, uno para cada persona.
- **Cascos**
- **Una balsa reglamentaria de rafting**,

- **Doce remos**
- **Cuchillo** de seguridad; para ser usado exclusivamente por el "guía de rafting" cuando fuere necesario.
- **Botiquín** de primeros auxilios.

Las normas de seguridad que se deben llevar a cabo en la práctica de este deporte se detallan en el Anexo 11.12

4.1.2 EXCURSIÓN CASCADAS



Comprende la visita de las paradisíacas cascadas del sector. Se considera como una actividad suave.

Con respecto a las normas de seguridad el equipo estará liderado por un guía, el mismo que contará con un equipo mínimo de rescate:

- **Chaleco salvavidas**, uno para cada persona que no sepa nadar.
- **Cuchillo** de seguridad; para ser usado exclusivamente por el guía cuando fuere necesario.
- **Botiquín** de primeros auxilios.

4.1.3 CICLISMO



En los últimos años el ciclismo es un deporte que ha ido en aumento.

Se cuenta con la Troncal Amazónica, carretera de primer orden, desde el campamento turístico hasta la ciudad de Tena así como caminos vecinales y caminos secundarios para una exploración de parques y paisajes. Para los ciclistas que gustan el ciclismo en carretera éstas tienen poco tráfico rodado, lo que repercute en la

seguridad del ciclista.

Con respecto a las normas de seguridad el equipo estará liderado por un guía en caso de salidas grupales.

Todos los ciclistas deben llevar un casco de seguridad, protecciones rodilleras y zapatillas de carreras, y guantes.

Las bicicletas entran a mantenimiento de aros inmediatamente después de cada salida. Se engrasan una vez al mes. Y se revisan y cambian rodamientos cada seis meses.

Los equipos que se requieren son:

- **Bicicletas montaÑeras,**
- **Cascos**

4.1.4 CABALGATA



Los paseos en caballos permiten un contacto más natural con el paisaje.

Las cabalgatas turísticas serán grupales y liderados por dos guía.

Se permite exploraciones unipersonales sólo en caso de aquellos que dominen la equitación.

Los caballos que permanezcan junto al lago para los niños y familias deben ser los más dóciles.

Se requiere los siguientes elementos:

- **Caballos**
- **Sillas de montar**

4.1.5 PESCA DEPORTIVA

La pesca deportiva se lleva a cabo en el Gran Lago Central a bordo de canoas a remo con cañas de pescar y cebos. Los pescadores del lago deben tener un chaleco salvavidas.

El pescador tiene la oportunidad de cocinar el mismo pez que ha capturado. Se debe considerar que el lago debe contener la cantidad de peces entre 400 y 800. De ser menor que 400 la pesca no se efectúa en el tiempo esperado y de ser más que 800 está sobre poblado el lago y se incentiva el canibalismo entre ellos. Las cañas de pescar y redes se proveen en el campamento.

Los equipos necesarios son:

- **Anzuelos pequeños**
- **Hilos de nylon**
- **Palos de tamaño regular**
- **Canoas, remos y salvavidas, para navegar en el lago.**

4.1.6 CANOÍSMO



Si el paseo en canoa se desarrolla dentro del lago las seguridades no son más que el uso de un chaleco salvavidas y no amerita la presencia del guía.

En caso que se desee practicar el canoísmo en el río debe cumplirse las mismas normas de seguridad señaladas en la sección de rafting; sin embargo, sólo se permite hacerlo en los ríos cuyos tramos cumplan con Clase I y II.

Los equipos necesarios son:

- **Canoas, remos y salvavidas, para navegar en el lago.**

4.1.7 EXCURSIONES SELVAS, PARQUES



Un guía lidera al grupo en las visitas tanto a parques ecológicos de la región como a la selva virgen dentro del campamento. Los grupos no pueden superar de 20 personas.

Los visitantes deben calzar botas de exploración adecuadas provistas por el campamento así como repelente contra insectos.

No se permite capturar animales de la región ni la vegetación.

4.1.8 CAMPAMENTOS



Los campamentos se dividen para los adolescentes nacionales y otros para los extranjeros.

La orientación del campamento a los adolescentes nacionales es de carácter suave con énfasis en juegos e instrucciones de orientación y cuidado de

la naturaleza. Se encuentran liderados por un guía por equipo.

Los campamentos de los adolescentes cuentan con carpas y cabañas grupales para dormir. El equipo de campamento lo provee el campamento turístico.

Los campamentos de los extranjeros es de carácter aventurero por lo que se encuentran en los límites con la selva virgen. Tienen la posibilidad de pernoctar en las carpas.

Los equipos necesarios son:

- **Carpas**
- **Lámparas de queroseno**
- **Linternas**
- **Binoculares**
- **Botas**

4.1.9 ACTIVIDADES ARTÍSTICAS



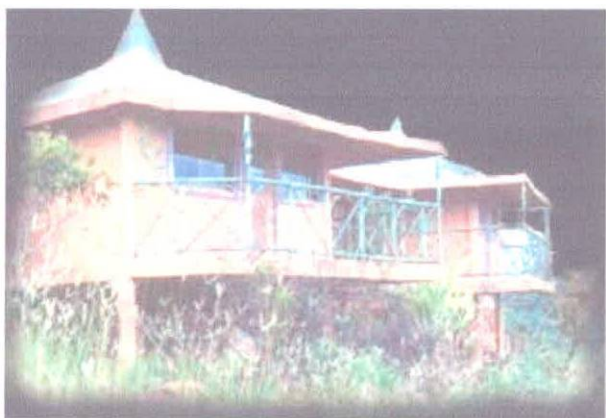
Los fines de semana se presentan danzas y cantos de la región para mostrar la riqueza cultural.

Estas presentaciones son coordinadas con el Municipio de Tena y las agrupaciones de comunas de la región. Las obras de

teatro con historias y leyendas de la Amazonía se coordinan con las escuelas, colegios y representaciones artísticas.

Para los extranjeros se considera la visita a las comunidades “Morete Cocha”, Centro “Quichua” y “Arosemena Tola” para tener un mayor contacto cultural.

4.1.10 ALOJAMIENTO



Se cuentan con cabañas de diseño diferenciado para extranjeros, familias y los campamentos de los adolescentes.

Están elaboradas totalmente de madera con decoración tipo rústicas. Cuentan con agua y baños privados

4.3 FACILIDADES

4.3.1 UBICACIÓN “EL DORADO”

La finca **“El Dorado”**, con una superficie de 2,5 Km², se encuentra en el kilómetro 50 vía Tena-Puyo (Troncal Amazónica). Está rodeada del majestuoso río Anzu, que aguas abajo en la parroquia Puerto Napo a 5 minutos del Tena, se une con el río Jatunyacu formando el majestuoso Napo.

El campamento está privilegiado además con el cruce del río Poroto y con una laguna natural formada por el antiguo paso del Anzu. Tiene cuatro niveles de altitud referenciada desde el río Anzu. Cuenta con una selva virgen de vegetación exótica y animales nativos de la región.

Está limitada por las comunidades “Morete Cocha” y “Arosemena Tola”.

La figura 5 muestra el bosquejo general de la finca, sus límites, vías de acceso y la distribución de los puntos de entretenimiento propuestos.

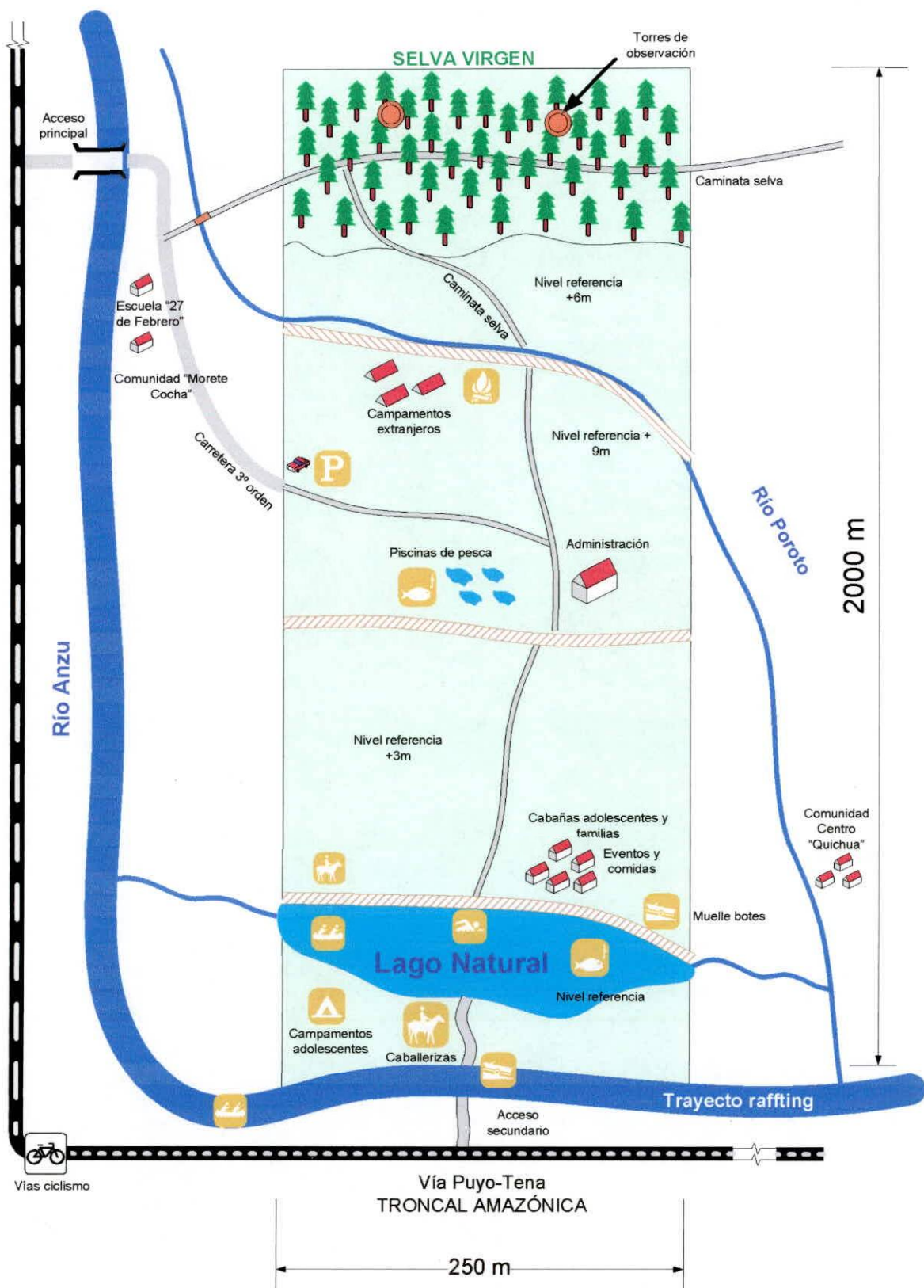


Fig 5 Bosquejo general del Campamento "EL DORADO"

A continuación se detalla la distribución de los elementos propuestos del Campamento Vacacional:

Las caballerizas principales se encuentran a orillas del río Anzu para paseos suaves. Los caballos se alquilan a orillas de la laguna para los niños y adolescentes. Para los extranjeros, los paseos pueden salir de los límites de la Finca y adentrarse a las comunidades vecinas.

Los caballos y el ganado pastan en el nivel de referencia +6m limitando la selva virgen. Es el lugar más seguro para los animales en caso de inundación.

En el río Anzu se practica el rafting y canoísmo. Se cuenta con una estación de canoas junto al río como se muestra en el diagrama general. Niños y adolescentes no se les permite la natación en el río Anzu ni la práctica de rafting.

La laguna tiene una profundidad uniforme y máxima promedio de dos metros. Se realiza pesca con anzuelo, paseos en bote y natación para las familias. Niños y adolescentes nadan en lugares más bajos. No se permite la pesca con red, elementos tóxicos ni explosivos en la laguna.

La modalidad de pesca con anzuelo en la laguna es: "Usted come lo que pesca". Para una pesca más efectiva, se tiene pequeñas piscinas de tilapia junto a los campamentos de aventura. Incluso se pueden pescar con red.

Las cabañas para la estadía familiar se encuentran a orillas de la laguna así como el lugar de comidas y programas artísticos. Las cabañas de los campamentos vacacionales para los adolescentes se encuentran en el nivel de referencia +9m, el más alto. Sin embargo cuentan con cabañas junto a la laguna para pasar la noche.

Los campamentos de aventura para extranjeros se encuentran en el nivel de referencia +9m, con una vista panorámica de toda la finca y de la cordillera Oriental de los Andes. Sin embargo, también pueden acceder a la estadía en las cabañas familiares en caso que requieran menos aventura y más confort.

Se cuenta con un parqueo al ingreso de la Finca por la carretera de tercer orden.

La administración se encuentra en el nivel de referencia +9m junto a las piscinas de pesca.

4.3.2 TRANSPORTE

La ciudad de TENA se ubica a 6 horas de viaje en bus desde la ciudad de Quito. Las cooperativas de buses salen con frecuencia (cada hora) durante la mañana y en la tarde. Las empresas de buses más recomendados son: Transporte Baños, Amazonas y Flota Pelileo. En el viaje se cruza el valle de Tumbaco para subir después el páramo de Papallacta que queda a más de 4.000m sobre el nivel del mar. Desde allí empieza la bajada hacia la Amazonía. Un cuarto de hora antes de llegar al Tena pasa por la ciudad de Archidona, primera ciudad fundada por los colonizadores en la Amazonía Ecuatoriana.

Para llegar al TENA desde la ciudad de Ambato o de Baños igual los buses salen a cada hora y pueden llegar en 4 horas a la ciudad de Tena.

Hay vuelos dos veces a la semana desde Quito a Tena con la empresa SAEREO. La duración del vuelo es de 25 minutos y el viaje cuesta US\$ 60.00 sólo de ida.

Los horarios son los siguientes:

Lunes: Quito-Tena 10.30 a.m.

Tena-Quito 11.15 a.m.

Viernes: Quito-Tena 14.00 p.m.

Tena-Quito 14.45 p.m.

La ciudad de Tena cuenta con telefonía convencional y celular. Tiene conexión Internet y cable TV. La red vial la compone la Troncal Amazónica.

4.3.3 ESTRUCTURA FÍSICA DEL CONJUNTO

Las cabañas familiares y demás estructuras se ubican de tal manera para evitar el corte de árboles significativos y minimizar el deterioro de rasgos naturales. El diseño de las cabañas utiliza técnicas y materiales locales con imágenes culturales autóctonas además de consideraciones sísmicas y ventarrones. Se proporciona oportunidades para visitantes minusválidos (andadores para sillas de ruedas, rampas, servicios sanitarios de diseño especial).

El Campamento Vacacional cuenta con los siguientes tipos de cabañas en su apertura con una capacidad de alojamiento diario de hasta 310 personas:

- **Una cabaña central** de administración
- **Una cabaña de eventos y comidas**
- **Seis cabañas aventureros** con capacidad de hasta 16 personas cada una.
- **Tres cabañas adolescentes** con capacidad de hasta 48 personas cada una.
- **Diez cabañas familiares** con capacidad de hasta 6 personas cada una.

Los diagramas de diseño y dimensiones de las cabañas se muestran en el Anexo 11.16.



Los senderos son entablados para evitar la erosión y el deterioro de la vegetación, cuentan además con techos para evitar que los turistas se mojen en la lluvia. Los senderos ecuestres tienen el ancho suficiente tal que pasan dos caballos a la vez. Se tiene cuatro miradores y torres de observación de fauna silvestre (tipo "escondite", es decir, camuflados), sobre todo a la orilla de senderos de la naturaleza.

Se cuida las áreas de vegetación adyacentes a lagunas, ríos y arroyos continuos como elementos de filtro para minimizar escurrimiento de sedimentos y desechos.

Los árboles y arbustos que están más próximos a los alojamientos de los turistas son etiquetados, a manera de familiarizarlos con las especies que encontrarán en los senderos naturales.

Los pastizales y los corrales para caballos y otro ganado están localizados lejos de las fuentes naturales de agua potable.

4.3.4 SERVICIOS

Se cuenta con línea de alta tensión a un kilómetro de la carretera. El tendido eléctrico considera dar energía eléctrica sólo a las cabañas familiares y la administración.

El agua de consumo humano es comprada en botellones en la ciudad de Tena, y el de aseo personal y limpieza de las mismas fuentes del sector.

El personal mantiene comunicación por celular y la central de radio.

La primera norma importante a aplicar es la separación de basura orgánica de la inorgánica, pudiendo convertirse fácilmente la primera en composta (fertilizante de magnífica calidad que puede utilizarse para huertos y 'granjas ecológicas'). En cuanto a la basura inorgánica, es importante empezar por indicarle al ecoturista que no tire en las áreas naturales las envolturas de película, latas de cerveza, cajetillas vacías de cigarrillos, etc. (inclusive se le podrían facilitar bolsitas para guardar estos desperdicios).

Los servicios higiénicos son letrinas, las cuales son dispositivos para la eliminación de desechos fisiológicos humanos que no requieren de agua para su acarreamiento (utilizando trampas de insectos para evitar proliferación de moscas y chimenea para eliminar los malos olores) o fosas sépticas (las de tipo biodigestor anaeróbico son las más adecuadas) conectadas a pozos de absorción para no contaminar la capa freática y/o los ríos (Ceballos-Lascuráin, 1983, Deffis, 1989).

Los víveres para la preparación de las comidas son provistos por las fincas contiguas, productos tales como aves de corral, ganado porcino, verde, yuca, frutas cítricas, papayas, las naranjillas y el aromático arazá. De esta manera se hacen significativos ahorros en transportación y se ayuda a la comunidad.

4.4 PLAN DE CONSUMO

A continuación se presenta los costos unitarios de cada elemento dentro del paquete básico eco-turístico para el deporte de aventura, campamentos adolescentes y familias.

CONSUMOS UNITARIOS DEPORTE DE AVENTURA					
	ítem	unidad	cantidad	costo unitario	Costo total
Insumos	almuerzos	platos	9	\$ 3,00	\$ 27,00
	aseo personal	paquete	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Servicios	energía	Kw/h	0,01	\$ 0,10	\$ 0,00
	agua refrigerio	botellón	0,75	\$ 1,00	\$ 0,75
	guía exploración	día	0,375	\$ 30,00	\$ 11,25
	guía rafting	día	0,2	\$ 40,00	\$ 8,00
					\$ 49,00

CONSUMOS UNITARIOS CAMPAMENTO VACACIONAL					
	ítem	unidad	cantidad	costo unitario	Costo total
Insumos	almuerzos	platos	9	\$ 3,00	\$ 27,00
	aseo personal	paquete	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Servicios	energía	Kw/h	0,24	\$ 0,10	\$ 0,02
	agua refrigerio	botellón	1	\$ 1,00	\$ 1,00
	guía campamento	día	0,15	\$ 30,00	\$ 4,50
	transporte	paquete	0,0222	\$ 500,00	\$ 11,10
	seguro accidentes	seguro	1	\$ 5,00	\$ 5,00
					\$ 50,62

CONSUMOS UNITARIOS ESTADIA FAMILIAR					
	ítem	unidad	cantidad	costo unitario	Costo total
Insumos	almuerzos	platos	3	\$ 3,00	\$ 9,00
	aseo personal	paquete	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Servicios	tilapias	pescado	3	\$ 0,50	\$ 1,50
	energía	Kw/h	0,42	\$ 0,10	\$ 0,04
	agua refrigerio	botellón	1	\$ 1,00	\$ 1,00
	guía exploración	día	0,125	\$ 30,00	\$ 3,75
					\$ 17,29

Fig 6 Cuadros consumos unitarios por servicio

Según los consumos unitarios por cada paquete eco-turístico se calcula el plan de consumo global.

PLAN DE CONSUMO																
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M				
Insumos																
almuerzos	1115	1189	1264	966	1040	1115	2024	2024	2024	1133	1133	1133	16161	20691	27825	32867
tilapias	90	90	90	144	144	144	648	648	648	162	162	162	3132	3780	5670	7560
aseo personal	144	152	160	139	148	156	369	369	369	162	162	162	2492	3139	4352	5332
Servicios																
energía	25	25	25	21	21	21	103	103	103	24	24	24	517	617	925	1197
agua refrigerio	127	133	140	116	123	129	342	342	342	135	135	135	2199	2744	3853	4749
guía exploración	29	32	35	40	43	46	67	67	67	47	47	47	569	750	985	1189
guía rafting	13	15	17	18	20	22	22	22	22	22	22	22	234	316	399	466
guía campamento	7	7	7	0	0	0	7	7	7	0	0	0	42	45	70	72
enfermera	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
transporte adolescentes	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	6	7	10	11
seguro accidentes	47	47	47	0	0	0	45	45	45	0	0	0	277	300	465	480

Fig 7 Cuadro plan de consumo

4.5 PLAN DE COMPRAS

Con el cuadro anterior se planifican las compras según la política de inventario, como es el caso de las tilapias (600 unidades) y los paquetes de aseo personal (100 unidades)

PLAN DE COMPRAS																	
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M					
Consumo almuerzos	1115	1189	1264	966	1040	1115	2024	2024	2024	1133	1133	1133	16161	20691	27825	32867	
Política de inventario	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Inventario inicial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Inventario final	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Compras	1115	1189	1264	966	1040	1115	2024	2024	2024	1133	1133	1133	16161	20691	27825	32867	
Consumo tilapias	90	90	90	144	144	144	648	648	648	162	162	162	3132	3780	5670	7560	
Política de inventario	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	
Inventario inicial	800	710	620	780	636	742	848	1200	1552	1904	2242	2330	800	2418	6338	11968	
Inventario final	710	620	780	636	742	848	1200	1552	1904	2242	2330	2418	2418	6338	11968	17608	
Compras	0	0	250	0	250	250	1000	1000	1000	500	250	250	4750	7700	11300	13200	
Aseo personal	144	152	160	139	148	156	369	369	369	162	162	162	2492	3139	4352	5332	
Política de inventario	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Inventario inicial	300	156	304	144	304	157	301	332	463	694	1132	970	300	908	2769	4918	
Inventario final	156	304	144	304	157	301	332	463	694	1132	970	908	908	2769	4918	7086	
Compras	0	300	0	300	0	300	400	500	600	600	0	100	3100	5000	6500	7500	
Servicios																	
energía	25	25	25	21	21	21	103	103	103	24	24	24	517	617	925	1197	
agua refrigerio	127	133	140	116	123	129	342	342	342	135	135	135	2199	2744	3853	4749	
guía exploración	29	32	35	40	43	46	67	67	67	47	47	47	569	750	985	1189	
guía rafting	13	15	17	18	20	22	22	22	22	22	22	22	234	316	399	466	
guía campamento	7	7	7	0	0	0	7	7	7	0	0	0	42	45	70	72	
enfermera	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
transporte adolescentes	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	6	7	10	11	
seguro accidentes	47	47	47	0	0	0	45	45	45	0	0	0	277	300	465	480	

Fig 8 Cuadro plan de compras

4.6 SISTEMAS DE CONTROL

El producto por ser de la clasificación de servicios es muy sensible al grado de satisfacción del cliente, por lo que se requiere lograr niveles superiores de eficiencia, calidad, innovación con capacitación continua en la práctica y normas de seguridad de los deportes propuestos, así como la atención cordial y esmerada a extranjeros, adolescentes campistas y familias visitantes. Para verificar estos puntos se pretende hacer llenar al visitante un cuestionario de satisfacción al dejar las instalaciones, las mismas que son retroalimentadas por el personal administrativo.

5. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

Los esposos José Anaguano y María Lamiña llegaron al Oriente como profesores rurales desde la ciudad de Quito en el año de 1958. Se radicaron como colonos en una finca que fuese cercana a la mayoría de las escuelas nativas de la región. La familia creció en la región y conoce la realidad de las comunidades luego de compartir y llevar la enseñanza a sus lejanas aulas por más de 40 años.

Hoy la familia Anaguano Lamiña, con 14 miembros, deciden mostrar las bellezas del Alto Oriente junto con la comunidad en una empresa familiar constituyéndose así como los inversionistas principales.

La familia Anaguano Lamiña toma las decisiones estratégicas y políticas empresariales a seguir junto con sus asesores.

La Sra. Martha Castro de Anaguano es Ingeniera Electrónica especialización Telecomunicaciones graduada en la Escuela Superior Politécnica del Litoral y actualmente se desempeña como Jefe de Proyectos de Tecnología en la Dirección de Investigación y Desarrollo Naval de la Armada del Ecuador. Su rol en la empresa familiar es como asesora estratégica.

El nivel de participación de las utilidades sobre la empresa eco-turística son:

- **Sr. y Sra. Anaguano** 50% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Lcda. Susana Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Lcda. Mónica Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Ing. Maribel Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Ing. Patricio Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Ing. Silvio Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **TNNV Ing. Marco Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Ph. Luis Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.
- **Msc. Hugo Anaguano** 6.25% de las utilidades sobre el valor de la finca.

Los porcentajes de participación de utilidades adicionales para cada miembro de la familia dependen de su aportación sobre valores en inversión de otros activos fijos.

5.1 PERSONAL REQUERIDO

En general, el Campamento Vacacional “El Dorado” contará con el siguiente personal para el exitoso desenvolvimiento de sus labores.

- Gerente General
- Contador
- Secretaria – Recepcionista
- Mensajero
- Supervisor
- Guías explorador
- Guías campamentos
- Guías raffting
- Cocineros
- Limpieza hospedaje
- Jardinero
- Ayudante de campo
- Una enfermera

El siguiente cuadro muestra las necesidades anuales del personal indicado y el salario básico mensual.

	PLANTA DE PERSONAL				Salario mensual
	Nº de personas				
	1 Año	2 Año	3 Año	4 Año	
Personal directivo-administrativo					
Gerente general	1	1	1	1	\$ 1.000,00
Supervisor	1	1	1	1	\$ 600,00
Secretaria-recepcionista	1	1	1	1	\$ 280,00
Personal Operativo					
Cocinero	2	3	4	4	\$ 250,00
Limpieza hospedaje	1	1	1	2	\$ 250,00
Jardinero	1	1	1	1	\$ 250,00
Ayudante de campo	1	1	1	1	\$ 150,00
Mensajero	1	1	1	1	\$ 120,00

Fig 9 Planta de personal en relación de dependencia

Los guías de rafting, campamento y de exploración serán contratados los cuatro primeros años como servicios prestados, luego de lo cual se los incorporará dentro de la nómina de personal de la empresa.

La enfermera y el contador serán contratados como servicios prestados hasta tener una estabilidad al quinto año.

El servicio de transporte será contratado.

A continuación se muestra el organigrama del campamento vacacional.

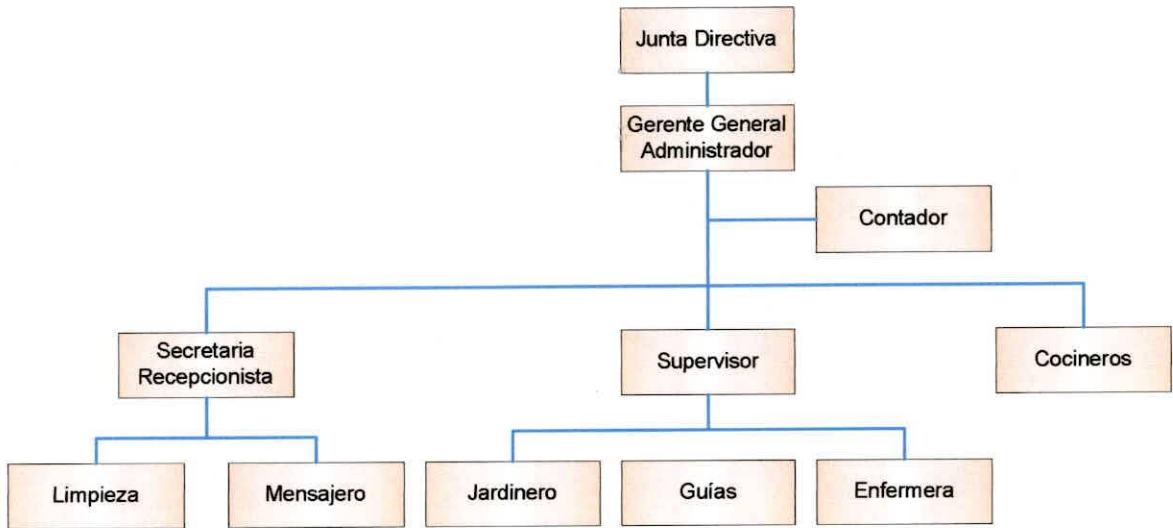


Fig. 10 Organigrama del Campamento “EL DORADO”

5.2 FUNCIONES DE LOS EMPLEADOS.

El **Gerente General** estará a cargo de los asuntos relacionados al marketing, la publicidad y la gestión de ventas, identificación de nuevos nichos de mercado, así como también definirá los objetivos y metas de la empresa, establecerá alianzas estratégicas con clientes y proveedores, supervisará la calidad del servicio brindado y el grado de satisfacción al cliente. Define las metas financieras de la empresa, y el control de los flujos de transacciones diarias, índices financieros y gestión de cobranzas.

El **Contador** es responsable de los registros contables y tributarios con dos días al mes.

La **Secretaria/Recepcionista** controlará el horario de entrada y salida del personal, recepta llamadas a la empresa y realiza las solicitadas por los ejecutivos. Elabora los registros contables de las transacciones de compras y el control de caja chica.

El **Mensajero** aparte de sus tareas inherentes estará a cargo del pago a proveedores de alimentos.

Los **cocineros** tienen la tarea de la preparación de alimentos.

El **Jardinero**, limpieza y el ayudante de campo estarán encargado del mantenimiento del campamento.

Los **guías** especializados estarán encargados en la preparación de los deportes y aventuras.

La **enfermera** proveerá asistencia médica en caso de un imprevisto a los turistas.

5.3 PERFILES DE LOS EMPLEADOS.

Gerente General

Edad entre 35 y 45 años

Instrucción superior en el área administrativa con preferencia en Hotelería y Turismo.

Experiencia mínimo 3 años en cargos similares.

Dominio del idioma inglés. Conocimientos básicos del alemán y francés.

Residencia en la ciudad de Tena.

Probada honestidad y con referencias personales y laborales.

Secretaria – Recepcionista

Edad entre 25 y 30 años.

Instrucción superior en carreras de Secretariado Contable.

Experiencia mínimo 2 años en cargos similares.

Dominio del idioma inglés.

Residencia en la ciudad de Tena.

Probada honestidad y con referencias personales y laborales.

Mensajero

Edad entre 25 y 30 años

Instrucción Básica

Experiencia mínimo 2 años en cargos similares.

Residencia en la ciudad de Tena.

Probada honestidad y con referencias personales y laborales

Cocineros

Edad entre 25 y 40 años.

Instrucción Básica.

Conocimiento de la comida típica nativa del oriente.

Residencia en la ciudad de Tena o pertenecientes a las comunidad Morete Cocha y Arosemena Tola.

Referencias personales y laborales.

Limpieza

Edad 18 y 25 años.

Instrucción Básica.

Residencia en la ciudad de Tena o pertenecientes a las comunidad Morete Cocha y Arosemena Tola.

Referencias personales y laborales.

Guías

Edad 28 y 35 años

Instrucción especializada en guías.

Residencia en la ciudad de Tena o pertenecientes a las comunidades.

Experiencia mínimo 2 años
Conocimiento del idioma inglés
Referencias personales y laborales

Enfermera

Edad 28 y 35 años
Instrucción superior
Residencia en la ciudad de Tena.
Experiencia mínimo 3 años
Referencias personales y laborales.

Se da preferencia en la selección del personal a los residentes de la ciudad de Tena y de las comunidades aledañas. Para la selección de los guías turísticos de aventura y selva se prefiere a los miembros de las comunidades. Se prevee capacitación especializada junto con las asociaciones turísticas a los guías de rafting. Los sueldos detallados para cada cargo y los beneficios de ley se detallan en el siguiente cuadro.

SUELDO DETALLADO				
CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO3
Personal directivo-administrativo				
Gerente general				
Salario básico mensual	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Salario anual	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
13° y 14° (25%)	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 1.458,00	\$ 1.458,00	\$ 1.458,00	\$ 1.458,00
Total anual	\$ 16.458,00	\$ 16.458,00	\$ 16.458,00	\$ 16.458,00
Supervisor				
Salario básico mensual	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Salario anual	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
13° y 14° (25%)	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 874,80	\$ 874,80	\$ 874,80	\$ 874,80
Total anual	\$ 9.874,80	\$ 9.874,80	\$ 9.874,80	\$ 9.874,80
Secretaria-recepcionista				
Salario básico mensual	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
Salario anual	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00	\$ 3.360,00
13° y 14° (25%)	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 408,24	\$ 408,24	\$ 408,24	\$ 408,24
Total anual	\$ 4.608,24	\$ 4.608,24	\$ 4.608,24	\$ 4.608,24
Personal operativo				
Cocinero				
Salario básico mensual	\$ 500,00	\$ 750,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Salario anual	\$ 6.000,00	\$ 9.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
13° y 14° (25%)	\$ 1.500,00	\$ 2.250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 729,00	\$ 1.093,50	\$ 1.458,00	\$ 1.458,00
Total anual	\$ 8.229,00	\$ 12.343,50	\$ 16.458,00	\$ 16.458,00
Limpieza hospedaje				
Salario básico mensual	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 500,00
Salario anual	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00
13° y 14° (25%)	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 1.500,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 364,50	\$ 364,50	\$ 364,50	\$ 729,00
Total anual	\$ 4.114,50	\$ 4.114,50	\$ 4.114,50	\$ 8.229,00
Jardinero				
Salario básico mensual	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Salario anual	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
13° y 14° (25%)	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 364,50	\$ 364,50	\$ 364,50	\$ 364,50
Total anual	\$ 4.114,50	\$ 4.114,50	\$ 4.114,50	\$ 4.114,50
Ayudante de campo				
Salario básico mensual	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Salario anual	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
13° y 14° (25%)	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 218,70	\$ 218,70	\$ 218,70	\$ 218,70
Total anual	\$ 2.468,70	\$ 2.468,70	\$ 2.468,70	\$ 2.468,70
Mensajero				
Salario básico mensual	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Salario anual	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00	\$ 1.440,00
13° y 14° (25%)	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Aporte patronal IESS (12.15%)	\$ 174,96	\$ 174,96	\$ 174,96	\$ 174,96
Total anual	\$ 1.974,96	\$ 1.974,96	\$ 1.974,96	\$ 1.974,96
Total gasto de personal sueldos	\$ 51.842,70	\$ 55.957,20	\$ 60.071,70	\$ 64.186,20

Fig. 11 Cuadro sueldo detallado

5.4 ORGANIZACIONES DE APOYO

Las organizaciones de apoyo para la empresa eco-turística “El Dorado” son:

Asociaciones turísticas región Oriental y Sierra, que ayudan a organizar cursos de capacitación conjuntos para guías turísticos y benchmarking.

Ministerio de Turismo del Ecuador – Sección Napo, que motiva y promueve el turismo en el Ecuador y maneja la imagen del país internacionalmente junto con las empresas turísticas.

Alcaldía del Napo, organización conjunta de las actividades artísticas de la región con destino turístico debido a celebraciones cívicas o conmemorativas.

Compañía de seguros, para contener pérdidas por desastres naturales en la región.

Bancos, en calidad de prestamista.

6. ANÁLISIS LEGAL, SOCIAL Y DE VALORES PERSONALES

Se constituirá bajo el régimen de Compañía Limitada. La compañía estará compuesta por los inversionistas principales, la familia Anaguano Lamiña, y socios estratégicos de inversión. La familia Anaguano Lamiña invierte la finca evaluada en US\$ 85 000.00 además de otros valores en activos fijos.

6.1 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN

El nombre del Campamento Vacacional **“El Dorado”** debe ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil.

La solicitud de aprobación se presenta a la Superintendente de Compañías o a su delegado con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjunta la solicitud, suscrita por abogado, con que se pide la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías). Si se estimare conveniente, puede presentarse un proyecto de minuta junto con la petición antes referida, firmadas por abogado, para efectos de revisión previa.

La compañía se constituirá como una sociedad familiar de quince miembros como máximo, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número se transformará en otra clase de compañía (Art. 95 de la Ley de Compañías). Se debe obtener la inscripción de la escritura constitutiva y de su resolución aprobatoria en el Registro Mercantil.

“El Dorado” por ser de actividad turística, debe obtener la autorización correspondiente del Ministerio de Turismo para el registro y uso de tales términos para actividades turísticas. Así lo dispone el Art. 51 de la Ley Especial de Desarrollo Turístico, publicada en el R.O. 118 de 28 de enero de 1997.

6.1.1 ACTIVIDADES DE LOS ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

Las actividades inherentes al turismo son las siguientes.

- Agencias de Viajes y turismo
- Establecimientos de alojamiento hotelero y extra hotelero
- Establecimientos de alimentación y bebidas
- Establecimientos registrados de esparcimiento, diversión o entretenimiento.
- Transporte turístico
- Alquiler de vehículos
- Las de intermediación turística y organizadoras de eventos, ferias, congresos y convenciones.
- Centro de información turística
- Centro de comercialización de artesanías dirigidos a turistas,

6.1.2 AFILIACIÓN AL MINISTERIO DE TURISMO (PERSONA JURÍDICA)

Es obligatorio y como requisito de funcionamiento que una empresa turística se afilie a la Cámara Provincial de Turismo (en la provincia del Napo o en su defecto en Quito). Así se disponen en los artículos 4 y 25 de la Ley de Cámaras Provinciales de Turismo y de su Federación Nacional, publicada en el R.O. 689 de 5 de mayo de 1995.

Los requisitos de afiliación son:

- Solicitud de registro
- Copia certificada de las escrituras de constitución, aumento de capital o reforma de estatutos si los hubiere
- Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del registro mercantil
- Fotocopia de la cedula de identidad del representante legal
- Fotocopia del registro único de contribuyentes (RUC)
- Certificado de afiliación a la Cámara provincial de Turismo región oriental.

- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento (registrado)
- Certificado de propiedad intelectual, IEPI, de no encontrarse registrada la razón social.

6.2 ANÁLISIS AMBIENTAL

Los desechos causan un gran problema al medio, se prevé dividir los mismos en desechos no biodegradables y los biodegradables. Los desechos biodegradables a su vez se tratarán en la fabricación de humus como abono de las mismas plantas frutales y ornamentales del campamento. Los desechos no biodegradables son trasladados a Tena para su tratamiento por parte del Municipio.

Las aguas de los ríos no se deben contaminar termal ni tóxicamente. El lavado de sábanas y mantelería se llevará a cabo en la ciudad del Tena.

El agua utilizada para el lavado de los utensilios de cocina se desfogará en el mismo pozo séptico de los desechos humanos.

No se permite la entrada de animales domésticos como perros, gatos ni aves, así como la cacería de los animales de la región.

El agua es traída desde los cauces del río Anzu y Poroto, y en épocas de sequía desde el lago y tratada con cloro para fines de limpieza y servicios higiénicos. El agua de consumo para la preparación de alimentos y bebidas es traída desde la ciudad de Tena en botellones purificados.

6.3 ANÁLISIS SOCIAL

Las familias de la comunidad se convierten en proveedores principales de productos especializados. Así, una familia provee de aves y huevos, mientras que otra verde y maíz. Otros productos que se consideran son el pescado tilapia y servicios de guía ecológica y representaciones artísticas. De esta manera la región comparte el crecimiento económico dado por el turismo y la protección ambiental de sus tierras.

Las familias de la comunidad cercana proveen de artesanías y recuerdos para los visitantes de venta en el campamento.

Se prevé que este campamento vacacional ayude económicamente a 12 personas directamente y más de 15 familias indirectamente de las comunidades aledañas.

6.3.1 IMPUESTOS

El 25 % de los impuestos a la renta serán donados alternativamente a varios destinatarios anualmente, entre los que se encuentran dispensario médico comunal, escuelas y asociaciones comunales pro mejoras. Se contribuye así al desarrollo de una región abandonada muchas veces por el gobierno.

6.3.2 EDUCACIÓN

El desarrollo del ecoturismo crea conciencia a la comunidad en el mantenimiento y protección del medio ambiente como generación de ingresos adicionales a su economía.

Donación del 25 % del impuesto a la renta a las escuelas de la comunidad desatendidas por el gobierno.

Partición de clases a la comunidad en métodos y técnicas de cultivo y cría de ganado y aves sin elementos tóxicos para el ambiente.

Alianzas con universidades con carreras turísticas y difundir el sector del Alto Oriente con pasantías.

6.3.3 SALUD

El campamento vacacional cuenta con un punto de primeros auxilios equipado para cualquier emergencia de los cuales está al servicio no solo de los turistas sino de la comunidad.

Se imparten clases de salud familiar a las madres de la comunidad que forma parte de la red de proveedores locales.

6.4 VALORES PERSONALES

Uno de los principales conceptos de la organización es:

“El crecimiento de la empresa sólo se consigue con el crecimiento de la región, y el crecimiento de la región redunda en el crecimiento de la empresa con un desarrollo a la par con la comunidad.”

Se consigue mantener una relación estrecha con la naturaleza y un crecimiento económico sustentable en armonía con ella, con educación, salud y trabajo para la región.

7. ANÁLISIS ECONÓMICO

7.1 INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos del campamento **“El Dorado”** incluyen la finca, los equipos de oficina e implementos de cocina, así como las cabañas y los implementos de habitabilidad de las mismas además de las bicicletas, notes y balsa del rafting. Todos estos rubros suman un total de inversión de activos fijos de US\$ 198.477,00. Se incluye además los gastos de constitución de la empresa y gastos preoperativos que suman US\$ 1 500.00. Estas cifras se muestran en detalle en el cuadro siguiente.

	INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS		
	Cantidad	Valor unitario	Subtotal
Terrenos			
Finca "El Dorado"	1	\$85.000,00	\$85.000,00
Subtotal de Terrenos			\$85.000,00
Edificios e Instalaciones			
Adecuación muelle de botes	1	\$150,00	\$150,00
Cabañas aventureros	6	\$1.000,00	\$6.000,00
Cabañas adolescentes	3	\$1.500,00	\$4.500,00
Cabaña administración	1	\$1.000,00	\$1.000,00
Cabañas familiares	10	\$1.000,00	\$10.000,00
Cabaña eventos y comidas	1	\$2.500,00	\$2.500,00
Cabañas de descanso	1	\$600,00	\$600,00
Torres mirador	3	\$1.000,00	\$3.000,00
Camino selva cubierto	1	\$10.500,00	\$10.500,00
Caballerizas y potros	1	\$11.500,00	\$11.500,00
Arreglo laguna central con aves y peces	1	\$2.700,00	\$2.700,00
Piscinas pesca	5	\$150,00	\$750,00
Pozos sépticos	21	\$400,00	\$8.400,00
Parqueos	1	\$5.000,00	\$5.000,00
Tendido eléctrico	1	\$10.000,00	\$10.000,00
Tendido red de agua	1	\$945,00	\$945,00
Subtotal de Edificios e Instalaciones			\$77.545,00
Maquinarias y Equipos			
Balsa reglamentaria rafting	1	\$5.000,00	\$5.000,00
Canoas	5	\$120,00	\$600,00
Bicicletas	6	\$100,00	\$600,00
Cocina industrial	2	\$300,00	\$600,00
Azador grande	1	\$50,00	\$50,00
Cañas de pescar	10	\$40,00	\$400,00
Binoculares	28	\$80,00	\$2.240,00
Telescopios	2	\$120,00	\$240,00
Brújulas	13	\$10,00	\$130,00
Intercomunicadores	5	\$35,00	\$175,00
Cascos	15	\$10,00	\$150,00
Chalecos salvavidas	30	\$10,00	\$300,00
Linternas	30	\$5,00	\$150,00
Juego de jardinería	4	\$50,00	\$200,00
Botas de exploración	30	\$7,00	\$210,00
Lámparas querosene	12	\$15,00	\$180,00
Juegos de vajillas	12	\$40,00	\$480,00
Tazones de barro	48	\$5,00	\$240,00
Juegos de cubiertos	12	\$10,00	\$120,00
Vasos y copas	48	\$1,50	\$72,00
Ollas	10	\$10,00	\$100,00
Subtotal de Maquinarias y Equipos			\$12.237,00

Fig 12 Cuadro de inversiones activos fijos en finca, maquinarias y equipos

	INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS		
	Cantidad	Valor unitario	Subtotal
Bienes muebles			
Camas matrimoniales	10	\$80,00	\$800,00
Literas	46	\$150,00	\$6.900,00
Cajoneras	46	\$45,00	\$2.070,00
Muebles sala	24	\$40,00	\$960,00
Mesas centro	19	\$25,00	\$475,00
Juego muebles recepción y escritorio	1	\$160,00	\$160,00
Estante baño	1	\$20,00	\$20,00
Mesas comedor	12	\$30,00	\$360,00
Sillas mirador	6	\$20,00	\$120,00
Sillas de montar	12	\$50,00	\$600,00
TV color 14'	10	\$145,00	\$1.450,00
Subtotal de Bienes muebles			\$13.915,00
Equipos de Oficinas			
Computador / impresora	1	\$1.000,00	\$1.000,00
Estante documentos	1	\$150,00	\$150,00
Estante metálico bodegas	10	\$20,00	\$200,00
Subtotal Equipos de Oficinas			\$1.350,00
Accesorios de Habitabilidad			
Colchones	126	\$30,00	\$3.780,00
Almohadas	126	\$3,00	\$378,00
Sábanas y cobertores	126	\$20,00	\$2.520,00
Juegos toalla baños	30	\$5,00	\$150,00
Cestos y mantelería	12	\$8,50	\$102,00
Subtotal Accesorios de Habitabilidad			\$6.930,00
Gastos preoperativos			
Publicidad	1	\$500,00	\$500,00
Constitución de la organización	1	\$1.000,00	\$1.000,00
Subtotal de Gastos preoperativos			\$1.500,00
Total de Inversión Inicial			\$198.477,00

Fig 13 Cuadro de inversiones activos fijos bienes muebles y otros

7.2 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

La política en cuanto al capital de trabajo es mantener un 10% adicional como colchón de las necesidades de compra. El siguiente cuadro muestra los detalles de las cifras.

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO				
	1 Año	2 Año	3 Año	4 Año
Valor inventarios materia prima	\$ 1.000,00	\$ 3.025,76	\$ 8.707,84	\$ 15.819,43
+ Colchón de efectivo (25%)	\$ 250,00	\$ 756,44	\$ 2.176,96	\$ 3.954,86
= Total requerimientos capital de trabajo	\$ 1.250,00	\$ 3.782,20	\$ 10.884,80	\$ 19.774,29

Fig 14 Cuadro capital de trabajo

7.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

En siguiente cuadro muestra la proyección de ventas de los tres servicios del campamento **“El Dorado”**. Con estas proyecciones se estiman los ingresos.

	PRESUPUESTO DE INGRESO																							
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO			2 AÑO			3 AÑO			4 AÑO		
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
Total ventas netas de contado (sin IVA)	\$ 15.096,24	\$ 16.350,47	\$ 17.604,70	\$ 15.321,17	\$ 16.575,41	\$ 17.829,64	\$ 27.063,86	\$ 27.063,86	\$ 27.063,86	\$ 18.020,21	\$ 18.020,21	\$ 18.020,21	\$ 234.029,85	\$ 304.608,84	\$ 402.038,68	\$ 473.991,67					\$ 234.029,85	\$ 304.608,84	\$ 402.038,68	\$ 473.991,67
Total IVA (12%)	\$ 1.811,55	\$ 1.962,06	\$ 2.112,56	\$ 1.836,54	\$ 1.989,05	\$ 2.139,56	\$ 3.247,66	\$ 3.247,66	\$ 3.247,66	\$ 2.162,43	\$ 2.162,43	\$ 2.162,43	\$ 28.083,98	\$ 36.553,06	\$ 48.244,64	\$ 56.879,00					\$ 28.083,98	\$ 36.553,06	\$ 48.244,64	\$ 56.879,00
Total ventas netas (con IVA)	\$ 16.907,78	\$ 18.312,53	\$ 19.717,27	\$ 17.159,71	\$ 18.564,45	\$ 19.969,20	\$ 30.311,53	\$ 30.311,53	\$ 30.311,53	\$ 20.182,64	\$ 20.182,64	\$ 20.182,64	\$ 262.113,44	\$ 341.161,90	\$ 450.283,33	\$ 530.870,67					\$ 262.113,44	\$ 341.161,90	\$ 450.283,33	\$ 530.870,67
Total retención en la fuente del IVA (30%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -					\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total ingresos	\$ 16.907,78	\$ 18.312,53	\$ 19.717,27	\$ 17.159,71	\$ 18.564,45	\$ 19.969,20	\$ 30.311,53	\$ 30.311,53	\$ 30.311,53	\$ 20.182,64	\$ 20.182,64	\$ 20.182,64	\$ 262.113,44	\$ 341.161,90	\$ 450.283,33	\$ 530.870,67					\$ 262.113,44	\$ 341.161,90	\$ 450.283,33	\$ 530.870,67

Fig 15 Cuadro presupuesto de ingreso

7.4 PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS, SERVICIOS E INSUMOS

A continuación se detallan las cifras del "Presupuesto de Compras de materias primas, servicios e insumos"

PRESUPUESTO MATERIAS PRIMAS, SERVICIOS E INSUMOS																
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 año	2 año	3 año	4 año
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M				
Insumos																
almuerzos	1.115	1.189	1.264	966	1.040	1.115	2.024	2.024	2.024	1.133	1.133	1.133	16.161	20.691	27.825	32.867
cantidad a comprar	1.115	1.189	1.264	966	1.040	1.115	2.024	2.024	2.024	1.133	1.133	1.133	16.161	20.691	27.825	32.867
costo unitario	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
costo total	\$ 3.343,68	\$ 3.567,78	\$ 3.791,88	\$ 2.897,10	\$ 3.121,20	\$ 3.345,30	\$ 6.072,30	\$ 6.072,30	\$ 6.072,30	\$ 3.399,30	\$ 3.399,30	\$ 3.399,30	\$ 48.481,74	\$ 62.071,92	\$ 83.476,01	\$ 98.599,68
tiropilas	0	0	250	250	250	250	1.000	1.000	1.000	500	250	250	4.750	7.700	11.300	13.200
cantidad a comprar	0	0	250	250	250	250	1.000	1.000	1.000	500	250	250	4.750	7.700	11.300	13.200
costo unitario	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50
costo total	\$ -	\$ -	\$ 125,00	\$ -	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 250,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 2.375,00	\$ 3.850,00	\$ 5.650,00	\$ 6.600,00
aseo personal	0	300	0	300	0	300	400	500	600	600	0	100	3.100	5.000	6.500	7.500
cantidad a comprar	0	300	0	300	0	300	400	500	600	600	0	100	3.100	5.000	6.500	7.500
costo unitario	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
costo total	\$ -	\$ 600,00	\$ -	\$ 600,00	\$ -	\$ 600,00	\$ 800,00	\$ 1.000,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ -	\$ 200,00	\$ 6.200,00	\$ 10.000,00	\$ 13.000,00	\$ 15.000,00
Valor total compras Insumos (sin IVA)	\$ 3.343,68	\$ 4.167,78	\$ 3.916,88	\$ 3.497,10	\$ 3.246,20	\$ 4.070,30	\$ 7.372,30	\$ 7.572,30	\$ 7.772,30	\$ 4.349,30	\$ 3.324,30	\$ 3.24,30	\$ 57.056,74	\$ 75.921,92	\$ 102.126,01	\$ 120.199,68
Servicios																
energía	25	25	25	21	21	21	103	103	103	24	24	24	517	617	925	1.197
cantidad a consumir	25	25	25	21	21	21	103	103	103	24	24	24	517	617	925	1.197
costo unitario Kwh	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10	\$ 0,10
costo total	\$ 2,46	\$ 2,47	\$ 2,48	\$ 2,11	\$ 2,12	\$ 2,12	\$ 10,26	\$ 10,26	\$ 10,26	\$ 2,38	\$ 2,38	\$ 2,38	\$ 51,67	\$ 61,70	\$ 92,54	\$ 119,69
agua refrigerio	127	133	140	116	123	129	342	342	342	135	135	135	2.199	2.744	3.853	4.749
cantidad a comprar	127	133	140	116	123	129	342	342	342	135	135	135	2.199	2.744	3.853	4.749
costo unitario	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00
costo total	\$ 127,24	\$ 133,47	\$ 139,69	\$ 116,48	\$ 123,70	\$ 128,93	\$ 341,93	\$ 341,93	\$ 341,93	\$ 134,93	\$ 134,93	\$ 134,93	\$ 2.199,05	\$ 2.744,22	\$ 3.852,53	\$ 4.748,88
guia exploracion	29	32	35	40	43	46	67	67	67	47	47	47	569	750	985	1.189
cantidad a comprar	29	32	35	40	43	46	67	67	67	47	47	47	569	750	985	1.189
costo unitario	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
costo total	\$ 859,50	\$ 952,88	\$ 1.046,25	\$ 1.207,13	\$ 1.300,50	\$ 1.393,88	\$ 2.023,88	\$ 2.023,88	\$ 2.023,88	\$ 1.416,38	\$ 1.416,38	\$ 1.416,38	\$ 17.080,83	\$ 22.488,30	\$ 29.550,42	\$ 35.683,20
guia rafting	13	15	17	18	20	22	22	22	22	22	22	22	234	316	398	466
cantidad a comprar	13	15	17	18	20	22	22	22	22	22	22	22	234	316	398	466
costo unitario	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
costo total	\$ 531,20	\$ 597,60	\$ 684,00	\$ 730,40	\$ 796,80	\$ 863,20	\$ 863,20	\$ 863,20	\$ 863,20	\$ 863,20	\$ 863,20	\$ 863,20	\$ 9.362,40	\$ 12.631,68	\$ 15.973,63	\$ 18.654,72
guia campamento	7	7	7	0	0	0	7	7	7	0	0	0	42	45	70	72
cantidad a comprar	7	7	7	0	0	0	7	7	7	0	0	0	42	45	70	72
costo unitario	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
costo total	\$ 213,48	\$ 213,48	\$ 213,48	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 202,50	\$ 202,50	\$ 202,50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.247,94	\$ 1.350,00	\$ 2.092,50	\$ 2.160,00
enfermería	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
cantidad a comprar	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
costo unitario	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
costo total	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
transporte adolecentes	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	6	7	10	11
cantidad a comprar	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	6	7	10	11
costo unitario	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
costo total	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.081,33	\$ 3.333,33	\$ 5.166,67	\$ 5.333,33
seguro accidentes	47	47	47	0	0	0	45	45	45	45	0	0	377	300	465	480
cantidad a comprar	47	47	47	0	0	0	45	45	45	45	0	0	377	300	465	480
costo unitario	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
costo total	\$ 237,20	\$ 237,20	\$ 237,20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.868,60	\$ 1.500,00	\$ 2.325,00	\$ 2.400,00
Valor total compras servicios (sin IVA)	\$ 2.461,00	\$ 2.827,00	\$ 2.793,01	\$ 2.793,01	\$ 2.827,11	\$ 2.827,11	\$ 4.141,76	\$ 4.141,76	\$ 4.141,76	\$ 2.616,88	\$ 2.616,88	\$ 2.616,88	\$ 35.423,27	\$ 45.009,23	\$ 59.128,28	\$ 69.099,83
Valor total compras (sin IVA)	\$ 5.804,68	\$ 6.794,78	\$ 6.709,89	\$ 5.753,21	\$ 5.668,32	\$ 5.658,42	\$ 11.514,06	\$ 11.514,06	\$ 11.514,06	\$ 7.466,18	\$ 6.141,18	\$ 6.341,18	\$ 92.480,01	\$ 120.931,15	\$ 161.254,29	\$ 189.299,51
Descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor neto compras (sin IVA)	\$ 5.804,68	\$ 6.794,78	\$ 6.709,89	\$ 5.753,21	\$ 5.668,32	\$ 5.658,42	\$ 11.514,06	\$ 11.514,06	\$ 11.514,06	\$ 7.466,18	\$ 6.141,18	\$ 6.341,18	\$ 92.480,01	\$ 120.931,15	\$ 161.254,29	\$ 189.299,51
Valor total IVA (12%)	\$ 696,56	\$ 815,37	\$ 805,19	\$ 690,38	\$ 680,20	\$ 680,20	\$ 1.381,69	\$ 1.405,69	\$ 1.429,69	\$ 895,94	\$ 736,94	\$ 760,94	\$ 11.097,60	\$ 14.511,74	\$ 19.350,51	\$ 22.715,84
Valor total IVA (12%)	\$ 696,56	\$ 815,37	\$ 805,19	\$ 690,38	\$ 680,20	\$ 680,20	\$ 1.381,69	\$ 1.405,69	\$ 1.429,69	\$ 895,94	\$ 736,94	\$ 760,94	\$ 11.097,60	\$ 14.511,74	\$ 19.350,51	\$ 22.715,84
Valor compras con IVA	\$ 6.501,24	\$ 7.610,16	\$ 7.515,08	\$ 6.443,59	\$ 6.348,52	\$ 6.348,62	\$ 12.895,75	\$ 13.119,75	\$ 13.343,75	\$ 8.363,12	\$ 6.878,12	\$ 7.102,12	\$ 103.577,61	\$ 135.442,89	\$ 180.604,81	\$ 212.015,45
Valor retención IVA en la fuente (30%)	\$ 205,97	\$ 241,61	\$ 241,56	\$ 207,12	\$ 204,06	\$ 204,06	\$ 414,51	\$ 421,71	\$ 429,91	\$ 265,78	\$ 221,06	\$ 228,28	\$ 3.329,28	\$ 4.353,52	\$ 5.805,15	\$ 6.814,78
Total desembolsos	\$ 6.292,27	\$ 7.365,55	\$ 7.273,52	\$ 6.236,48	\$ 6.144,45	\$ 6.144,45	\$ 12.487,24	\$ 12.698,04	\$ 12.914,84	\$ 8.093,33	\$ 6.557,03	\$ 6.871,83	\$ 100.248,33	\$ 131.069,37	\$ 174.799,65	\$ 205.200,66

Fig 16 Cuadro presupuesto de compras

7.5 PRESUPUESTO DE PERSONAL

En la figura xx se exponen las proyecciones de los sueldos y salarios con sus respectivas prestaciones sociales que **"El Dorado"** ofrecerá a sus empleados según el Código del Trabajo. Al inicio los guías de rafting, guías de exploración, guías de campamento y contador tendrán relación de servicios prestados debido a que no habrá un número elevado de turistas que requieran sus servicios de tiempo completo sino eventualmente, cumpliendo las necesidades del campamento por temporadas. Al inicio del cuarto año se recomienda que este personal pase a formar parte del campamento en relación de dependencia.

	PROYECCION DE SUELDOS												
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	
Nómina personal directivo-administrativo													
Gerente general	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Supervisor	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Secretaría-recepcionista	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 3.360,00
Sub total nómina	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 1.880,00	\$ 22.560,00
Nómina personal operativo													
Cocinero	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Limpieza hospedale	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Jardinerio	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Asistente de campo	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Mensajero	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Sub total nómina	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 1.270,00	\$ 15.240,00
Valor total nómina	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 3.150,00	\$ 37.800,00
Valor prestaciones sociales (37.15%)	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 1.170,23	\$ 14.042,70
Total gasto personal	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 4.320,23	\$ 51.842,70
													\$ 60.071,70
													\$ 64.186,20

Fig 17 Cuadro presupuesto sueldos

7.6 PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS

En el cuadro siguiente se detallan otros gastos tales como administrativos, renovación y ventas. Cabe señalar que las comisiones por ventas del 15% le corresponden a las agencias de viajes.

	PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS															
	1 trimestre				2 trimestre				3 trimestre				4 trimestre			
	1M	2M	3M		1M	2M	3M		1M	2M	3M		1M	2M	3M	
Gastos administrativos																
Gastos comunicaciones (Pública y celular)	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,890.00
Asesoría y Miscelaneos	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 5,040.00
Asociaciones turísticas e Impuestos	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 189.00
Papelaria	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 630.00
Gastos de renovación																
Capacitación al personal	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
Gastos de reparación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 100.00
Gastos de ventas																
Propaganda y publicidad	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 134.00	\$ 1,608.00
Comisión de ventas (15%)	\$ 2,264.44	\$ 2,452.67	\$ 2,640.71	\$ 2,828.85	\$ 3,017.00	\$ 3,205.14	\$ 3,393.28	\$ 3,581.42	\$ 3,769.56	\$ 3,957.70	\$ 4,145.84	\$ 4,333.98	\$ 4,522.12	\$ 4,710.26	\$ 4,898.40	\$ 58,779.36
Movilización fletes y acarreo	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 600.00
Total gastos	\$ 3,088.44	\$ 3,276.67	\$ 3,464.71	\$ 3,652.85	\$ 3,840.99	\$ 4,029.13	\$ 4,217.27	\$ 4,405.41	\$ 4,593.55	\$ 4,781.69	\$ 4,969.83	\$ 5,157.97	\$ 5,346.11	\$ 5,534.25	\$ 5,722.39	\$ 68,881.10

Fig 18 Cuadro presupuesto otros gastos

7.7 DEDUCCIONES TRIBUTARIAS

El método de depreciación aplicado en el presente caso es el de la depreciación en línea recta a un período de 3, 5 o 10 años según el tipo de activo como se presenta en el cuadro siguiente.

Se detalla además las transferencias de IVA.

DEDUCCIONES TRIBUTARIAS									
DEPRECIACION	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.HISTORICO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	TOTAL	V.EN LIBROS
Edificios e Instalaciones									
Muelle de botes	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 7.50	\$ 7.50	\$ 7.50	\$ 7.50	\$ 30.00	\$ 120.00
Cabañas aventureros	6	\$ 1.000.00	\$ 6.000.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00	\$ 4,800.00
Cabañas adolescentes	3	\$ 1.500.00	\$ 4.500.00	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 900.00	\$ 3,600.00
Cabaña administración	1	\$ 1.000.00	\$ 1.000.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 800.00
Cabañas familiares	10	\$ 1.000.00	\$ 10.000.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00
Cabaña eventos y comidas	1	\$ 2.500.00	\$ 2.500.00	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 125.00	\$ 500.00	\$ 2,000.00
Cabañas de descanso	1	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 120.00	\$ 480.00
Torres mirador	3	\$ 1.000.00	\$ 3.000.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 600.00	\$ 2,400.00
Camino selva cubierto	1	\$ 10.500.00	\$ 10.500.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 2,100.00	\$ 8,400.00
Caballerizas y potreros	1	\$ 11.500.00	\$ 11.500.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 575.00	\$ 2,300.00	\$ 9,200.00
Arreglo laguna central aves y peces	1	\$ 2.700.00	\$ 2.700.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 135.00	\$ 540.00	\$ 2,160.00
Piscinas pesca	5	\$ 150.00	\$ 750.00	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 150.00	\$ 600.00
Pozos sépticos	21	\$ 400.00	\$ 8.400.00	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 1,680.00	\$ 6,720.00
Parqueos	1	\$ 5.000.00	\$ 5.000.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
Tendido eléctrico	1	\$ 10.000.00	\$ 10.000.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00
Tendido red de agua	1	\$ 945.00	\$ 945.00	\$ 47.25	\$ 47.25	\$ 47.25	\$ 47.25	\$ 189.00	\$ 756.00
Subtotal de Edificios e Instalaciones			\$77.545.00	\$3.877.25	\$3.877.25	\$3.877.25	\$3.877.25	\$15.509.00	\$62.036.00
Maquinarias y Equipos									
Balsa reglamentaria rafting	1	\$ 5.000.00	\$ 5.000.00	\$ 1.000.00	\$ 1.000.00	\$ 1.000.00	\$ 1.000.00	\$ 4,000.00	\$ 1,000.00
Canoas	5	\$ 120.00	\$ 600.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 480.00	\$ 120.00
Bicicletas	6	\$ 100.00	\$ 600.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 480.00	\$ 120.00
Cocina industrial	2	\$ 300.00	\$ 600.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 480.00	\$ 120.00
Azador grande	1	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 40.00	\$ 10.00
Cañas de pescar	10	\$ 40.00	\$ 400.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 320.00	\$ 80.00
Binoculares	28	\$ 80.00	\$ 2.240.00	\$ 448.00	\$ 448.00	\$ 448.00	\$ 448.00	\$ 1,792.00	\$ 448.00
Telescopios	2	\$ 120.00	\$ 240.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 192.00	\$ 48.00
Brújulas	13	\$ 10.00	\$ 130.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 26.00	\$ 104.00	\$ 26.00
Intercomunicadores	5	\$ 35.00	\$ 175.00	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 35.00	\$ 140.00	\$ 35.00
Cascos	15	\$ 10.00	\$ 150.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 120.00	\$ 30.00
Chalecos salvavidas	30	\$ 10.00	\$ 300.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 240.00	\$ 60.00
Linternas	30	\$ 5.00	\$ 150.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 120.00	\$ 30.00
Juego de jardinería	4	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 160.00	\$ 40.00
Botas de exploración	30	\$ 7.00	\$ 210.00	\$ 42.00	\$ 42.00	\$ 42.00	\$ 42.00	\$ 168.00	\$ 42.00
Lámparas querosene	12	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 144.00	\$ 36.00
Juegos de vajillas	12	\$ 40.00	\$ 480.00	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 384.00	\$ 96.00
Tazones de barro	48	\$ 5.00	\$ 240.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 192.00	\$ 48.00
Juegos de cubiertos	12	\$ 10.00	\$ 120.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 96.00	\$ 24.00
Vasos y copas	48	\$ 1.50	\$ 72.00	\$ 14.40	\$ 14.40	\$ 14.40	\$ 14.40	\$ 57.60	\$ 14.40
Ollas	10	\$ 10.00	\$ 100.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 80.00	\$ 20.00
Subtotal de Maquinarias y Equipos		\$	12.237.00	\$ 2.447.40	\$ 2.447.40	\$ 2.447.40	\$ 2.447.40	\$ 9.789.60	\$ 2.447.40

Fig 19 Cuadro deducciones tributarias

DEDUCCIONES TRIBUTARIAS									
DEPRECIACION	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.HISTORICO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	TOTAL	V.EN LIBROS
Bienes muebles									
Cama matrimonial	10	\$ 80.00	\$ 800.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 320.00	\$ 480.00
Literas	48	\$ 150.00	\$ 6.900.00	\$ 890.00	\$ 890.00	\$ 890.00	\$ 890.00	\$ 2.760.00	\$ 4.140.00
Caloneras	48	\$ 45.00	\$ 2.070.00	\$ 207.00	\$ 207.00	\$ 207.00	\$ 207.00	\$ 828.00	\$ 1.242.00
Mueble sala	24	\$ 40.00	\$ 960.00	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 384.00	\$ 576.00
Mesa centro	19	\$ 25.00	\$ 475.00	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 47.50	\$ 190.00	\$ 285.00
Mueble recepción	1	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 64.00	\$ 96.00
Estante baño	1	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 8.00	\$ 12.00
Mesas comedor	12	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 144.00	\$ 216.00
Sillas mirador	6	\$ 20.00	\$ 120.00	\$ 12.00	\$ 12.00	\$ 12.00	\$ 12.00	\$ 48.00	\$ 72.00
Sillas de montar	12	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 240.00	\$ 360.00
TV color 14"	10	\$ 145.00	\$ 1.450.00	\$ 145.00	\$ 145.00	\$ 145.00	\$ 145.00	\$ 580.00	\$ 870.00
Subtotal de Bienes muebles			\$ 13.915,00	\$ 1.073,00	\$ 1.073,00	\$ 1.073,00	\$ 1.073,00	\$ 4.292,00	\$ 9.623,00
Equipos de Oficinas									
Computador	1	\$ 1.000.00	\$ 1.000.00	\$ 333.30	\$ 333.30	\$ 333.30	\$ 0,10	\$ 1.000.00	\$ -
Estante documentos	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 60.00	\$ 90.00
Estante metálico bodegas	10	\$ 20.00	\$ 200.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 80.00	\$ 120.00
Subtotal Equipos de Oficinas			\$ 1.350,00	\$ 368,30	\$ 368,30	\$ 368,30	\$ 35,10	\$ 1.140,00	\$ 210,00
AMORTIZACION	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.HISTORICO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	TOTAL	V.EN LIBROS
Gastos preoperativos									
Publicidad	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 200.00	\$ 300.00
Constitución de la organización	1	\$ 1.000.00	\$ 1.000.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 400.00	\$ 600.00
Subtotal de Gastos preoperativos			\$ 1.500,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 600,00	\$ 900,00

Fig 20 Cuadro deducciones tributarias

IVA 12%	IVA POR PAGAR												
	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO
	1M		2M	1M		2M	1M		2M	1M		2M	
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	
Por Ingresos													
IVA cobrado en ventas	\$ 1.811,55	\$ 1.962,06	\$ 2.112,56	\$ 1.838,54	\$ 1.989,05	\$ 2.139,56	\$ 3.247,66	\$ 3.247,66	\$ 3.247,66	\$ 2.162,43	\$ 2.162,43	\$ 2.162,43	\$ 28.063,58
Por egresos													
IVA pagado compras de servicios e insumos 70%	\$ 487,59	\$ 570,78	\$ 563,63	\$ 483,27	\$ 476,14	\$ 559,31	\$ 987,18	\$ 983,98	\$ 1.000,78	\$ 627,16	\$ 515,86	\$ 532,68	\$ 7.768,32
IVA neto a pagar	\$ 1.323,96	\$ 1.391,29	\$ 1.548,93	\$ 1.355,27	\$ 1.512,91	\$ 1.580,25	\$ 2.260,48	\$ 2.263,68	\$ 2.246,88	\$ 1.535,27	\$ 1.646,57	\$ 1.629,77	\$ 20.315,26
													\$ 26.394,84
													\$ 48.244,64
													\$ 10.158,22
													\$ 13.545,36
													\$ 34.699,28
													\$ 56.879,00
													\$ 15.901,16
													\$ 40.977,84

Fig 21 Cuadro transferencias de IVA

7.8 ANÁLISIS DE COSTOS

Aunque cada tipo de servicio tiene su estructura de precios y de costos muy diferentes se ha calculado el precio de venta unitario y el costo variable unitario promedio (representativo de los diversos tipos de servicios), dividiendo los valores totales para el número de visitantes de cada año y con estos resultados se ha calculado el punto de equilibrio contable para cada año. Se observa que desde el inicio se está por encima del punto de equilibrio contable, es decir, que hay utilidades desde ese momento.

Se proyecta tener alrededor de 2400 turistas en promedio en el primer año de actividades. El punto de equilibrio es de 848 turistas.

	ANÁLISIS DE COSTOS			
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
COSTOS				
COSTOS FIJOS				
Sueldo personal	\$ 51.842,70	\$ 55.957,20	\$ 60.071,70	\$ 64.186,20
Gastos comunicaciones (Pública y celular)	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73
Asesoría y Miscelaneos	\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60
Asociaciones turísticas e impuestos	\$ 180,00	\$ 189,00	\$ 198,45	\$ 208,37
Papelería	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58
Capacitación al personal	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 750,00	\$ 937,50
Gastos de reparación	\$ -	\$ 100,00	\$ 400,00	\$ 1.000,00
Propaganda y publicidad	\$ 1.608,00	\$ 1.608,00	\$ 1.608,00	\$ 1.608,00
Movilización fletes y acarreos	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 61.730,70	\$ 66.644,20	\$ 71.627,65	\$ 76.969,55
COSTOS VARIABLES				
Materiales, insumos y servicios	\$ 5.804,68	\$ 6.794,78	\$ 6.709,89	\$ 5.753,21
Comisión de ventas (15%)	\$ 35.104,48	\$ 45.691,33	\$ 60.305,80	\$ 71.098,75
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 40.909,15	\$ 52.486,11	\$ 67.015,70	\$ 76.851,96
TOTAL COSTOS	\$ 102.639,85	\$ 119.130,31	\$ 138.643,35	\$ 153.821,51
Cantidad de visitantes	2.492	3.139	4.352	5.332
Costo promedio visitante promedio	\$ 16,42	\$ 16,72	\$ 15,40	\$ 14,41
Costo variable unitario visitante promedio	\$ 24,78	\$ 21,23	\$ 16,46	\$ 14,44
Precio promedio unitario (sin IVA)	\$ 97,59	\$ 100,82	\$ 95,99	\$ 92,36
Margen unitario promedio	\$ 81,17	\$ 84,10	\$ 80,59	\$ 77,95
Punto de equilibrio	848	837	901	988

Fig 22 Cuadro Análisis de Costos y Equilibrio

8. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1 FLUJO DE CAJA

El monto de ventas proyectadas y el aporte accionario actúan positivamente en la situación de liquidez de **"El Dorado"**, como se detalla en el siguiente cuadro. Como se puede apreciar, con la inversión de los socios de US\$135,000.00 y con US\$65,000.00 financiados se mantiene una buena situación de liquidez.

FLUJO DE CAJA																	
	0M	1 trimestre			2 trimestre			3 trimestre			4 trimestre			1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
		1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M				
(+) Caja Inicial	\$ -	\$ 1,523.00	\$ 1,076.73	\$ 726.77	\$ 1,548.10	\$ 1,405.44	\$ 2,434.08	\$ 1,556.02	\$ 7,697.72	\$ 11,656.74	\$ 15,430.08	\$ 15,966.50	\$ 17,602.24	\$ 1,523.00	\$ 19,628.29	\$ 61,979.56	\$ 140,332.81
(*) Ingresos efectivos: ventas	\$ -	\$ 16,907.78	\$ 18,312.53	\$ 19,717.27	\$ 17,150.71	\$ 18,964.46	\$ 19,960.20	\$ 30,311.53	\$ 30,311.53	\$ 30,311.53	\$ 20,182.64	\$ 20,182.64	\$ 20,182.64	\$ 202,113.44	\$ 341,161.90	\$ 450,283.33	\$ 530,970.67
(*) Ingresos efectivos: otros	\$ -	\$ 18,430.78	\$ 19,389.26	\$ 20,444.03	\$ 18,707.82	\$ 19,969.89	\$ 22,403.27	\$ 33,870.54	\$ 38,009.25	\$ 41,968.27	\$ 35,612.72	\$ 36,179.14	\$ 38,064.88	\$ 253,636.44	\$ 360,792.20	\$ 512,262.89	\$ 671,403.48
(*) Total disponible	\$ -	\$ 18,430.78	\$ 19,389.26	\$ 20,444.03	\$ 18,707.82	\$ 19,969.89	\$ 22,403.27	\$ 33,870.54	\$ 38,009.25	\$ 41,968.27	\$ 35,612.72	\$ 36,179.14	\$ 38,064.88	\$ 253,636.44	\$ 360,792.20	\$ 512,262.89	\$ 671,403.48
Pagos en efectivo																	
(*) Gastos efectivos: compras	\$ -	\$ 6,292.27	\$ 7,385.55	\$ 7,273.52	\$ 6,236.49	\$ 6,144.45	\$ 7,217.73	\$ 12,481.24	\$ 12,688.04	\$ 12,914.84	\$ 8,903.33	\$ 6,657.03	\$ 6,873.83	\$ 100,248.33	\$ 131,089.37	\$ 174,799.65	\$ 205,200.68
(*) Egresos efectivos: impuestos	\$ -	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23	\$ 4,320.23
(*) Egresos efectivos: otros gastos	\$ -	\$ 3,098.44	\$ 3,276.57	\$ 3,464.71	\$ 3,121.18	\$ 3,103.31	\$ 3,486.43	\$ 4,883.58	\$ 4,883.58	\$ 4,883.58	\$ 3,527.03	\$ 3,527.03	\$ 3,527.03	\$ 44,992.48	\$ 56,378.33	\$ 71,861.75	\$ 83,882.10
(*) Egresos efectivos: pago de capital	\$ -	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 1,354.17	\$ 18,250.00	\$ 18,250.00	\$ 18,250.00	\$ 18,250.00
(*) Egresos efectivos: de financiación	\$ -	\$ 975.00	\$ 954.69	\$ 834.38	\$ 814.06	\$ 850.75	\$ 873.44	\$ 852.81	\$ 812.50	\$ 812.50	\$ 762.19	\$ 771.68	\$ 751.56	\$ 10,359.38	\$ 6,775.00	\$ 6,860.00	\$ 2,925.00
(*) IVA a pagar	\$ -	\$ 1,323.96	\$ 1,391.29	\$ 1,548.93	\$ 1,355.27	\$ 1,512.91	\$ 1,560.25	\$ 2,286.48	\$ 2,283.68	\$ 2,246.88	\$ 1,535.27	\$ 1,646.57	\$ 1,629.77	\$ 20,315.28	\$ 26,364.84	\$ 34,869.28	\$ 40,977.84
(*) Distribución utilidad trabajadores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(*) Impuestos a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(*) Total de pagos en efectivo	\$ -	\$ 17,354.05	\$ 18,652.49	\$ 18,895.52	\$ 17,302.38	\$ 17,535.82	\$ 18,844.26	\$ 26,172.82	\$ 26,352.81	\$ 26,532.19	\$ 19,622.21	\$ 18,278.50	\$ 18,456.59	\$ 244,038.14	\$ 298,810.54	\$ 371,730.07	\$ 427,884.55
(*) Impuestos a la renta	\$ -	\$ 1,076.73	\$ 726.77	\$ 1,548.10	\$ 1,405.44	\$ 2,434.08	\$ 3,550.02	\$ 7,697.72	\$ 11,656.74	\$ 15,430.08	\$ 15,966.50	\$ 17,602.24	\$ 19,628.29	\$ 19,628.29	\$ 61,979.56	\$ 140,332.81	\$ 243,718.93
(a) Efectivo neto de actividades operativas	\$ -	\$ 1,076.73	\$ 726.77	\$ 1,548.10	\$ 1,405.44	\$ 2,434.08	\$ 3,550.02	\$ 7,697.72	\$ 11,656.74	\$ 15,430.08	\$ 15,966.50	\$ 17,602.24	\$ 19,628.29	\$ 19,628.29	\$ 61,979.56	\$ 140,332.81	\$ 243,718.93
Actividades de inversión																	
Gastos de inversión inicial (adquisición de activos fijos)	\$ -	\$ 198,977.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos preparatorios	\$ -	\$ 1,500.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(b) Efectivo neto usado en actividades de inversión	\$ -	\$ 198,477.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades financieras																	
Aciones societario de capital	\$ -	\$ 135,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aciones financiero	\$ -	\$ 26,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(c) Efectivo neto generado por las actividades financieras	\$ -	\$ 169,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja Final (a-b+c) Saldo neto de efectivo	\$ -	\$ 1,833.00	\$ 1,076.73	\$ 726.77	\$ 1,548.10	\$ 1,405.44	\$ 2,434.08	\$ 3,550.02	\$ 7,697.72	\$ 11,656.74	\$ 15,430.08	\$ 15,966.50	\$ 17,602.24	\$ 19,628.29	\$ 61,979.56	\$ 140,332.81	\$ 243,718.93

Fig 23 Cuadro Flujo de Caja

8.2 ESTADOS DE RESULTADOS

El cuadro “Estados de resultados” muestra que **“El Dorado”** genera utilidades desde el primer año.

CUENTA	ESTADO DE RESULTADOS			
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
Ingresos				
Ventas netas	\$ 234.029,85	\$ 304.608,84	\$ 402.038,68	\$ 473.991,67
Total de Ventas	\$ 234.029,85	\$ 304.608,84	\$ 402.038,68	\$ 473.991,67
Egresos				
(-) Gastos Operativos	\$ 92.480,01	\$ 120.931,15	\$ 161.254,29	\$ 189.299,51
(-) Gastos Administrativos	\$ 44.992,48	\$ 56.378,33	\$ 71.861,75	\$ 83.882,10
(-) Gastos Sueldos	\$ 51.842,70	\$ 55.957,20	\$ 60.071,70	\$ 64.186,20
(-) Gastos Financieros	\$ 10.359,38	\$ 8.775,00	\$ 5.850,00	\$ 2.925,00
(-) Deducciones tributarias				
Amortización	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Depreciación	\$ 7.765,95	\$ 7.765,95	\$ 7.765,95	\$ 7.432,75
Total deducciones tributarias	\$ 7.915,95	\$ 7.915,95	\$ 7.915,95	\$ 7.582,75
Utilidad antes de impuestos	\$ 26.439,34	\$ 54.651,21	\$ 95.084,99	\$ 126.116,12
(-) Participación de trabajadores 15%	\$ 3.965,90	\$ 8.197,68	\$ 14.262,75	\$ 18.917,42
(-) Impuesto a la renta 25%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad o pérdida neta	\$ 22.473,44	\$ 46.453,53	\$ 80.822,24	\$ 107.198,70

Fig 24 Cuadro Estado de Resultados

8.3 BALANCE GENERAL

El cuadro siguiente “Balance General” muestra el desarrollo de las cifras a lo largo del periodo de proyección.

	BALANCE GENERAL				
	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
ACTIVOS					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y bancos	\$ 1.523,00	\$ 19.628,29	\$ 61.979,56	\$ 140.532,81	\$ 243.718,93
Cuentas por cobrar clientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total activos corrientes	\$ 1.523,00	\$ 19.628,29	\$ 61.979,56	\$ 140.532,81	\$ 243.718,93
ACTIVO FIJO					
Edificios e instalaciones	\$ 77.545,00	\$ 77.545,00	\$ 77.545,00	\$ 77.545,00	\$ 77.545,00
(-) Depreciación	\$ -	\$ 3.877,25	\$ 7.754,50	\$ 11.631,75	\$ 15.509,00
Maquinarias y Equipos	\$ 12.237,00	\$ 12.237,00	\$ 12.237,00	\$ 12.237,00	\$ 12.237,00
(-) Depreciación	\$ -	\$ 2.447,40	\$ 4.894,80	\$ 7.342,20	\$ 9.789,60
Bienes muebles	\$ 13.915,00	\$ 13.915,00	\$ 13.915,00	\$ 13.915,00	\$ 13.915,00
(-) Depreciación	\$ -	\$ 1.073,00	\$ 2.146,00	\$ 3.219,00	\$ 4.292,00
Equipos de oficina	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
(-) Depreciación	\$ -	\$ 368,30	\$ 736,60	\$ 1.104,90	\$ 1.140,00
Total Activos Fijos	\$ 105.047,00	\$ 97.281,05	\$ 89.515,10	\$ 81.749,15	\$ 74.316,40
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES					
Terreno	\$ 85.000,00	\$ 85.000,00	\$ 85.000,00	\$ 85.000,00	\$ 85.000,00
(-) Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos preoperativos	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
(-) Amortización	\$ -	\$ 150,00	\$ 300,00	\$ 450,00	\$ 600,00
Total Otros Activos no Corrientes	\$ 86.500,00	\$ 86.350,00	\$ 86.200,00	\$ 86.050,00	\$ 85.900,00
Otros Activos	\$ 6.930,00	\$ 6.930,00	\$ 6.930,00	\$ 6.930,00	\$ 6.930,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 200.000,00	\$ 210.189,34	\$ 244.624,66	\$ 315.261,96	\$ 410.865,33
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Prestaciones Sociales por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Retención fuente por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IVA por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación a trabajadores (15%)	\$ -	\$ 3.965,90	\$ 8.197,68	\$ 14.262,75	\$ 18.917,42
Total Pasivo Corriente	\$ -	\$ 3.965,90	\$ 8.197,68	\$ 14.262,75	\$ 18.917,42
PASIVO A LARGO PLAZO					
Obligaciones financieras por pagar	\$ 65.000,00	\$ 48.750,00	\$ 32.500,00	\$ 16.250,00	\$ -
Total Pasivo Largo Plazo	\$ 65.000,00	\$ 48.750,00	\$ 32.500,00	\$ 16.250,00	\$ -
TOTAL PASIVO		\$ 52.715,90	\$ 40.697,68	\$ 30.512,75	\$ 18.917,42
PATRIMONIO					
Capital	\$ 135.000,00	\$ 135.000,00	\$ 135.000,00	\$ 135.000,00	\$ 135.000,00
Resultados de ejercicios anteriores	\$ -	\$ -	\$ 22.473,44	\$ 68.926,97	\$ 149.749,21
Utilidades o pérdidas del ejercicio	\$ -	\$ 22.473,44	\$ 46.453,53	\$ 80.822,24	\$ 107.198,70
TOTAL PATRIMONIO	\$ 135.000,00	\$ 157.473,44	\$ 203.926,97	\$ 284.749,21	\$ 391.947,92
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 200.000,00	\$ 210.189,34	\$ 244.624,66	\$ 315.261,96	\$ 410.865,33

Fig 25 Cuadro Balance General

9. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

9.1 RIESGO DE MERCADO

El cambio en las políticas favorables al turismo por parte del gobierno es un factor que afectaría al sector.

Una vez finalizada toda la red de la Troncal Amazónica aparecerán otros destinos turísticos con servicios parecidos, y que se consideran como riesgos de mercado debido a la mayor fragmentación de los posibles clientes. Sin embargo se debe considerar que el turismo interno hacia la región Amazónica se incrementa como consecuencia de una excelente red vial.

9.2 RIESGOS TÉCNICOS

Nuestros riesgos técnicos se centran en daños en la infraestructura por alguna catástrofe natural como incremento e inundaciones debido al desbordamiento de los ríos circundantes de la finca. Estos riesgos deben ser cubiertos a través de una póliza de seguros para la inmediata recuperación de la operatividad del centro ecoturístico.

9.3 RIESGOS ECONÓMICOS

Un decremento en los turistas internacionales afecta más al ingreso de efectivo a la compañía con la consecuente falta de liquidez. Este punto se debe considerar para fortalecer ventas y publicidad hacia la estadía familiar y el campamento de adolescentes.

9.4 RIESGOS FINANCIEROS

Uno de los riesgos son las exigencias de garantías bancarias para poder obtener el préstamo bancario y los altas tasa de interés que cobran los bancos a las pequeñas empresas. La familia Anaguano Lamiña parte con la política de no hipotecar la finca por lo que se tratará de incentivar a inversionistas prestamistas.

10. EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

El valor actual neto para nuestro proyecto es de US\$ 18.551,10. Esto significa que la actividad es rentable por encima del 18% deseado. El cuadro “Evaluación Financiera del Proyecto” muestra los detalles de las cifras.

La tasa interna del proyecto es de 24%, cifra superior al 18% referenciado al costo de capital actual.

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO						
Costo del dinero	18%	0 AÑO	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
Utilidad y pérdida		\$ -135.000,00	\$ 22.473,44	\$ 46.453,53	\$ 80.822,24	\$ 107.198,70
VAN del proyecto		\$ 18.551,10				
TIR Tasa Interna de Retorno		24%				

Fig 26 Cuadro Evaluación Financiera del Proyecto

ANÁLISIS FINANCIERO													
ÍNDICE		AÑO 1		ÍNDICE	AÑO 2		ÍNDICE	AÑO 3		ÍNDICE	AÑO 4		ÍNDICE
RAZON CIRCULANTE	ACTIVO CORRIENTE	\$ 19.628,29		4,95	\$ 61.979,56		7,56	\$ 140.532,81		9,85	\$ 243.718,93		12,88
	PASIVO CORRIENTE	\$ 3.965,90			\$ 8.197,68			\$ 14.262,75			\$ 18.917,42		
RAZON PRUEBA ACIDA	A.CORRIENTE-INV	\$ 19.628,29		4,95	\$ 61.979,56		7,56	\$ 140.532,81		9,85	\$ 243.718,93		12,88
	PASIVO CORRIENTE	\$ 3.965,90			\$ 8.197,68			\$ 14.262,75			\$ 18.917,42		
RENTABILIDAD	UTILIDAD	\$ 22.473,44		0,10	\$ 46.453,53		0,15	\$ 80.822,24		0,20	\$ 107.198,70		0,23
	VENTAS	\$ 234.029,85			\$ 304.608,84			\$ 402.038,68			\$ 473.991,67		
Indice margen utilidad sin impuestos	UTILIDAD	\$ 22.473,44		0,10	\$ 46.453,53		0,15	\$ 80.822,24		0,20	\$ 107.198,70		0,23
	VENTAS	\$ 234.029,85			\$ 304.608,84			\$ 402.038,68			\$ 473.991,67		
RAZONES DE DEUDA	DEUDA TOTAL	\$ 48.750,00		0,31	\$ 55.923,52		0,27	\$ 62.218,47		0,22	\$ 18.917,42		0,05
	PATRIMONIO	\$ 157.473,44			\$ 203.926,97			\$ 284.749,21			\$ 391.947,92		
DEUDA LARGO PLAZO	D. LARGO PLAZO	\$ 48.750,00		0,24	\$ 32.500,00		0,14	\$ 16.250,00		0,05	\$ -		0,00
	D.LP+PATRIMONIO	\$ 206.223,44			\$ 236.426,97			\$ 300.999,21			\$ 391.947,92		
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS TOTALES	\$ 52.715,90		0,25	\$ 40.697,68		0,17	\$ 30.512,75		0,10	\$ 18.917,42		0,05
	ACTIVOS TOTALES	\$ 210.189,34			\$ 244.624,66			\$ 315.261,96			\$ 410.865,33		
RAZONES DE RENTABILIDAD	PATRIMONIO	\$ 157.473,44		0,75	\$ 203.926,97		0,83	\$ 284.749,21		0,90	\$ 391.947,92		0,95
	ACTIVO TOTAL	\$ 210.189,34			\$ 244.624,66			\$ 315.261,96			\$ 410.865,33		
INDICE DE ACTIVIDAD	VENTAS NETAS	\$ 234.029,85		1,11	\$ 304.608,84		1,25	\$ 402.038,68		1,28	\$ 473.991,67		1,15
	ACTIVOS TOTALES	\$ 210.189,34			\$ 244.624,66			\$ 315.261,96			\$ 410.865,33		

Fig 27 Cuadro Índices Financieros

10.3 CONCLUSIÓN DE LA EVALUACIÓN

El proyecto de inversión es sensible a la variación de turistas extranjeros en pos de aventura, por lo que se debe reforzar las estrategias para captar a este grupo de clientes con más énfasis.

11. ANEXOS

11.1 ANÁLISIS FODA DEL SECTOR TURÍSTICO DEL ECUADOR

FORTALEZAS

- Amplia diversidad de áreas naturales, únicas en el mundo
- Multiplicidad étnica y gran riqueza cultural y costumbrista.
- Gran biodiversidad representada por 324 especies de mamíferos, 1.559 especies de aves, 402 de anfibios, 409 de reptiles, 710 especies de peces de agua dulce, 1.300 especies de moluscos y entre 20.000 y 25.000 especies de plantas con flores.
- El costo del transporte interno tanto aéreo como terrestre es menor al de países vecinos
- Situación social estable frente a países vecinos, no hay presencia de violencia rural ni urbana
- La gente es amable con el turista y tiene sentido de cooperación.
- Zona libre de fenómenos naturales como terremotos, tifones, huracanes, propiciando seguridad al deportista.
- Personal calificado para impartir conocimiento técnico, experiencias y habilidades necesarias, urgentes en cada deporte.
- El paquete turístico consta de precios competitivos en relación a la región.
- La oferta turística provee la oportunidad de acceder a diferentes climas de acuerdo al tipo de deporte.
- Las dos estaciones climáticas garantizan que el deporte-aventura se realice en toda su extensión, en el caso de los rápidos, bicicleta de montaña, piragüismo-canoa.
- Se tiene la exoneración de impuestos durante los 5 primeros años del negocio en marcha.

DEBILIDADES

- Débil imagen turística del Ecuador a nivel internacional
- La contribución del turismo a la economía nacional es aún poco significativa
- Escaso desarrollo de conciencia turística nacional
- Impuestos y tasas excesivas para el turista internacional
- Falta calidad en algunos servicios turísticos y existen deficiencias en la infraestructura turística
- El Turismo Extremo no genera suficientes beneficios para las comunidades locales.
- Manejo de actividades con el membrete de "ecoturismo" sin considerar sus características particulares
- Escasez de paquetes turísticos promocionales en temporada baja.

OPORTUNIDADES

- Creciente interés en los países desarrollados especialmente europeos, por el ecoturismo y turismo de aventura
- Existen múltiples opciones aptas para el desarrollo del ecoturismo en el país.
- La participación en ferias internacionales de turismo permite difundir la imagen del país
- La actividad del ecoturismo puede generar beneficios para la conservación de áreas naturales protegidas y parques nacionales
- Los operadores turísticos pueden contribuir a la conservación de los ecosistemas y generar conciencia de protección tanto en los visitantes como en habitantes locales.
- Las actividades eco turísticas pueden generar información científica para el manejo y conservación de áreas naturales.
- El ecoturismo debe vincular a pobladores locales a la actividad generando fuentes de empleo e ingresos directos e indirectos.
- Promueve el conocimiento de diversas culturas locales y el intercambio con las de visitantes extranjeros.
- Fomenta la organización comunitaria de pobladores para alcanzar obras de beneficio para la comunidad
- La actividad eco turística promueve el uso de fuentes de energía no contaminantes así como el uso sustentable de recursos y el reciclaje.
- Opción para la participación de guías naturalistas que tienen contacto directo con el visitante.
- El sector Turístico se fomenta con la inversión a través de diversos incentivos y exenciones tributarias.
- Promover los atractivos turísticos del país, a través del Internet.
- Autogestión de comunidades locales en actividades eco turísticas, les permite contar con ingresos alternativos para mejorar su nivel de vida
- La política de cielos abiertos permite incrementar las frecuencias aéreas y promover la llegada de turistas.
- El turismo posee un gran efecto multiplicador sobre la generación de empleos e ingresos
- Promover el ecoturismo suave, o de observación entre turistas de la tercera edad de los países europeos y USA.
- Creación de la policía turística incrementará la seguridad y mejorará la imagen a nivel internacional.

AMENAZAS

- Sobreexplotación de los recursos debido a la ausencia de estudios sobre su capacidad de carga
- Inseguridad en los sitios de interés turístico
- Contaminación de áreas naturales protegidas y playas
- Deforestación y destrucción del hábitat de especies endémicas, particularmente en la región amazónica.
- Alta competencia internacional por captar el turismo extranjero
- Inestabilidad política, económica y social.
- Débil imagen nacional en el exterior para la inversión extranjera
- Preocupante impacto ambiental en Galápagos
- Proceso de urbanización creciente que amenaza regiones naturales y de reserva.
- Potenciales daños a los ecosistemas por el desarrollo de actividades turísticas sin suficiente control.
- Riesgo de aculturación de las comunidades locales
- Se debe evitar que los intereses económicos prevalezcan sobre la conservación del medio ambiente.
- Explotación minera, petrolera y camaronera que afecta los ecosistemas y el hábitat de especies endémicas.
- No existe continuidad en planes y programas de manejo turístico.

11.2 FACTORES MACRO-ECONÓMICOS DEL SECTOR TURÍSTICO DEL ECUADOR

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	IMPACTO A LA EMPRESA
Dimensión Económica	
E1 Inflación disminuida	Estabilidad de precios y planeación a largo plazo.
E2 Exoneración de impuestos a la renta en los primeros años de actividad económica en turismo.	Permite reinversiones y crecimiento en los primeros años de actividad.
E3 Impuestos y tasas de ingreso excesivas al turista internacional.	Bajo porcentaje de turistas internacionales en comparación con países vecinos. Se eligen otros destinos.
E4 Dólar débil frente al Euro.	Incremento de turistas Europeos a las Américas.
E5 En cuarto lugar el turismo en el PIB.	Interés en el sector para ayudar a reactivar la economía.
Dimensión Político-Legal	
PL1 En vigencia la Ley Especial de Desarrollo Turístico.	Fomenta la inversión en el sector, a través de diversos incentivos y exenciones tributarias.
PL2 Campañas nacionales de turismo interno.	Promocional los destinos turísticos a la población.
Dimensión Socio Cultural	
SC1 Multiplicidad étnica y gran riqueza cultural y costumbrista.	Diversidad de destinos y culturas por explotar.
SC2 Situación social estable frente a países vecinos, no hay presencia de violencia rural ni urbana.	Incremento de turistas.
SC3 La gente es amable con el turista y tiene sentido de cooperación.	Brinda comodidad al turista.
SC4 El ecoturismo no genera suficientes beneficios para las comunidades locales.	No se cuenta con la participación de las poblaciones en la actividad turística a largo plazo.
Dimensión tecnológica	
T1 Deficiente promoción turística del ecuador en Internet.	Bajo ingreso de turistas internacionales.
T2 Vías de acceso a destinos turísticos deficientes.	Dificulta el ingreso a los turistas a los destinos turísticos.
Dimensión Medio Ambiental	

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	IMPACTO A LA EMPRESA
MA1 Amplia diversidad de áreas naturales únicas en el mundo.	Múltiples destinos en visitas turísticas
MA2 Gran biodiversidad representada por 324 especies de mamíferos, 1559 reptiles, 710 especies de peces de agua dulce y 25000 plantas con flores.	Medio para el ecoturismo, observación y exploración.
MA3 26 áreas protegidas a nivel nacional.	Conservación del destino turístico.
MA4 Galápagos declarada por UNESCO patrimonio Natural de la humanidad.	Conservación del destino turístico.
MA5 Parque Nacional de Sangay declarada por UNESCO patrimonio Natural de la humanidad.	Conservación del destino turístico.
MA6 Sobreexplotación de los recursos debido a la ausencia de estudios sobre la capacidad de carga.	Agotamiento de los destinos turísticos.
MA7 Contaminación de áreas naturales.	Agotamiento de los destinos turísticos.
MA8 Deforestación y destrucción del hábitat de especies endémicas, particularmente en la región Amazónica por explotación petrolera y maderera.	Agotamiento de los destinos turísticos.
Dimensión Información	
I1 Débil imagen turística del Ecuador a nivel internacional.	Bajo ingreso de turistas internacionales.
I2 Imagen de Galápagos desvinculada con el resto del país.	
I3 Manejo de actividades con membrete de "ecoturismo" sin considerar sus actividades particulares.	No se tiene el concepto de conservación del medio ambiente.
I4 Activa participación de los medios de comunicación nacionales para promover turismo interno.	Incremento del turismo interno

11.3 PARTICIPACIÓN DEL SECTOR TURÍSTICO EN EL PIB

Años	Petroleo crudo	Banano	Turismo receptor	Elaborados del mar	Flores	Camarón
2001	1722	865	517	272	238	281
2002	1839	981	540	343	273	262
2003	2372	1099	406	393	295	275
2004	3388	908	490	380	270	267

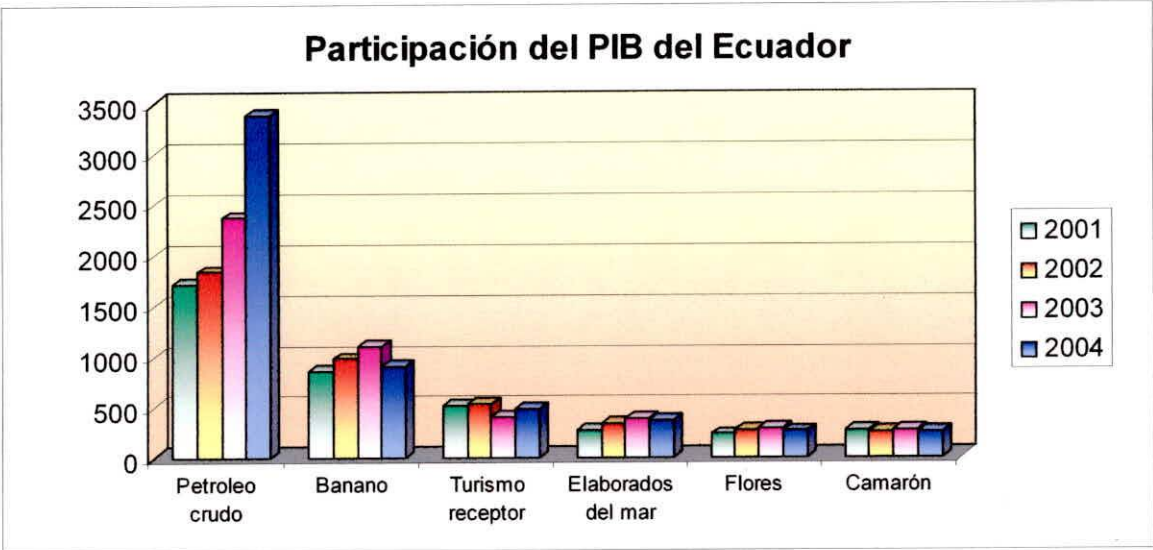


Fig 28 Ingreso de divisas del Ecuador

Las cantidades están dadas en miles de dólares.

Fuente: Ministerio de Finanzas y Economía, Ministerio de Turismo del Ecuador.

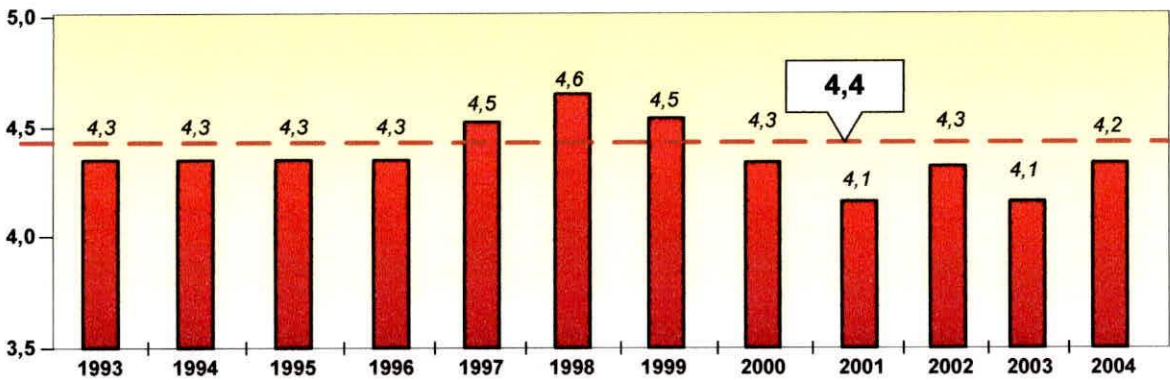


Fig 29 Participación del turismo en la economía ecuatoriana –PIB turístico/PIB Total

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador, 2003. (Proyectado 2004).

11.4 BALANZA TURÍSTICA

Años	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Llegada de extranjeros	510,6	517,7	627,1	640,6	683	760,8	729,5
Salida de ecuatorianos	330,1	385,7	520	562,1	626,6	613,1	605,4
Balanza turística	180,5	132	107,1	78,5	56,4	147,7	124,1

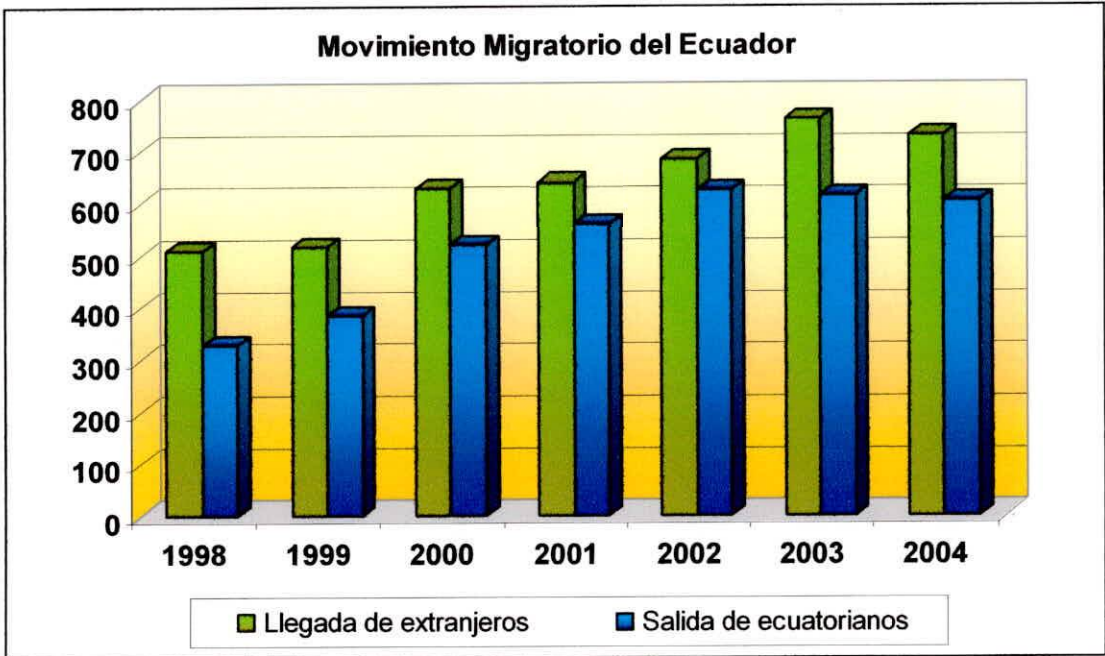


Fig 30 Movimiento migratorio en Ecuador

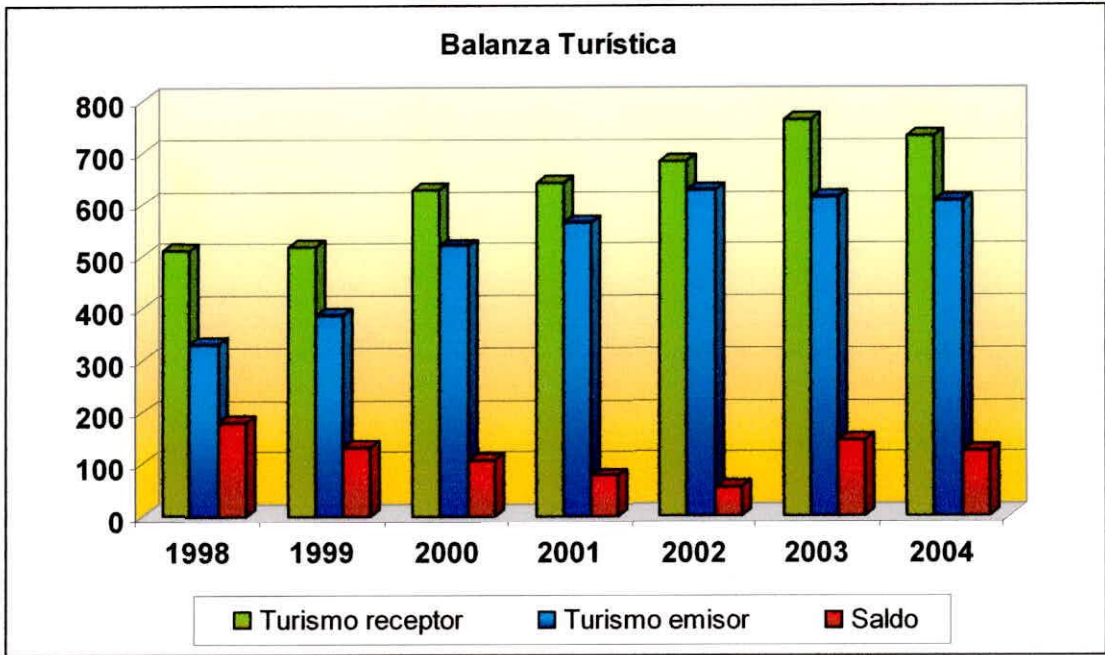


Fig 31 Balanza turística del Ecuador

Las cantidades están dadas en miles.

Fuente: Dirección Nacional de Migración 2004, Boletines de Migración Internacional, INEC (2000-2003), Jefaturas Provinciales de Migración (2004)

11.5 LLEGADA MENSUAL DE EXTRANJEROS AL PAÍS

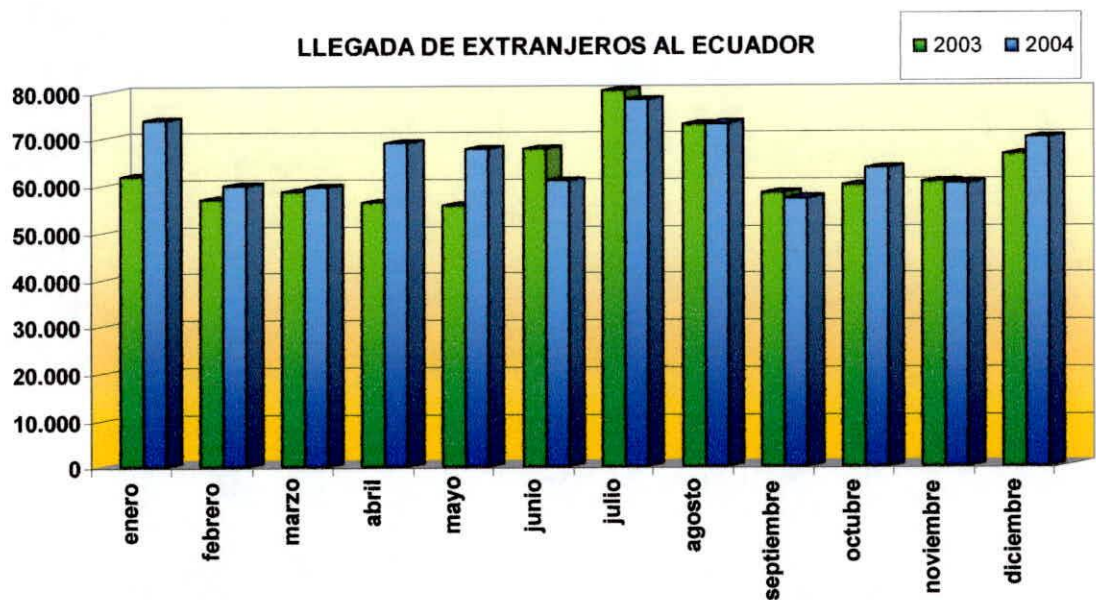


Fig 32 Tendencia mensual de llegada de extranjeros al Ecuador

Fuente: Dirección Nacional de Migración 2004, Boletines de Migración Internacional, INEC (2000-2003), Jefaturas Provinciales de Migración (2004)

11.6 PIB TURÍSTICO

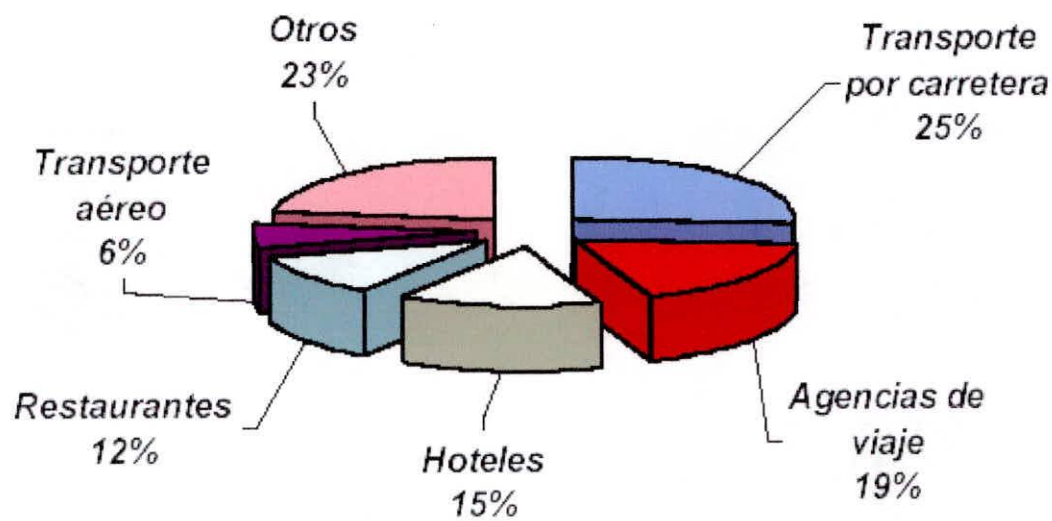


Fig 33 PIB Turístico del Ecuador

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador

11.7 PREFERENCIAS TURÍSTICAS DE LOS EXTRANJEROS EL ECUADOR

Avistaje de avifauna (bird watching)	65%
Observación de fauna	60%
Excursiones en bote	48%
Observación de flora	39%
Caminatas / trekking	22%
Observación de manifestaciones culturales	22%
Excursiones a la selva	10%
Montañismo	9%
Camping	3%
Caza / pesca	1%

Fig 34 Cuadro de preferencias turísticas en el Ecuador

Fuente: Estudios y perspectivas del Turismo en Ecuador presentado por el Boletín turístico e inversiones de España.

11.8 MERCADOS EMISORES DEL TURISMO

TURISMO RECEPTOR		
* PRINCIPALES MERCADOS EMISORES		
AÑO : 2003		
PAÍS	Nº DE TURISTAS	%
1. Colombia	224.473	29,55
2. Estados Unidos	161.696	21,29
3. Perú	109.768	14,45
4. Alemania	21.118	2,78
5. Chile	20.890	2,75
6. Reino Unido	20.738	2,73
7. España	18.155	2,39
8. Venezuela	15.725	2,07
9. Argentina	15.345	2,02
10. Francia	14.585	1,92
11. Canadá	14.357	1,89
12. Italia	11.395	1,50
13. Países Bajos	10.559	1,39
14. Brasil	9.647	1,27
15. Suiza	9.647	1,27
16. México	9.192	1,21
Total 16 mercados emisores	687.290	90,48
Resto del mundo	72.348	9,52
Total 2003	759.638	100

País o región	Aribos	Participación del mercado
Total mundial	331.533	100,00%
Total Américas	265.858	80,19%
Colombia	125.885	37,97%
EEUU	65.867	19,86%
Perú	24.607	7,42%
Total Europa	55.500	16,74%
Alemania	12.628	3,80%
Francia	9.226	2,78%

Fig 35 Participación del mercado por región

Fuente: Elaborado por la Organización Mundial de Turismo. Ministerio de Turismo del Ecuador.

11.9 PRODUCTOS ADQUIRIDOS POR LOS TURISTAS EXTRANJEROS

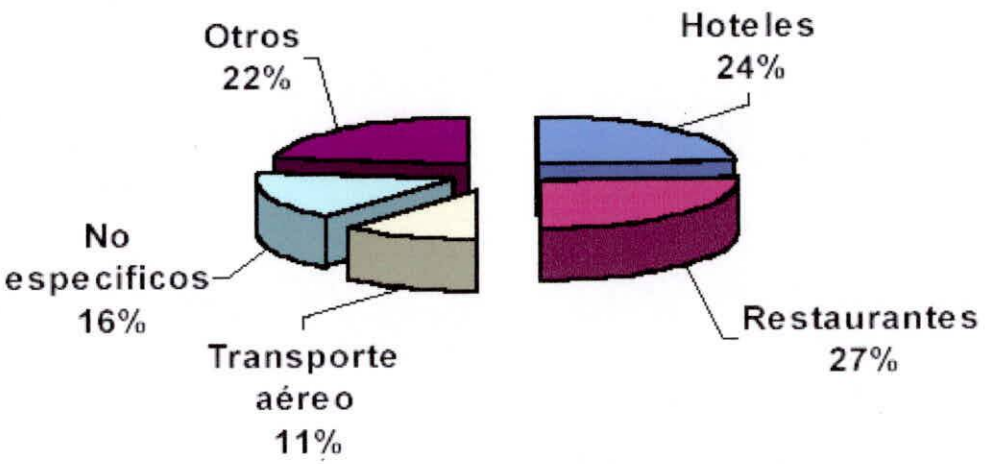


Fig 36 Porcentaje de la canasta de consumo del turista extranjero

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador.

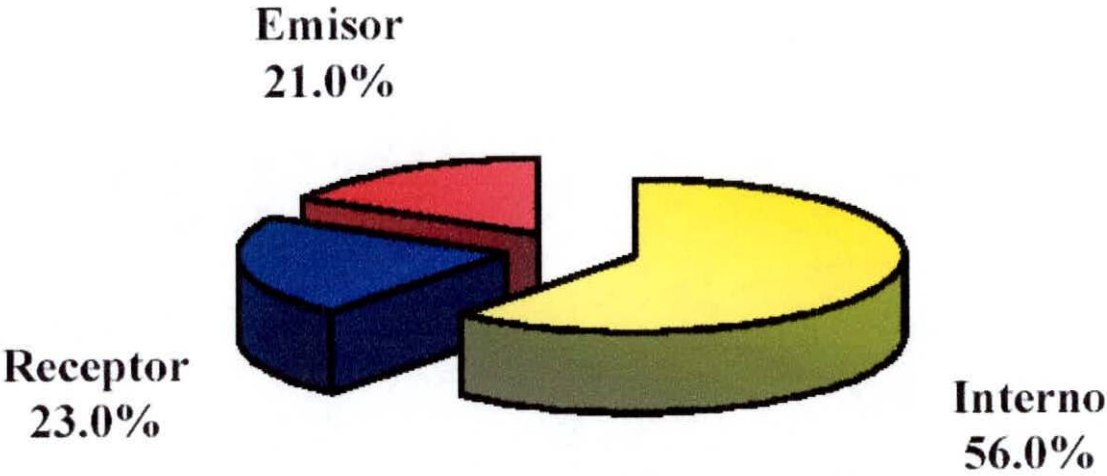


Fig 37 Estructura del consumo turístico

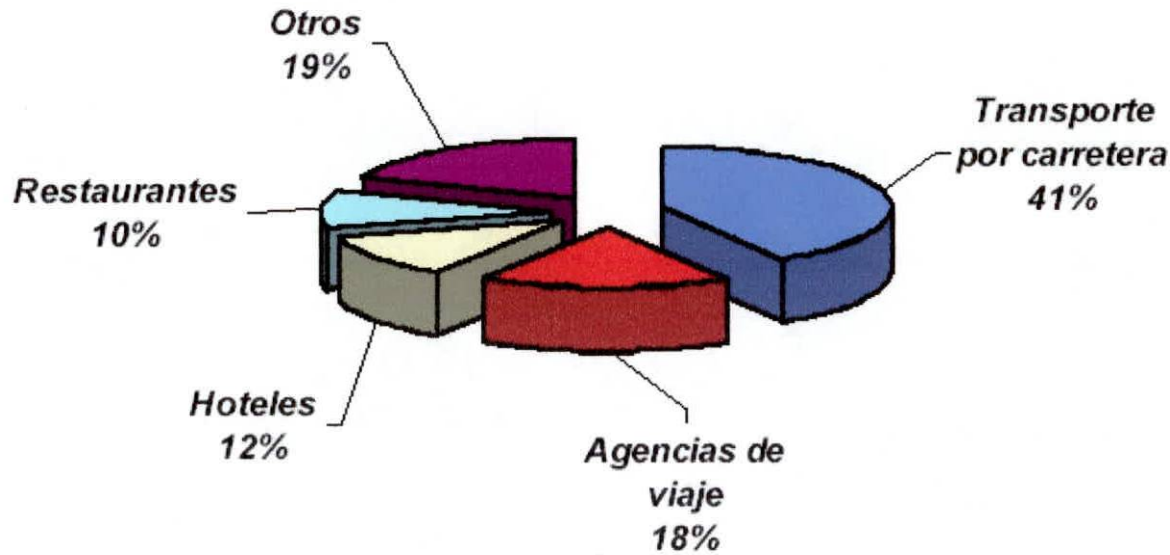


Fig 38 Porcentaje de la canasta de consumo del turista interno

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador.

11.11 AGENCIAS DE VIAJES EN EL ECUADOR

PROVINCIAS	AGENCIAS DE VIAJES							
	MAYORISTA		INTERNACIONAL		OPERADORA		DUALES	
	Establecimiento	Personal Ocupado	Establecimiento	Personal Ocupado	Establecimiento	Personal Ocupado	Establecimiento	Personal Ocupado
PICHINCHA	48	320	221	1188	156	596	256	1508
GUAYAS	16	72	152	903	28	103	71	382
AZUAY	2	6	42	191	9	34	34	165
TOTAL	66	398	415	2282	193	733	361	2055

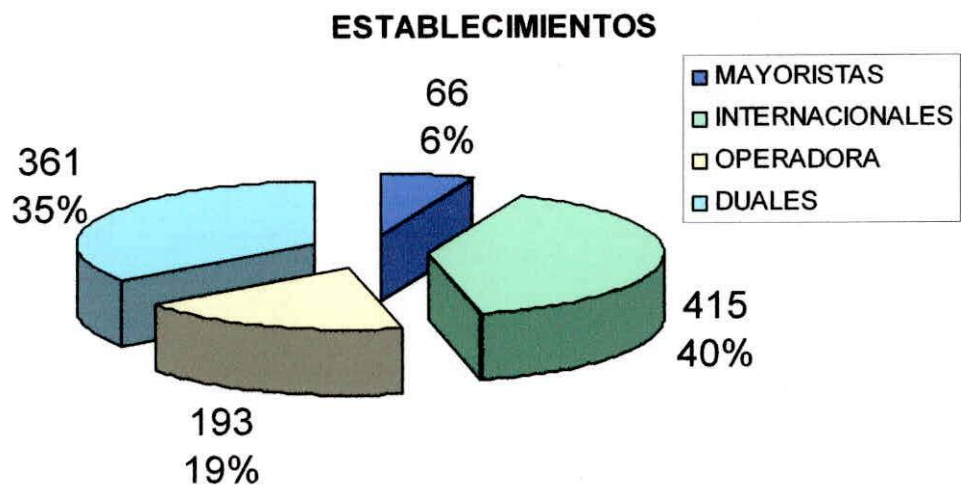


Fig 39 Tipos de agencias de viajes

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador.

11.12 SEGURIDADES EN LA PRÁCTICA DE RAFTING

A continuación se detalla las normas de seguridad en la práctica del deporte en bote en los ríos de nivel I, II, III y IV

Las embarcaciones deberán contar con los elementos de seguridad que se disponen a continuación.

- **Chaleco salvavidas**, uno para cada persona.
- **Bolsas de rescate**; deben poseer una rabiza flotante, de color naranja internacional, de una longitud no inferior a veinte (20) metros. La cantidad será de una por cada diez pasajeros y una por cada "guia de rafting" que integre la tripulación. La bolsa de rescate es de aproximadamente 25 cm. de alto y 15 cm. de ancho, su parte inferior es cerrada y tiene en su interior una plancha de material flotante con un agujero igual que la base de la bolsa por la sobresale un tramo de soga con un nudo tipo gancho y flotador en su extremo; la parte superior es abierta, poseyendo un cordel interior, con una traba, que al tirar de él cierra la bolsa; de su parte superior el otro extremo de la soga, también con un nudo tipo gancho; ambos nudos de soga van enganchados a un mosquetón y éste a un argolla.
- **Guirnalda** adecuada para ser usada como pasamanos por los pasajeros.
- **Cuchillo** de seguridad; para ser usado exclusivamente por el "guia de rafting" cuando fuere necesario.
- **Achicador** de mano, no metálico. El achicador sólo es necesario cuando las balsas no fueren autoevacuantes.
- **Cascos** de seguridad para pasajeros y "guías de rafting". Los cascos de seguridad serán usados con obligatoriedad cuando el tipo de río así lo amerite.
- **Botiquín** estanco de primeros auxilios.
- **Pañuelos** para entablillar.
- **Alfileres** de gancho.
- **Agua oxigenada**.
- **Tijera de punta roma**.
- **Aspirinas** (comprimidos).

- **Gasas** esterilizadas.
- **Tela adhesiva.**
- **Vendas** (diversas medidas).
- **Algodón** hidrófilo.
- **Antiséptico** o yodo.
- **Cintas** transversales en el fondo de la embarcación, aptas para sujetar un pie de cada persona que se halle a bordo. Las cintas de seguridad se exigirán solo a las embarcaciones que naveguen en ríos de grado 3 o superior.
- **Trajes térmicos.** Su uso se exigirá en los ríos en los cuales la baja temperatura del agua impongan la necesidad de su uso.
- **Kayacs** de seguridad y apoyo. Los kayacs se exigirán para la navegación en ríos de grado 3 o superior.
- **Flippeador.** Su uso es obligatorio solo para el "guia de rafting". ((palabra inglesa castellanizada) Es una cinta plana (del tipo que se usa en las trabas de escalada) o cordel.

Ante el zarpe de la embarcación se debe considerar las siguientes contraindicaciones de seguridad y normas de comportamiento.

- Utilizar embarcaciones no habilitadas para el rafting.
- Integrar tripulaciones en un número superior a la relación que establezca la reglamentación de rafting para cada tipo de embarcación y grado de dificultad que ofrezcan los cursos a navegar.
- Iniciar una excursión de rafting sin contar con los elementos de seguridad y equipamiento imprescindible dispuestos por reglamentación.
- Provocar disturbios intencionales que pongan en riesgo a los pasajeros durante la navegación, ya sea entre los propios miembros de la tripulación o entre los de distintas embarcaciones.
- Transportar menores de dieciocho (18) años de edad, salvo que fueran acompañados por personas mayores encargadas de su guarda y cuidado y bajo la aceptación expresa de mayor responsable.
- Alterar el medio ambiente, ya sea produciendo ruidos, arrojando desechos y desperdicios en el cauce o en las riberas o agrediendo la fauna y flora del

hábitat que se recorra.

- Comenzar o finalizar una excursión fuera de los horarios de luz diurna, salvo en el caso de eventos especiales que serán normados en la correspondiente reglamentación.
- Transportar tripulantes en estado de ebriedad, así como el consumo de bebidas alcohólicas de las denominadas peligrosas en la embarcación.
- Transportar explosivos o armas.

Se considera obligatorio

- Que la balsa no zarpe, hasta tanto la misma no se encuentre debidamente equipada con los implementos de seguridad requeridos y con un número de personas no superior al indicado para el tipo de embarcación de que se trate.
- Que los medios de transporte de seguimiento terrestre lleven botiquín de primeros auxilios.
- Asimismo, es obligatoria la existencia de un botiquín de primeros auxilios revestido de tela impermeable, en una de cada tres balsas que transporten a un mismo grupo de pasajeros.
- Contar con equipos de radio para la comunicación con una propia central establecida en tierra.
- Previo a cada navegación, impartir a los pasajeros una charla que verse sobre los siguientes puntos: descripción del río a descender, utilización de los equipos de seguridad, posición de nado a adoptar en caso de caída a las aguas, peligros más comunes, ubicación del botiquín y medidas de seguridad en general.
- Hacer saber al guía de rafting de eventuales disturbios, daños o cualquier otra situación que pueda ser motivo de una contraindicación de la bajada.

- Tanto para los turistas como para el guía de rafting, llevar puesta la vestimenta reglamentaria, así como el equipo para la seguridad ya especificada anteriormente.
- Para el operador comercial, velar porque sus pasajeros no contaminen ni altere o modifiquen el medio ambiente. En caso de que así sucediera, deberá limpiar el lugar.
- Para el guía de rafting, no abandonar la balsa tripulada, a menos que sea por razones de salvataje de pasajeros.

11.13 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL CAMPAMENTO TURISTICO EL DORADO

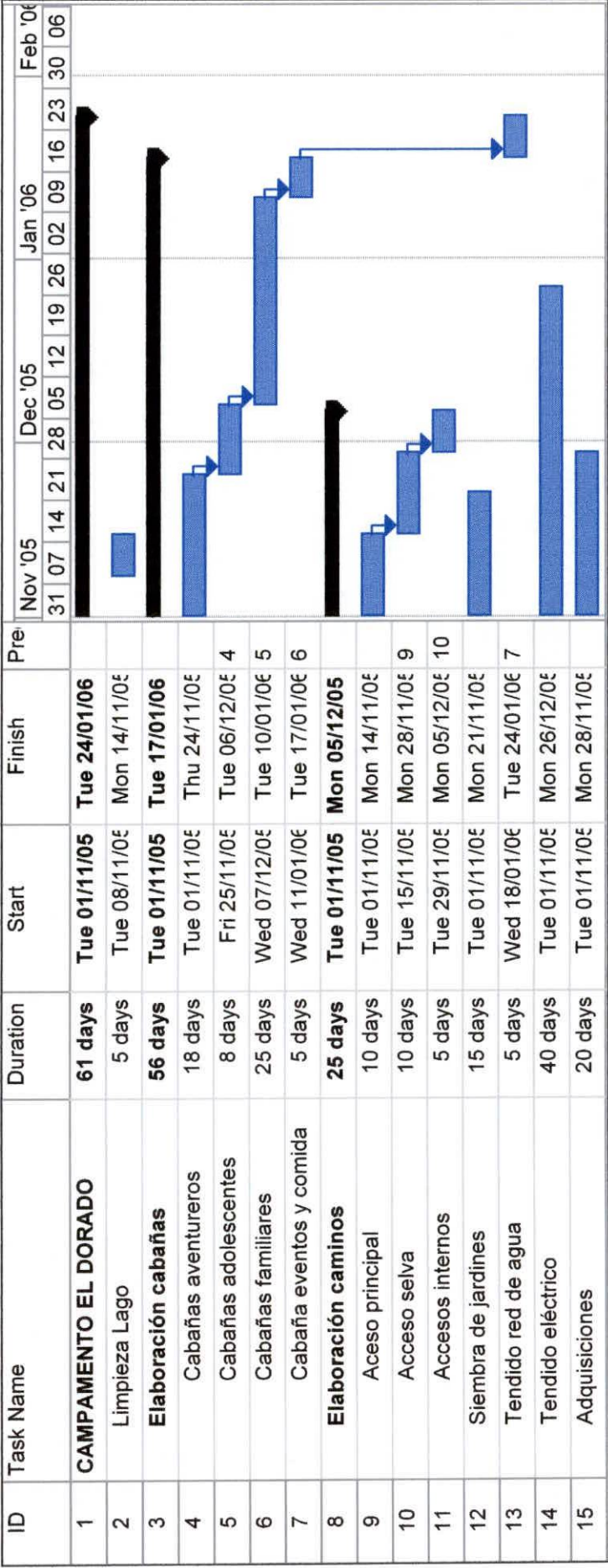


Fig 40 Cronograma de implementación del campamento turístico

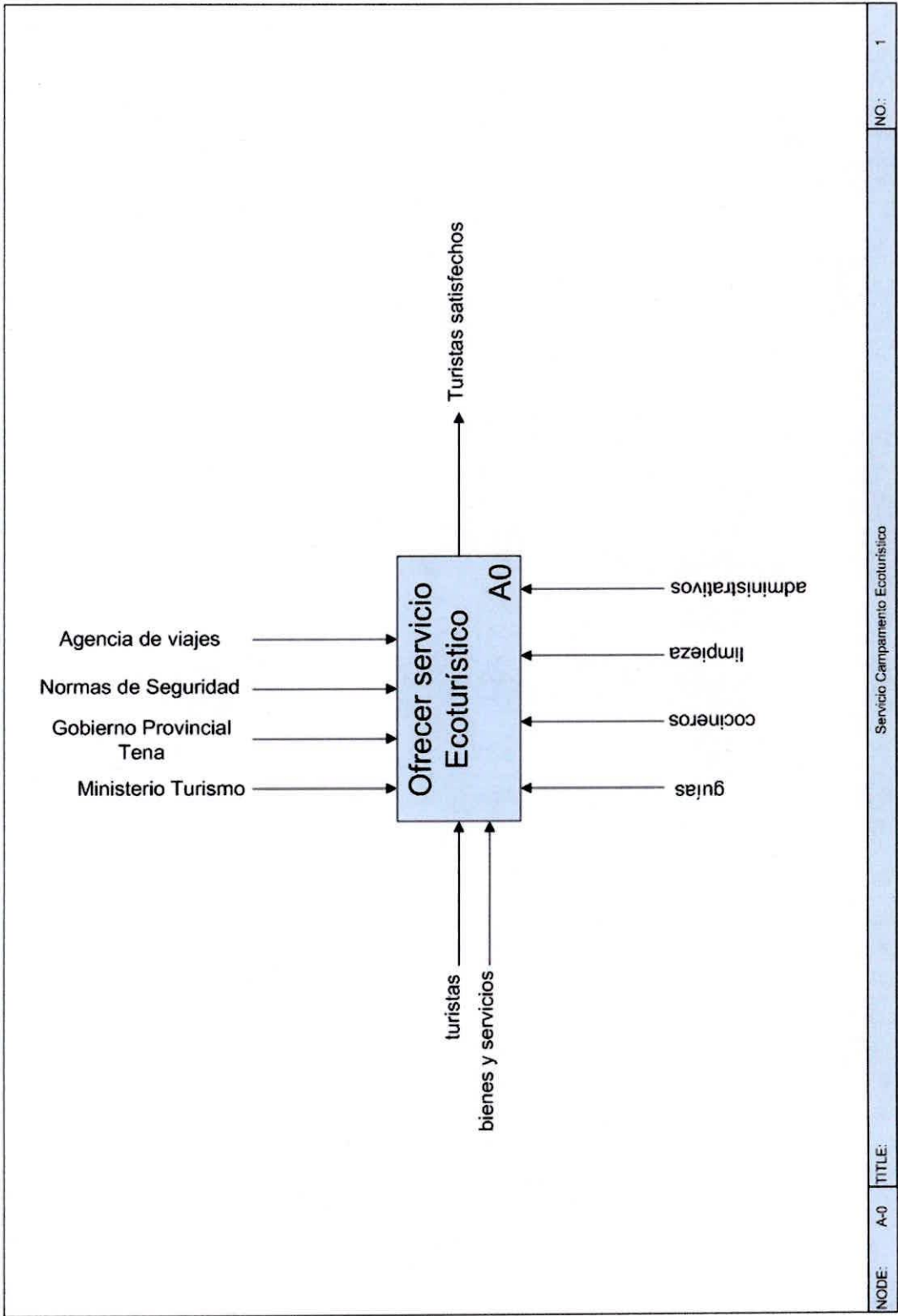
11.14 DIAGRAMAS IDEF0 PROCESO DEL SERVICIO

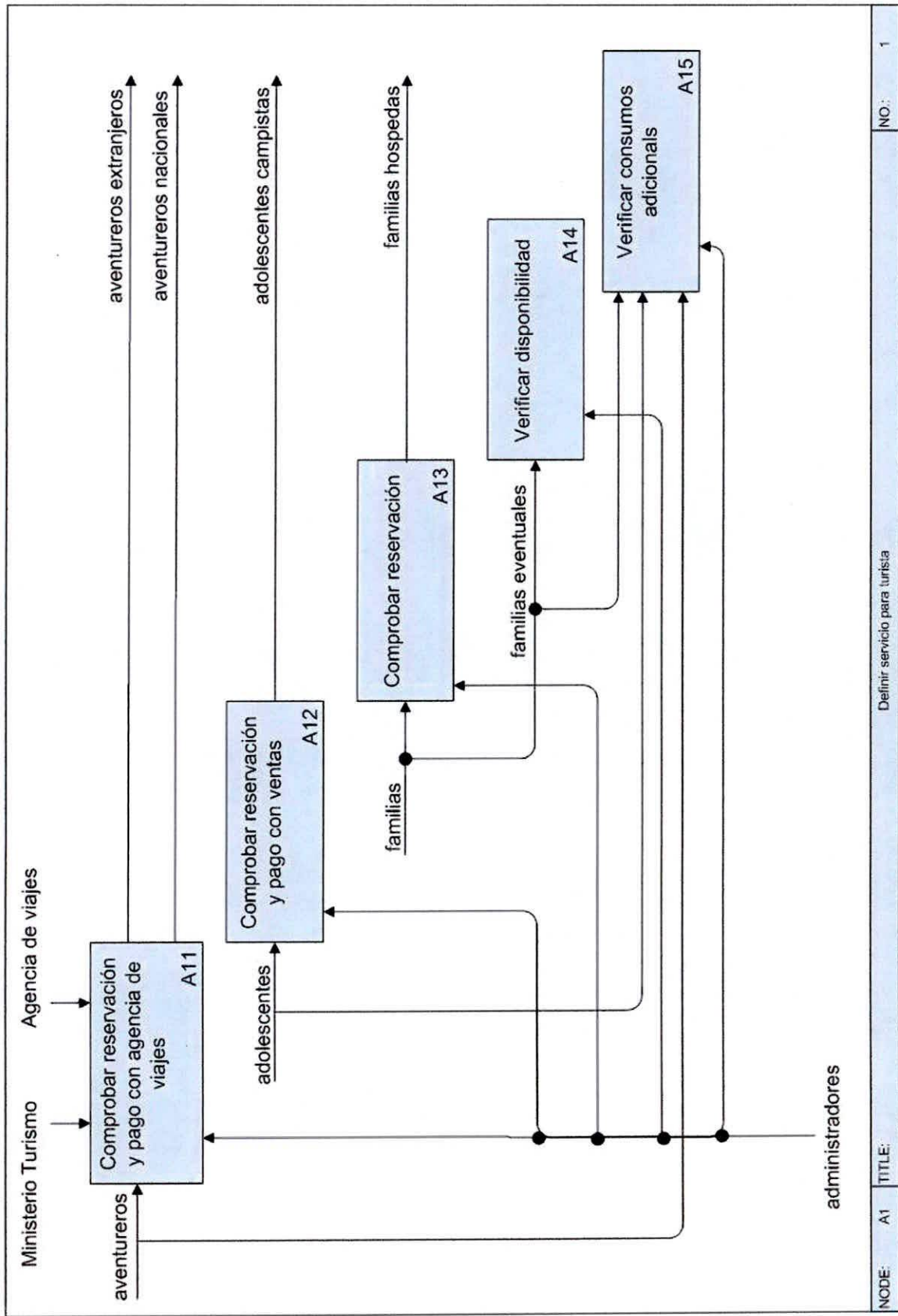
El flujo de procesos administrativo de la prestación del servicio se basa en la metodología IDEF0.

El IDEF0 es muy utilizado para describir procesos de negocio (atendiendo a los objetivos centrales) y existen numerosas aplicaciones de software que apoyan su desarrollo.

El IDEF0 guía en la descripción de cada proceso (o actividad) considerada como combinación de cinco magnitudes básicas que se representan gráficamente como:

- 1) Procesos o actividades
- 2) Entradas (insumos)
- 3) Controles,
- 4) Mecanismos o recursos para la realización de tareas
- 5) Salidas o resultados conseguidos en el proceso (que podrán ser a su vez entradas o controles de otros procesos)

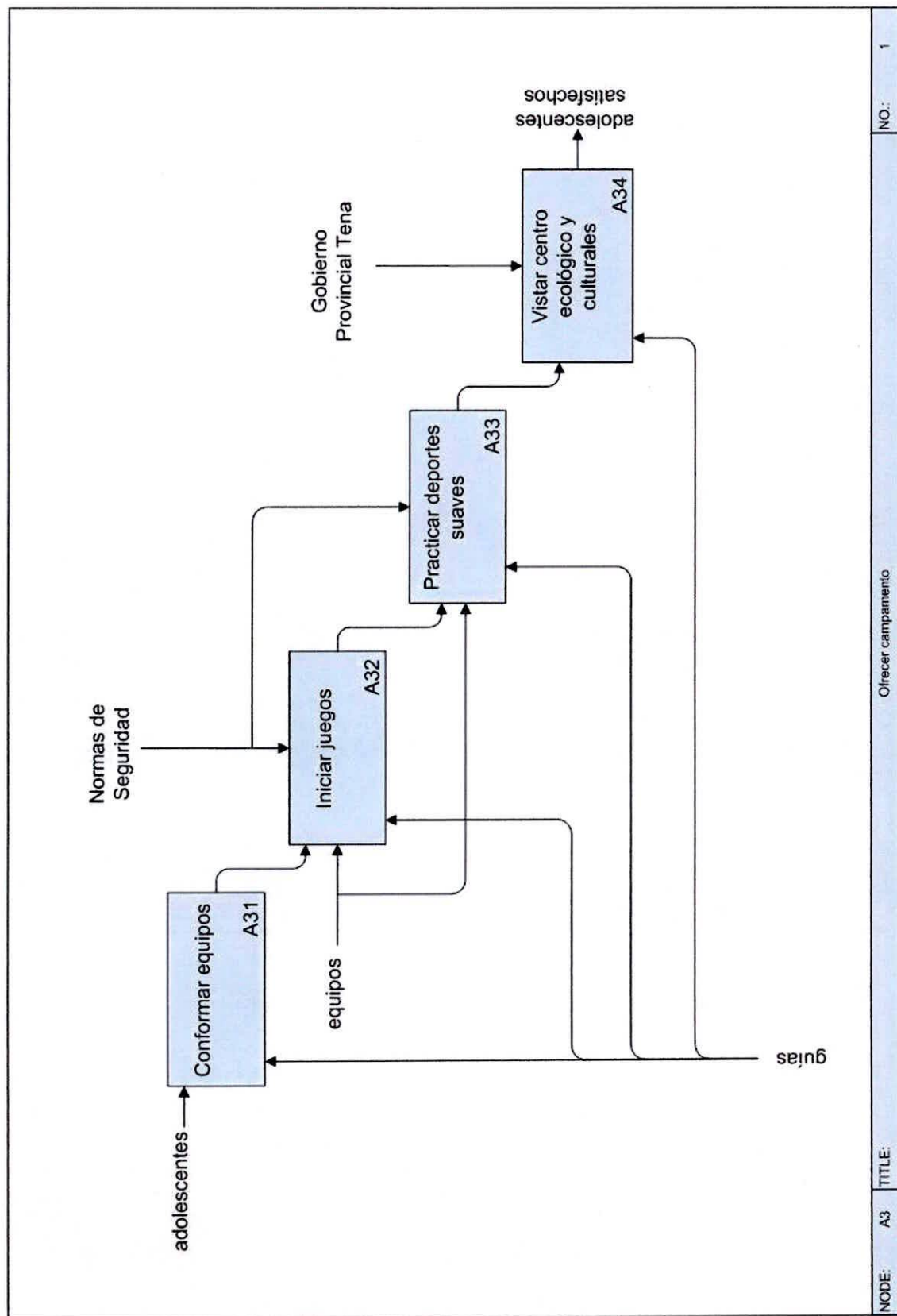


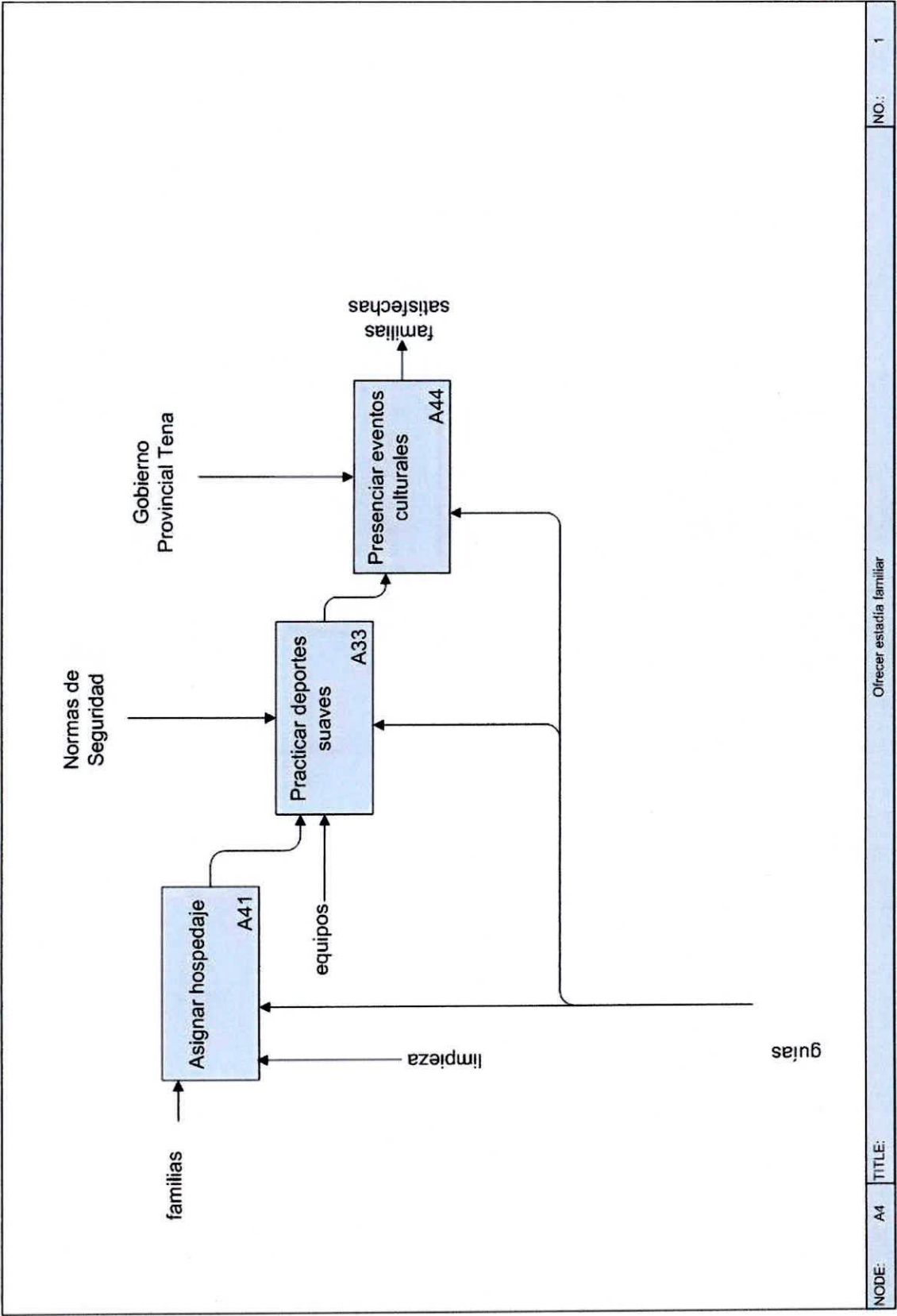


Definir servicio para turista

NO.: 1

NODE: A1 TITLE:





11.15 PAQUETE BASE DEL SERVICIO

A manera de referencia general se muestra a continuación un itinerario de la estadía en el campamento turístico **“El Dorado”**.

11.15.1 AVENTURA EXTRANJEROS

Contempla actividades de 3 días para extranjeros en busca de aventura extrema.

Este circuito les permite conocer las costumbres de las comunidades de la región y la práctica del rafting. Las caminatas por la selva requieren un buen estado físico de los visitantes. El programa permite un máximo de 12 personas.

1er día: En la mañana se alista al grupo en la administración del campamento turístico. Se da instrucciones detalladas sobre el programa y se parte en carro (1 hora) hasta una comunidad determinada. Después de una caminata de una media hora se llega a las cabañas, se instalan y almuerzan. En la tarde el guía muestra la práctica de trampas tradicionales y la elaboración de artesanía quichua. Preparación de chicha y la práctica de la cerbatana. Caminatas a la selva primaria reconociendo plantas medicinales, pisadas de animales y árboles gigantes de ceibo. Cena y charla sobre la historia de la comunidad. Descanso.

2do día: Desayuno. En la mañana se participa de una minga de la comunidad o se acompaña a una familia a su finca. Después del almuerzo se dirigen hasta la zonas agrícolas de la comunidad, selva primaria y secundaria con explicaciones sobre el uso del suelo y de los productos del medio, así como técnicas de supervivencia. Se puede disfrutar la vista hermosa sobre el valle del Río Misahualli. Cena, cuentos y leyendas quichuas alrededor de una fogata en medio de los ruidos de la selva. Descanso.

3er día: Desayuno en la selva. Cerca del Puerto Misahualli cruce del Río Napo en canoa a motor. Visita a las cascadas de la región y práctica del rafting en bote. Llegada al campamento, cena.

4to día: Desayuno y salida a la administración del campamento turístico.

Traslado a la ciudad Tena 12:00 medio día (Terminal terrestre).

PRECIOS POR DIA Y PERSONA – VISITA A UNA SOLA COMUNIDAD

Personas	Días		
	3	4 a 5	más de 6
1	\$ 52	\$ 44	\$ 42
2-4	\$ 50	\$ 42	\$ 40
5-8	\$ 48	\$ 40	\$ 38
9-13	\$ 47	\$ 39	\$ 37
14 o +	\$ 46	\$ 38	\$ 36

11.15.2 FAMILIAS

Para las familias que buscan una distracción suave.

El campamento turístico ofrece a quienes la visitan, sectores de mesas y sillas, parrillas, fogones, juegos rústicos, lugares cerrados en caso de lluvia, lago para natación, hamacas, mesas de ping-pong, metegol, juegos rústicos de troncos y sogas, hamacas para niños, paseo en caballos, paseo en canoa y alquiler de bicicletas. A la vez, ofrece servicios de comidas y hospedaje.

Según el tipo de contrato de visita, puede disfrutar de actividades como una guiada interpretativa de la naturaleza u otro módulo educativo acompañados por guías intérpretes naturalistas. Se realiza una interesante y dinámica interpretación de la naturaleza del lugar, incorporando y refrescando conocimientos sobre nuestra flora, fauna, situaciones ambientales, historia regional, etc.

Cabañas familiares (24 horas), alimentación: (1 desayuno + 1 almuerzo + 1 cena), cabalgata y pesca. US\$ 33.00 por persona al día. Para grupos de más de 13 personas se asignan dos cabañas.

PRECIOS POR DIA Y PERSONA - HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN -

Personas	Días		
	1	2	4 ó mas
1	\$ 33	\$ 31	\$ 29
2-4	\$ 31	\$ 29	\$ 26
5-8	\$ 29	\$ 27	\$ 24
9-13	\$ 27	\$ 25	\$ 22
14 o +	\$ 25	\$ 23	\$ 20

El campamento vacacional tiene un costo de US\$ 90.00 los tres días incluido hospedaje, alimentación, pesca, equitación y juegos para los jóvenes.

A manera de resumen se muestra a continuación los precios básicos de los tres servicios.

PRECIOS BASICOS DEL SERVICIO	
Tipo de servicio	Precio
Deporte de aventura	\$ 157,00
Campamento Vacacional	\$ 90,00
Estadía Familiar	\$ 33,00