



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO

FACULTAD DE TURISMO, HOTELERIA Y GASTRONOMÍA

TÍTULO: INGENIERÍA EN GESTIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE AYANGUE HOTEL UBICADO EN
LA COMUNA DE AYANGUE, PROVINCIA DE SANTA ELENA”**

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE:
JAVIER HERNÁN SALAZAR ACEVEDO**

**NOMBRE DEL TUTOR:
CÉSAR VÉLEZ DEL HIERRO**

SAMBORONDÓN, 18 DE ABRIL, 2016

CONTENIDO

1. JUSTIFICACIÓN.....	4
2. PROBLEMA A RESOLVER.....	5
3. OBJETIVO GENERAL.....	7
4. RESUMEN EJECUTIVO.....	7
5. MISIÓN Y VISIÓN.....	8
6. METAS.....	9
7. VIABILIDAD LEGAL.....	9
8. ANÁLISIS DE MERCADOS.....	12
8.1. MERCADO OBJETIVO.....	12
8.2. ANÁLISIS PESTAL.....	15
8.3. ANÁLISIS FODA.....	21
8.4. ANÁLISIS DE LAS 4 PS.....	23
8.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA.....	28
8.6. ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN.....	33
8.7. ACCIONES DE PROMOCIÓN.....	34
8.8. CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	34
9. ANÁLISIS OPERATIVO.....	35
9.1. LOCALIZACIÓN, DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES Y CAPACIDAD INSTALADA.....	35
9.2. CADENA DE ABASTECIMINETO DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS.....	42

9.3. RECURSOS HUMANOS.....	45
10. ANÁLISIS FINANCIERO.....	51
10.1. ESTADOS DE RESULTADO.....	51
10.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS.....	53
10.3. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	54
10.4. ANÁLISIS DE TASA INTERNA DE RETORNO, ÍNDICE DE RENTABILIDAD, VALOR ACTUAL NETO, RETORNO DE LA INVERSIÓN.....	54
11. VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	56
12. BIBLIOGRAFÍA.....	57
13. ANEXOS.....	58

1. JUSTIFICACIÓN

En la provincia de Santa Elena se encuentra la comuna de Ayangue, uno de los balnearios más visitados por turistas nacionales e internacionales que año a año regresan para disfrutar del sol y playa. Esta comuna que años atrás se dedicaba netamente a la pesca como primer ingreso económico, con el transcurso de los años ha visto esta actividad desplazada por el turismo al igual que en muchos pueblos de la Ruta del Spondylus. Esto sin lugar a dudas, ha creado un gran interés en la población por el turismo, donde se ven beneficiadas un gran número de familias del sector.

Actualmente en Ayangue existen varios proyectos inmobiliarios que beneficiarán tanto a la comunidad como a futuros inversionistas turísticos de la zona. En este contexto es importante indicar que Ecuador se encuentra en el proceso de cambio de la matriz productiva, un proceso donde el sector turístico está considerado como un área estratégica y prioritaria para la inversión. De igual manera, la Ruta del Spondylus ha sido declarada como área de interés turístico nacional por parte del Ministerio de Turismo del Ecuador. Todo ello, sumado a que la comuna de Ayangue está ya considerando y gestionando su mención de área de interés turístico, permite vislumbrar un desarrollo acelerado en los próximos 10 años, definiéndose así como una gran oportunidad de negocio.

En el año 2012, los propietarios de Ayangue Hotel adquirieron dos terrenos ubicados en la Provincia de Santa Elena, Parroquia Colonche, Comunidad de

Ayangue, Sector 102, Manzana 6, Solar No.2. Código Catastral 102-006-002, donde se levantará la construcción del hotel que contará con tres pisos. Las instalaciones del hotel gozará con diferentes servicios como: restaurante, operadora turística de deportes extremos, heladería y *mini-market*.

Por ello se propone la realización de un plan de negocio que abarcará un análisis de mercado, operativo y financiero que coadyuve a la consolidación de la apertura de Ayangue Hotel, el cual constará con altos estándares de calidad y diferentes servicios, convirtiéndose en un ejemplo para los diferentes establecimientos de alojamiento del sector. Beneficiando así a los propietarios del hotel y la comunidad local gracias a la creación de nuevas plazas de trabajo.

2. PROBLEMA A RESOLVER

Ayangue es catalogado como uno de los mejores sitios para la práctica del buceo en el Ecuador debido a su rompe olas natural, el cual hace que las condiciones del agua sean óptimas para la práctica de diferentes deportes extremos como lo son: el buceo, *snorkeling*, kayak, entre otros. Ayangue ha ganado popularidad en los últimos años atrayendo cientos de grupos de buzos tanto nacionales e internacionales.

Este balneario no solo atrae exclusivamente a buzos, sino también a miles de turistas que buscan un ambiente tranquilo familiar, donde puedan disfrutar del mar sin preocupación de alguna corriente peligrosa. Esta comunidad también es reconocida

por sus restaurantes los cuales se encuentran ubicados en el borde costero y que ofrecen entre sus principales platos: el ceviche de camarón, langostinos al ajillo, arroz marinero, cola de langosta, entre otros.

Tras un estudio sobre la oferta de hospedaje realizada en la zona (ver anexo A), se pudo inferir que Ayangue está enfocada a un turismo familiar de descanso. Cuenta con doce hoteles, de los cuales únicamente los alojamientos: Kanawa Hotel, MuyuyoLodge y Hotel Cumbres de Ayangue cuentan con servicios e infraestructuras adecuadas para brindar un buen servicio de hospedaje, y ninguno de ellos está enfocado a captar la demanda de grupos de buzos que frecuentan esta zona, lo que hace que este grupo de mercado no atendido busque hoteles en pueblos cercanos.

Además, otra problemática que se puede observar en Ayangue es la escasez de la oferta hotelera en la zona. Según cifras de la Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena, Ayangue recibió 33.500 turistas en el feriado de fin de año del 2015 convirtiéndolo en el tercer sitio más visitado en toda la provincia de Santa Elena. En el feriado de carnaval del 6 al 9 de Febrero del 2016 recibió 30.260 de turistas. Esto dando como resultado que los turistas que visiten este balneario se vean obligados a escoger otros hoteles fuera de la comuna por falta de plazas de alojamiento, ya que Ayangue cuenta actualmente con 461 plazas de alojamiento para turistas.

3. OBJETIVO GENERAL

Crear un plan de negocios para la instauración de un hotel ubicado en la comuna de Ayangue en la provincia de Santa Elena, donde se pueda determinar si es un proyecto viable para su ejecución.

4. RESUMEN EJECUTIVO

A tan solo 155 km de la ciudad de Guayaquil está ubicado Ayangue una comunidad de pescadores que tras el paso del tiempo han visto la necesidad de cambiar su principal ingreso económico proveniente de la pesca por el turismo, al igual que muchos pueblos a lo largo de la Ruta del Spondylus. Esta comunidad considerada área protegida del Ecuador es un punto que atrae a miles de turistas cada año convirtiéndose en el tercer sitio más visitado en la península de Santa Elena.

En la comuna de Ayangue existe una demanda de turistas insatisfecha debido a la falta de oferta hotelera, ya que actualmente existen únicamente 462 plazas de alojamiento de las cuales la mayoría no cumplen con estándares de calidad ni servicios adecuados. Dicha razón por la cual miles de turistas buscan hospedajes en pueblos aledaños. Es importante mencionar que Ayangue es un destino netamente familiar y de descanso, pero también existen dos grupos indirectos que son grupos de personas adultas mayores y personas que practican buceo.

Por tales motivos se ha tomado la decisión de crear un hotel con el nombre de Ayangue Hotel para satisfacer una demanda insatisfecha. Con los principios de

calidad y excelencia en el servicio se creará un hotel que se destaque con la competencia y sirviendo de ejemplo a la comunidad en general. Ayangue Hotel estará constituido por 15 habitaciones, restaurante, agencia de deportes acuáticos, heladería y un *mini-market* todos ellos siguiendo estrictas normas y políticas del hotel. Inicialmente contará con 7 colaboradores dentro de la nómina del hotel.

Dentro de los tres objetivos específicos de este plan de negocio están los siguientes:

- Realizar un análisis completo del estudio de mercado de Ayangue.
- Definir si financieramente es aplicable.
- Evaluar la viabilidad del proyecto.

5. MISIÓN Y VISIÓN

Misión

Desarrollar un nuevo concepto hotelero de sol y playa, donde la excelencia y el buen servicio sean característicos de Ayangue Hotel. Ofreciendo una amplia gama de servicios la cual generará una experiencia única para los huéspedes.

Visión

Satisfacer las necesidades de los huéspedes con altos estándares de calidad y posicionarnos como la primera opción de alojamiento para turistas que pernocten en Ayangue.

6. METAS

- Consolidarse en cinco años como primera opción de estadía para turistas que pernocten en Ayangue.
- Realizar mínimo 4 capacitaciones al año para el personal del hotel, con el fin de brindar un servicio de excelencia.
- Fidelizar en un 60% a los huéspedes y/o grupos mediante un servicio óptimo.
- Mantener un 31.45% mínimo de ocupación desde el segundo año de apertura, generando \$56.053de utilidad anual.
- Recuperar la inversión inicial en un período de 3años y 2 meses.
- Establecer una relación armónica y constante con los dirigentes de la comuna de Ayangue.
- Capturar el 10% del mercado de turismo de buceo en el Ecuador.
- Obtener en tres años la certificación ISO 9001.2008 que es utilizada en el sector hotelero para la estandarización y control de calidad en todos los servicios que se ofrecen dentro del establecimiento.

7. VIABILIDAD LEGAL

En Ecuador existen una serie de requisitos legales para el funcionamiento de alojamientos turísticos, los cuales son supervisados por diferentes entes gubernamentales. De acuerdo con normativas del Ministerio de Turismo del Ecuador exige que todo establecimiento de alojamiento turísticos manejado por una persona natural debe cumplir con la siguiente documentación requerida:

1. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
2. Copia de la cédula de identidad
3. Copia de la última papeleta de votación
4. Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar el nombre comercial.
5. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento.
6. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
7. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
8. Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa. (Formulario del Ministerio de Turismo).
9. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados.
10. Permiso de uso del suelo (para bares y discotecas).

Posteriormente, el propietario del alojamiento turístico deberá gestionar el registro en el Ministerio de Turismo del Ecuador, en donde se realizará una entrevista con el funcionario a cargo del proceso, el cual verificará el cumplimiento y veracidad de todos los documentos entregados. Una vez aprobada la documentación se coordinará fecha y hora de una evaluación del establecimiento.

Consecutivamente, el expediente pasa a ser responsabilidad del Director de Desarrollo o de quien realice dicha función en las Coordinaciones Zonales del Ministerio de Turismo, el cual si no cuenta con alguna observación se autoriza la realización de la evaluación. Al recibir la documentación correspondiente, se continúa a proceder con la evaluación de la infraestructura y servicios que se ofertaran por el alojamiento, la cual será realizada en la dirección del domicilio señalado en la solicitud de registro de alojamiento con la presencia de algún representante del establecimiento. Dicha visita se acordará:

- Tipo
- Capacidad
- Actividad turística
- Categoría
- Nombre del propietario

Después de la evaluación se autoriza la clasificación y la categoría las cuales deben regirse a la normativa que se encuentre en vigencia. Una vez finalizada la evaluación se informará al dueño del alojamiento o algún representante legal sobre la Actividad Turística, Tipo y Categoría en la que se registra el establecimiento y se le entregarán los números de cuentas bancarias. Debido a que el establecimiento se encuentra funcionando en un Municipio Descentralizado, se informa que el registro se realice mediante el depósito en una cuenta del Fondo Mixto de Promoción Turística Para la obtención de la Licencia Única Anual de Funcionamiento (Ministerio de Turismo del Ecuador, 2015).

Adicionalmente de los documentos ya mencionados existen una serie de permisos y tramites necesarios, los cuales se muestran a continuación:

- Permiso de construcción – Municipio de Santa Elena.
- Permiso del cuerpo de bomberos – Municipio de Santa Elena.
- Registro de marcas de servicios (logos, slogans, etc.) – Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual.
- Permiso de registro de medio ambiente – Ministerio del Ambiente del Ecuador.
- Copia de certificado del Ministerio de Salud del Ecuador.

8. ANÁLISIS DE MERCADOS

8.1 MERCADO OBJETIVO

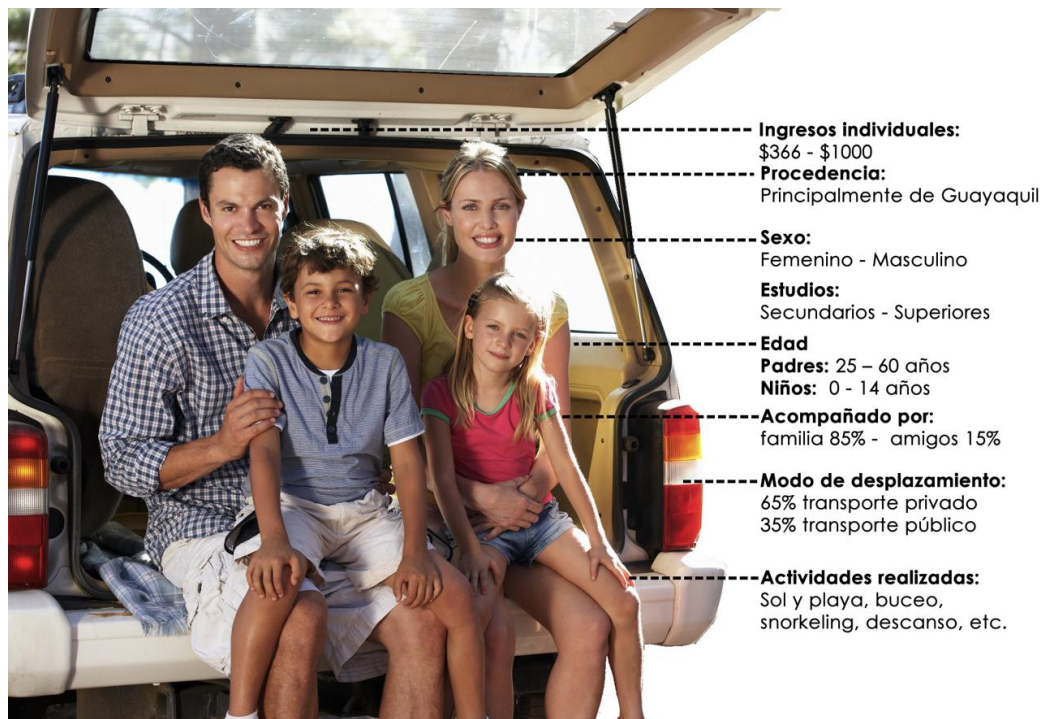


Figura 1. Infografía del mercado objetivo de Ayangue Hotel.
Fuente: Elaboración propia.

Teniendo como base la información obtenida producto de un estudio de demanda turística de la zona realizado por la Empresa de Turismo de Santa Elena y en parte del estudio de la oferta (anexo A) se pudo determinar que los turistas que se hospedan en la comuna de Ayangue se encuentran entre los 25 y 60 años de edad, de los cuales un 85% realizan viajes con sus familias, conformadas mayoritariamente por padre, madre y dos a tres hijos menores de edad, convirtiéndolo en un turismo netamente familiar. Así mismo, es importante mencionar que el principal punto emisor de turistas hacia Ayangue es la ciudad de Guayaquil y su desplazamiento hacia el destino comúnmente es el transporte propio; sin embargo, existe un grupo representativo que utiliza el transporte público. En lo referente al nivel de ingresos económicos individuales por familias turistas que pernoctan en el sitio se debe indicar que el mismo oscila entre los \$366 - \$1000 dólares.

En este contexto es importante indicar que, adicional a ello existen dos grupos de personas que si bien es cierto no son el mercado objetivo específico de Ayangue Hotel, el mismo por sus características e instalaciones pueden satisfacer sus necesidades de alojamiento en la zona. Estos grupos se encuentran conformados por personas de 40 a 60 años de edad, entre hombres y mujeres indistintamente, que pernoctan en el balneario con amigos como acompañantes mayoritariamente de la provincia del Guayas y Azuay, con un monto aproximado de ingresos económicos entre los \$600 a \$1200, cuyas actividades principales son el descanso y el disfrute del sol y playa. El segundo grupo está concentrado por personas con una capacidad económica más alta cuyos ingresos son mayores a \$2500, los mismos que efectúan actividades deportivas que ofrece el balneario como es el buceo, usualmente la

mayoría de personas de este grupo son hombres entre 35 a 55 años de edad provenientes de otros países y todas partes del Ecuador .



- Ingresos individuales:
\$600 - \$1200
- Procedencia:
Mayoritariamente
Provincia del Guayas
y Azuay
- Sexo:
Femenino - Masculino
- Estudios:
Secundarios - Superiores
- Edad: 40-60 años
- Acompañado por:
Amigos mayoritariamente
- Modo de desplazamiento:
90% Transporte privado
10% Transporte Público
- Actividades realizadas:
Sol y playa, descanso, etc.

Figura 2.Infografía del mercado indirecto (grupo 1) de Ayungue Hotel.



- Ingresos:
Mayores a \$2500
- Procedencia:
Internacional y Ecuador
en general
- Sexo:
85% Masculino
15% Femenino
- Estudios:
Secundarios – Superiores
- Edad: 35 – 55 años
- Acompañados por:
Amigos Mayoritariamente
(grupos de buceo)
- Modo de desplazamiento:
Transporte privado
- Actividades realizadas:
Buceo
Snorkeling
Descanso
Sol y Playa
etc.

Figura 3.Infografía del mercado indirecto (grupo 2) de Ayungue Hotel.

Fuente: Elaboración propia.

8.2 ANÁLISIS PESTAL

POLÍTICO

- En el Plan Nacional del Buen Vivir creado para el período del 2013 al 2017 se estipula que el turismo se deberá tomar como una herramienta nueva para el cambio de la matriz productiva. Dentro de las metas del Plan Nacional del Buen Vivir menciona que se debe: “aumentar a 64% los ingresos por turismo sobre las exportaciones de servicios totales”. Esto demostrando un respaldo sólido por parte del gobierno para la ejecución de diferentes proyectos y emprendimientos dentro del campo turístico.
- El Gobierno Autónomo Descentralizado de Santa Elena que está a cargo de la comuna de Ayangue tiene un alto interés en el turismo de todo el sector de la Península debido a que dentro de los principales ingresos económicos de la provincia se encuentra en la actividad turística. El trabajo y estudio en conjunto con la Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena han levantado información y estadísticas que ayudan a tener una idea clara de cómo se está desarrollando el turismo en la provincia.
- El Gobierno Nacional del Ecuador a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Nacional de Fomento (BNF) ha priorizado todo los proyectos turísticos que se realicen dentro del país, esto conllevando a la facilidad de diferentes tipos de préstamos con la intención de estimular la inversión productiva de forma responsable en el sector del turismo, exonerando ciertos impuestos para que se impulse el desarrollo del producto,

generando la creación de empleos, estimulación de la economía local y sobre todo el refuerzo de la oferta turística del Ecuador.

- La provincia de Santa Elena cuenta con un Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, el cual está proyectado para el periodo 2012 - 2019. Dentro del plan se menciona el turismo como parte fundamental del desarrollo de la provincia, de tal manera que tiene como objetivo turístico: “Cantón comercial, cultural y turístico, con sus poblaciones ordenadas, calles arregladas, playas limpias y naturaleza protegida; con gente amable y productiva en una ciudad segura y de buena calidad de vida para sus habitantes y visitantes” (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2012-2019, 2012). Para cumplir dicho objetivo se está planteando trabajar con diferentes líneas estratégicas, líneas de acción y la aplicación de políticas públicas.

ECONÓMICO

- Según datos del Banco Central del Ecuador la inflación anual en el año 2015 fue registrada en 3.38%, esta cifra fue realizada estadísticamente por el Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), se prevé que para el año 2016 la inflación del Ecuador se vea por encima del 3%.
- Actualmente, el país se encuentra en recesión económica debido a la baja del precio del barril del petróleo, el mismo que se registró con un costo en el mes de abril del 2016 de \$37 por barril. El primer ingreso económico del Ecuador

es la venta del crudo a países desarrollados por lo que la baja del precio crea poca liquidez en el país afectado directamente al Gobierno Central.

- El sector de la construcción se ha visto mermada temporalmente por la falta de liquidez en el país y por la reducción de préstamos por parte del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIEES) en el sector privado del país.
- El turismo es una de la principales fuentes de ingresos económicos para el país, según el Ministerio de Turismo del Ecuador en el boletín número 12 señala que la actividad turística se encuentra en el tercer puesto de ingresos económicos no petrolero con un aporte de 1.086,5 millones de dólares en el año 2014 y se prevé que para el año 2018 aumente dicha cifra a 2.752 millones de dólares.

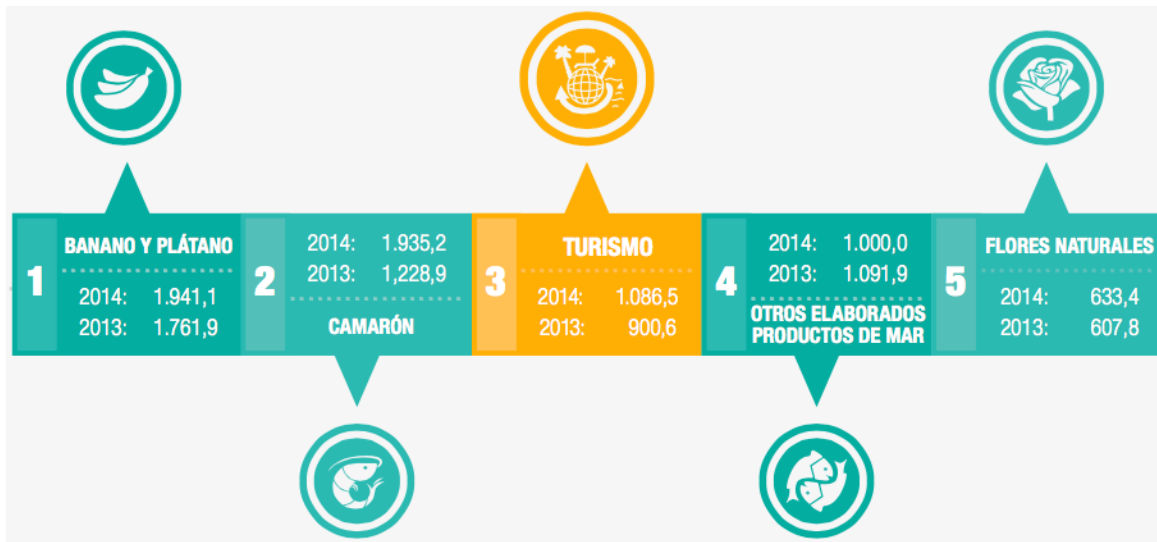


Figura 4. Infografía de posición de ingresos económicos del turismo hacia el país en actividades no petroleras .

Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador.

SOC

IAL

- En el Ecuador existen dos temporadas de afluencias de turistas hacia la zona costera del país, de enero a mayo por parte de la región costa y de julio a septiembre en la región sierra y amazonía. Estos eventos son producidos por las vacaciones de colegios y escuelas del país.
- En lo referente al bienestar de los ecuatorianos, los ciudadanos se ven respaldados por parte del Plan Nacional del Buen Vivir, en dicho plan existen doce objetivos de los cuales tres están enfocados al sector laboral:
 1. Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad.
 2. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.
 3. Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.

Dichos objetivos se focalizan en buscar el bienestar y superación de los ecuatorianos como en recibir un trabajo digno, que se encuentren asegurados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IEES), de no excluir a ningún trabajador por su condición física, creencia religiosa u orientación sexual.

TECNOLÓGICO

- El uso de la tecnología en el hotel será indispensable, ya que se brindarán diferentes servicios como es el *wifi* gratuito para la comodidad de los huéspedes, también se implementarán cámaras de seguridad en puntos clave del hotel y parqueadero para una mayor seguridad tanto para los huéspedes como para el personal. Actualmente, los propietarios se encuentran en la

búsqueda de un sistema de reserva idóneo para el hotel que permitirá realizar las gestiones de: *check in* y *checkout* para obtener un mayor control del orden de las habitaciones disponibles, parte contable, registros en línea, etc.

- En la actualidad se encuentra construyendo la página web del hotel, la cual contará con información del sitio, actividades/deportes que se puedan realizar en Ayangue, galería de fotos tanto de las instalaciones como del balneario, espacio para comentarios y sugerencias, ventana para realizar reservas de habitaciones y los términos y condiciones del hotel.

AMBIENTAL

- En el año 2012 el Ministerio del Medio Ambiente del Ecuador declaró 13005 hectáreas marinas y 96 hectáreas terrestres como áreas protegidas en Ayangue. Esta decisión fue dada debido a que en lo largo de la costa ecuatoriana existen varios islotes ricos en fauna, como lo es el Islote del El Pelado que está ubicado frente a la costa de Ayangue el mismo que es ideal para el refugio y anidación de aves. En este islote se ha encontrado en el área submarina una gran cantidad de peces e invertebrados en ambientes rocosos submarinos, lo cual ha hecho que se la nombrara como reserva marina. Esta es una gran ventaja para el proyecto, debido a que por ser área protegida existen mayores regulaciones para el cuidado del bien natural.
- Uno de los requisitos indispensables para el funcionamiento de este proyecto es la licencia ambiental que es otorgada por el Ministerio del Ambiente del

Ecuador, con el objetivo de que se cumplan las normas y exigencias establecidas con la finalidad de evitar daños al medio ambiente cuando el proyecto se encuentre operativo. Es importante mencionar que Ayangue Hotel se encuentra en proceso de obtención de la licencia ambiental.

LEGAL

- Ayangue Hotel seguirá al margen el Código Laboral del Ecuador cumpliendo con todo tipo de responsabilidad jurídica con sus colaboradores. El Código Laboral del Ecuador estipula los siguientes beneficios obligatorios para los empleados del hotel:
 - ✓ Afiliación a la Seguridad Social desde el primer día de trabajo.
 - ✓ A percibir como mínimo el sueldo básico de \$366.
 - ✓ A percibir horas extras y suplementarias en el caso que se necesite.
 - ✓ A percibir los décimos tercero y cuarto en las fechas establecidas.
 - ✓ A percibir los Fondos de Reserva a partir del segundo año de trabajo.
 - ✓ A un periodo de vacaciones laborales remuneradas.
 - ✓ A recibir una compensación por el salario digno.
 - ✓ A un periodo de licencia por paternidad.
 - ✓ A un periodo de licencia por maternidad.
 - ✓ Al subsidio por maternidad para la nueva madre.
 - ✓ Solicitar certificados relativos a su trabajo.
 - ✓ A recibir un pago por concepto de utilidades.

- Una vez culminada la construcción del hotel, se procede con el trámite legal de categorización del alojamiento. Esta documentación se lo realiza a través del Ministerio de Turismo del Ecuador, ente que decidirá después de una inspección final en que rango se encuentra el alojamiento turístico.

8.3 ANÁLISIS FODA

En la siguiente tabla se presentan las diferentes fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que Ayangue Hotel muestra:

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ANÁLISIS INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicación privilegiada, a 20 metros de la playa. ✓ Altos estándares de calidad, según normas nacionales e internacionales de hotelería y estándares de calidad ISO 9000-2008 Q que se obtendrá luego de dos años de operación. ✓ Plaza comercial dentro de las instalaciones del hotel, contara con servicios como: restaurante, 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vías dentro de la comuna de Ayangue se encuentran en mal estado y tienen poca iluminación. ✓ Falta de señalización para encontrar la ubicación del hotel. ✓ No es reconocido en el mercado aún, debido a que es un proyecto nuevo y no

	<p>heladería, mini-market y Agencia de deportes de aventura .</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Precio competitivo. ✓ Disponibilidad de parqueo gratuitos para huéspedes. ✓ Personal capacitado. ✓ Seguridad, vigilada por cámara de seguridad y guardianes. ✓ Agencia de deportes de aventura dentro del hotel. ✓ Vías de acceso a Ayangue se encuentran en buen estado. ✓ Cercanía de sitios turísticos como Salinas, Montañita, Los Frailes, etc. 	<p>se ha realizado promoción alguna.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estacionalidad de los turistas que visitan la comuna de Ayangue.
<p>ANÁLISIS EXTERNO</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Creciente demanda turística en búsqueda de alojamiento. ✓ Importantes inversiones tanto públicas como privadas en el sector. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ingreso a futuro de las grandes cadenas hoteleras a precios competitivos. ✓ No existe una

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El turismo está determinado como una área estratégica para el estado con gran soporte e inversión. ✓ Poca competencia. ✓ Cercanía a diferentes sitios turísticos como: Montañita, Salinas, Los Frailes, etc. ✓ Facilidades de prestamos por parte del CFN en inversiones turísticas. 	<ul style="list-style-type: none"> planificación municipal clara. ✓ Crisis económica en el país. ✓ Posibilidad de tener vendedores ambulantes cerca al hotel, causando mala imagen al hotel.
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabla#1 Análisis de las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades del Ayangue Hotel.

Fuente: Elaboración propia.

8.4 MARKETING MIX (4Ps.)

PRODUCTO

El producto es un hotel llamado Ayangue Hotel, el cual está enfocado a dos tipos de turismo los cuales son el turismo de sol y playa y el turismo de aventura. El hotel cuenta con tres niveles, en la planta baja se encontrará el lobby del hotel, el restaurante, una heladería y una agencia para deportes de aventura. En el segundo y tercer piso se encontrarán las habitaciones. El área del hotel cuenta con 15 habitaciones de estilo moderno configuradas de la siguiente manera: dos suites,

cuatro habitaciones matrimoniales y nueve habitaciones familiares, todas las habitaciones cuentan con balcón, aire acondicionado, secadora de cabello, caja fuerte, *amenities* de baño, teléfono, televisor con cable, agua caliente, seguridad las 24 horas y servicio de *room service* por parte del restaurante. Además, el hotel contará con piscina y jacuzzi a disposición de los huéspedes en general, parqueadero privado resguardado para comodidad y tranquilidad de los clientes. Cabe recalcar que la excelencia en el servicio será pilar clave del hotel para así ofrecer una experiencia única.



Figura 5. Render del diseño de Ayangue Hotel, ubicado en la comuna de Ayangue.

Fuente: Ayangue Hotel

PISO	SUITS (1 cama 3 plazas – sofá cama)	HABITACIÓN FAMILIAR (2 camas de 2.5 plazas – sofá cama)	HABITACIÓN MATRIMONIALES (1 cama de 2.5 plazas – sofá cama)	TOTAL
2	1	5	2	8
3	1	4	2	7
-	-	-	-	15

Tabla#2 Distribución de Ayangué Hotel.
Fuente: Elaboración propia.

PRECIO

La estrategia de precios pretende ser coherente con los siguientes factores de determinación de precios:

- ✓ Costo de la inversión realizada.
- ✓ Precios de la competencia directa: Se procurará estar en un rango competitivo con hoteles de similares características, un 30% por debajo del hotel con precios más altos de la comuna y 50% arriba del promedio de las pensiones y hostales de la zona.

La estrategia de precios será revisada permanentemente de manera que permita competitividad y genere los recursos para cubrir costos y pasivos, generando una rentabilidad razonable.

En la siguiente tabla se mostrará el listado de precios por tipo de habitación y temporada:

	TEMPORADA BAJA *DIA	TEMPORADA MEDIA *DIA	TEMPORADA ALTA *DIA	TEMPORADA ESPECIAL *DIA
SUITS	\$80.00	\$80.00	\$90.00	\$120.00
HABITACIÓN FAMILIAR	\$70.00	\$70.00	\$80.00	\$100.00
HABITACIÓN MATRIMONIAL	\$55.00	\$55.00	\$70.00	\$80.00

Tabla #3 Tabla de precio por habitación de acuerdo a la temporada. Los precios incluyen impuestos.

Temporada Baja: octubre – diciembre

Temporada Media: junio - septiembre

Temporada Alta: enero – mayo

Temporada Especial: feriados de temporada alta

Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se mostraran los precios de los paquetes todo incluido que Ayangue Hotel ofrecerá:

	TEMPORADA BAJA *DIA	TEMPORADA MEDIA *DIA	TEMPORADA ALTA *DIA	TEMPORADA ESPECIAL *DIA
Paquete para parejas	\$172.00	\$172.00	\$189.00	\$194.00
Paquete familiar (4personas)	\$288.00	\$288.00	\$315.00	\$321.00

Tabla #4 Tabla de precio por tipo de paquete de acuerdo a la temporada. Los precios incluyen impuestos y están sujetos a cambios.

Todos los paquetes incluyen: alimentación completa, alojamiento por una noche, tour hacia la Isla del Pelado, 3 horas de clases de buceo o buceo, snorkeling y paddle ilimitado, dos bebidas alcohólicas, refrigerio en Isla del Pelado y guía.

Temporada Baja: octubre – diciembre

Temporada Media: junio - septiembre

Temporada Alta: enero – mayo

Temporada Especial: feriados de temporada alta

Fuente: Elaboración propia.

PROMOCIÓN

La promoción de Ayangue Hotel se la realizará por medio de una intensiva campaña publicitaria, la misma que se describe a continuación:

- ✓ Por medio de las redes sociales que tendrá el hotel (Instagram, Facebook, Twitter, Snapchat), donde se compartirán imágenes de las instalaciones del hotel, promociones especiales, tarifas, información sobre el destino, y de actividades que se puedan realizar en el sitio.
- ✓ Una vez el hotel esté abierto, se aplicará la estrategia de boca a boca por parte de los huéspedes y personas afines al hotel.
- ✓ Medios de comunicación como vallas publicitarias que estarán ubicadas al pie de la carretera en ambas direcciones hacia a Ayangue, también se ubicarán en la carretera Guayaquil – Salinas y en la carretera entre Olón – Manglaralto.
- ✓ Posicionar la marca en diferentes tipos de eventos turísticos, deportivos, culturales y culturales como *sponsors*, será otro método de captar la atención y darse a conocer el nombre del hotel.
- ✓ Participar en eventos turísticos organizados por el Ministerio de Turismo o instituciones afines al turismo.
- ✓ Por medio de la página web, que actualmente se encuentra en construcción.
- ✓ Incluir inicialmente a Ayangue Hotel en Booking, Tripadvisor y Despegar, debido a que son los meta buscadores que la competencia directa (Hotel Kanawa, Hotel Cumbres de Ayangue y Muyuyo Lodge) utiliza para promocionar sus servicios.

PLAZA

Ayangue Hotel estará ubicado en la comuna de Ayangue en la provincia de Santa Elena. La posición del hotel es privilegiada ya que se encuentra a menos de 20 metros de la playa. Ayangue es un sitio visitado por miles de turistas año a año y uno de sus principales atractivos es el buceo y *snorkeling*, ya que se encuentra ubicado en un sitio paradisíaco para la realización de estos deportes. La dirección del hotel es: Parroquia Colonche, Comunidad de Ayangue, Sector 102, Manzana 6, Solar No.2. Código Catastral 102-006-002.

8.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA

DEMANDA

La demanda del turismo de la zona costera del Ecuador según el libro de Turismo de naturaleza en la zona marino costera del Ecuador continental dice que: se ve influenciada por los diferentes tipos de turismo que existen, los cuales son: turismo de sol y playa, turismo deportivo, turismo de observación de fauna, turismo de aventura, turismo comunitario, turismo de voluntariado, turismo vivencial, turismo de congresos y eventos, turismo histórico-cultural, agroturismo, turismo gastronómico y turismo de cruceros (Perrone, Daniela, & Burgos, 2009). De los cuales el turismo de sol y playa es el que capta más la atención de los turistas ecuatorianos.

También mencionan que: “El turismo de sol y playa en Ecuador atiende una demanda esencialmente interna, procedente sobre todo de los grandes centros urbanos del país, pero también de ciudades medianas y

pequeñas, con una marcada estacionalidad que se concentra en los fines de semana de la temporada de vacaciones escolares de la Costa enero a mayo y durante las vacaciones escolares de la Sierra de junio a septiembre, así como en los feriados, cuyo punto máximo se alcanza en carnaval y, un poco menos, en el feriado de Semana Santa”.

En cuanto a la demanda del turismo en Ayangue se ve claramente que según los levantamientos de datos por parte de la Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena existe una afluencia de turistas bastante alta, especialmente en el periodo de enero a mayo. Datos recopilados en el feriado de fin de año (31 de diciembre del 2014 al 3 de enero del 2015) mostraron que Ayangue atrae a un gran número de turistas, convirtiéndose así en el tercer sitio turístico de la provincia de Santa Elena con mayor afluencia de turistas, captando el 16.38% de visitantes de toda la provincia. En otro estudio sobre la demanda de turistas en la provincia de Santa Elena por la misma entidad anteriormente mencionada, expuso que en el feriado de carnaval del 2016, 30.260 de turistas fueron al balneario de Ayangue, colocándose en el tercer puesto de los sitios más visitados dentro de la provincia seguido por Montañita y Olón.

En cuanto a la demanda hotelera por parte de los turistas que visitan la comuna de Ayangue es evidente, debido a que solo existen 127 habitaciones distribuidas en 462 plazas; de las cuales 216 plazas pueden ser consideradas como competencia directa a Ayangue Hotel, debido a que sus estándares de calidad,

infraestructura y al *target* al cual están dirigiendo su atención es similar al de Ayangue Hotel. Esto demuestra que no existen plazas suficientes para la cantidad de turistas que recibe la comuna, provocando que turistas busquen alojamiento en otros pueblos cercanos.

Balneario	N° Turistas	Porcentaje
Chuyuipe	2400	1,21%
Ballenita	11600	5,83%
Punta 7	20400	10,25%
San Pablo	33500	16,83%
Ayangue	33500	16,83%
San Pedro	5650	2,84%
Libertador Bolívar	6180	3,11%
Manglaralto	9500	4,77%
Montañita	40700	20,45%
Olón	35600	17,89%
TOTALES	199030	100,00%

Tabla#4Total de turistas que visitaron el cantón Santa Elena feriado de fin de año.

Fuente: Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena

FLUJOS DE TURISTAS EN LAS PLAYAS POR FERIADO DE CARNAVAL DESDE EL 6 AL 9 DE FEBRERO						EMUTURISMO EMPRESA MUNICIPAL DE TURISMO
No.	DESTINO	6 FEBRERO	7 FEBRERO	8 FEBRERO	9 FEBRERO	TOTAL
1	CHULLUYPE	600	800	800	600	2800
2	BALLENITA	450	1200	825	300	2775
3	PUNTA 7	400	1000	400	200	2000
4	SAN PABLO	6125	14400	12800	4375	37700
5	PALMAR	550	1200	300	50	2100
6	SAN PEDRO	120	860	740	200	1920
7	LIBERTADOR BOLIVAR	500	1200	1500	460	3660
8	MANGLARALTO	97	250	480	120	947
9	AYANGUE	2160	10500	12800	4800	30260
10	MONTAÑITA	4480	12400	9600	6400	32880
11	OLÓN	1750	4250	4000	2500	12500
12	CURÍA	250	600	750	160	1760
TOTAL						131302

Figura 6. Flujo de turistas en la Provincia de Santa Elena en el feriado de carnaval desde el 6 al 9 de febrero del 2016.

Fuente: Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena

Es importante mencionar que durante el mes de febrero del 2016 realizó un estudio de mercado completo, donde se tomó en consideración varios puntos sobre la oferta y la demanda. En cuanto a la demanda, se realizó una recopilación de datos de los huéspedes por medio de información obtenida por los gerentes de todos los establecimientos de alojamiento de la comuna de Ayangue, donde se pudo observar el tipo de segmentación de los turistas, rango de edades, por quienes son acompañados, un rango socio-económico, actividades a las cuales se enfoca la demanda y cuales son sus requerimientos en cuanto a las instalaciones del hotel. (Ver en anexo)

OFERTA

Según el Servicio Nacional de Turismo de Chile el concepto de oferta turística es el siguiente: “Corresponde al conjunto integrado por tres componentes básicos, a saber: atractivos turísticos, planta turística e infraestructura, los cuales pueden ser puestos en el mercado mediante procesos de gestión, desarrollados por los empresarios turísticos, por las propias municipalidades y por otros actores”.

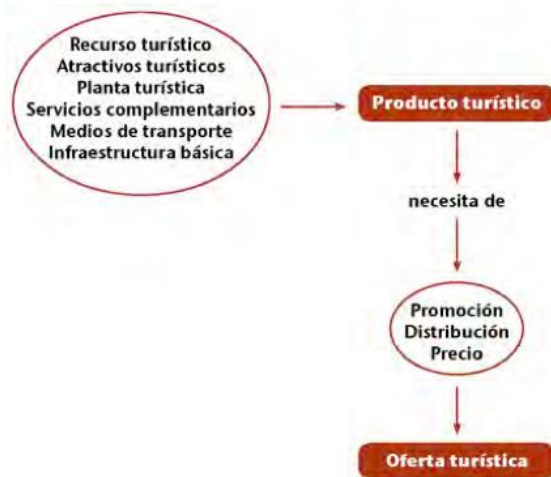


Figura 7. Gráfico explicativo de la oferta turística.
Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

En base al estudio de la oferta hotelera que se realizó en Ayangue el 23 de febrero del 2016 como se menciona anteriormente. Se realizó visitas a todos los hoteles de la comuna, donde se pudo observar las instalaciones de cada uno de los alojamientos (habitaciones, cuartos de limpieza, áreas comunes, oficinas, etc.), también se tuvo la oportunidad de interactuar con los diferentes gerentes o personas a cargo y personal.(Ver anexo A)

Se pudo determinar que existen únicamente once establecimientos, de los cuales exclusivamente tres pueden considerados como competencia directa. Esto es debido a que los ocho establecimientos restantes, no cumplen con las características de nuestro mercado objetivo, tampoco cuentan con la infraestructura, recursos económicos, personal capacitado y calificado para

ejecutar un establecimiento de alojamiento que desempeñe con los estándares de calidad y servicio del mercado objetivo al que se está proyectando Ayangue Hotel.

Es importante indicar también, que solo seis de los once establecimientos se encuentran legalmente registrados y con permisos de funcionamiento por parte del Ministerio de Turismo del Ecuador.

En cuanto a la competencia directa, existen tres establecimientos con los que competirían directamente con Ayangue Hotel. En la siguiente tabla se detallaran características de cada uno de ellos:

NOMBRE DEL HOTEL	AÑO DE APERTURA	PRECIO/TEMPORADA ALTA	PLAZA	EDADES PROMEDIO	DIFERENCIACIÓN
Hotel Cumbres de Ayangue	1996	<ul style="list-style-type: none"> • \$122/matrimonial • \$30/persona 	110	20 - 60	Espectacular vista a toda la bahía de Ayangue.
Muyuyo Lodge	2012	<ul style="list-style-type: none"> • \$90/cabaña • \$60/habitación 	35	25 - 50	Cabañas ecológicas.
Hotel Kanagua	2014	<ul style="list-style-type: none"> • \$31/persona 	71	27 - 60	Gran infraestructura y acceso directo a la playa

Tabla #5 Características de la competencia directa para Ayangue Hotel.
Fuente: Elaboración propia.

8.6 ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN

La estrategia de diferenciación principal del hotel está basada en que es el único hotel en todo Ayangue que contará con una plaza comercial, donde se encontrará un restaurante de comida típica de la zona con altos estándares de calidad, una agencia especializada en deportes de aventura con instructores certificados, *mini market* y una heladería.

Además, el servicio del personal del hotel, la infraestructura y la seguridad que se brindará en el Ayangue Hotel serán características que resalten en toda la comunidad.

Ayangue Hotel será el único establecimiento de hospedaje en toda la comunidad de Ayangue que ofrezca un servicio de todo incluido, donde comprenderá alojamiento, alimentación y deportes acuáticos como *snorkeling* y buceo. Todo esto incluido en un solo precio competitivo.

8.7 ACCIONES DE PROMOCIÓN

Como primera acción de promoción de Ayangue Hotel será el evento de apertura del hotel, donde asistirán personajes públicos, personas vinculadas al medio turístico, canales de televisión, radio, autoridades y miembros de la comuna. Al mismo tiempo se realizarán *famtrips* a diferentes agencias para que puedan familiarizarse con el producto, conocer y usar todas las instalaciones y servicios que el hotel puede brindar. Todo esto con el objetivo de crear publicidad de boca a boca.

Posteriormente, se iniciará una intensa publicidad por medio de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter y Snapchat), las cuales serán el método más usado por el hotel para promocionar, en donde se sortearán paquetes todo incluido (alimentación, hospedaje y buceo) por un fin de semana. Asimismo, se implementará publicidad por medio de canales de televisión, radio y vallas publicitarias en vías cercanas al hotel.

8.8 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución son las estrategias tomadas por las empresas para saber por que medio comercializarán sus productos para que lleguen al consumidor final. Según Kotler y Amstrongen su libro de Fundamentos de Administración del año 2003 dicen que los canales de distribución son: “un conjunto de organizaciones que dependen entre sí y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a la disposición del consumidor o del usuario industrial”.

En cuanto los canales de distribución que se utilizará para la venta de los servicios de Ayangue Hotel se han escogido dos tipos de nivel: nivel 0 y nivel 1. El nivel 0, consiste en la venta directa de nuestros servicios por medio de nuestra página web que actualmente se encuentra en construcción y huéspedes *walk in*. El segundo tipo de estrategia tomada por el hotel es el nivel 1, que se basa en la venta de los servicios por medio de agencias de viajes receptoras de Ecuador y los diferentes meta buscadores (Tripadvisor, Booking y Despegar).

9. ANÁLISIS OPERATIVO

9.1 LOCALIZACIÓN, DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES Y CAPACIDAD INSTALADA

Ayangue Hotel está ubicado en la provincia de Santa Elena en la comuna de Ayangue, la misma que se encuentra a 155 km y a dos horas en auto en carreteras de primer orden (dos vías de ida y dos de retorno) desde la ciudad de Guayaquil en la provincia del Guayas. El hotel se encuentra ubicado dentro de la comuna de Ayangue en un espacio privilegiado, estando a tan solo 20 metros de la playa. La comuna se encuentra ubicado estratégicamente en un punto neutro de la Ruta del Spondylus en la provincia de Santa Elena, donde la cercanía a diferentes puntos turísticos como Montañita o Salinas hace que sea un destino atractivo para el turista.



Figura 8. Ubicación Satelital de la Comuna de Ayangue con carretera principal.

Fuente: Google Maps



Figura 9. Ubicación Satelital de Ayangue Hotel, Comuna de Ayangue.
Fuente: Google Maps

El hotel que actualmente se encuentra en construcción, contará con tres niveles. En la planta baja se ubicará el lobby entrando por la puerta principal del hotel, un restaurante de comida típica de la zona con altos estándares de calidad que lo distinguen de la competencia, una agencia de deportes acuáticos, una heladería y un *mini-market* a servicio de los huéspedes y comunidad en general. En la planta baja también tendrá una piscina, baño para huéspedes, mobiliario respectivo para el área social, oficina de gerencia y una máquina expendedora de *snacks*. El segundo y tercer piso son netamente habitaciones del hotel. En el segundo piso posee una *suit*, 5 habitaciones familiares, 2 habitaciones matrimoniales, mientras que, en el tercer piso habrán una *suit*, 4 habitaciones familiares y 2 matrimoniales. A continuación se detallarán los tipos de habitaciones de Ayangue Hotel:

TIPO DE HABITACIÓN	INCLUYE	SERVICIOS
Suit (2 -5 personas máximo)	<ul style="list-style-type: none"> • 1 cama de 3 plazas. • 1 sofá cama 2 plazas. • <i>Amenities</i> de baño. • Toallas • Secador de cabello. • Reloj. • A/C. • Televisión. • Agua caliente. • Teléfono. • Sala • Mini-refrigeradora. • Balcón. • Caja fuerte. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Wifi</i> gratuito. • <i>Room service</i>. • Servicio de limpieza diaria. • Servicio de despertador. • Llamadas locales.
Habitación Familiar (máximo 6 personas)	<ul style="list-style-type: none"> • 2 camas de 2.5 plazas. • 1 sofá cama 2 plazas. • <i>Amenities</i> de baño. • Toallas • Secador de cabello. • Reloj. • A/C. • Televisión. • Agua caliente. • Teléfono. • Balcón. • Caja fuerte. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Wifi</i> gratuito. • <i>Room service</i>. • Servicio de limpieza diaria. • Servicio de despertador. • Llamadas locales.
Habitación Matrimonial (2 – 3 personas máximo)	<ul style="list-style-type: none"> • 1 cama de 2.5 plazas. • 1 sofá cama 2 plazas. • <i>Amenities</i> de baño. • Toallas • Secador de cabello. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Wifi</i> gratuito. • <i>Room service</i>. • Servicio de limpieza diaria. • Servicio de despertador. • Llamadas locales.

	<ul style="list-style-type: none"> • Reloj. • A/C. • Televisión. • Agua caliente. • Teléfono. • Balcón. • Caja fuerte. 	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Tabla #6 Detalle de servicios que incluyen en las diferentes habitaciones de Ayangue Hotel.

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la capacidad instalada de Ayangue Hotel, cuenta con 15 habitaciones en total, las cuales se dividen tres diferentes tipos de habitaciones: *suits*, matrimoniales y familiares. El hotel tiene una capacidad máxima para albergar a 76 huéspedes. Es importante mencionar que el hotel contará con un restaurante que será concesionado, el cual tendrá una capacidad máxima para 51 comensales.



Figura 10. Plano de Planta Baja de Ayangue Hotel.
Fuente: Ayangue Hotel.

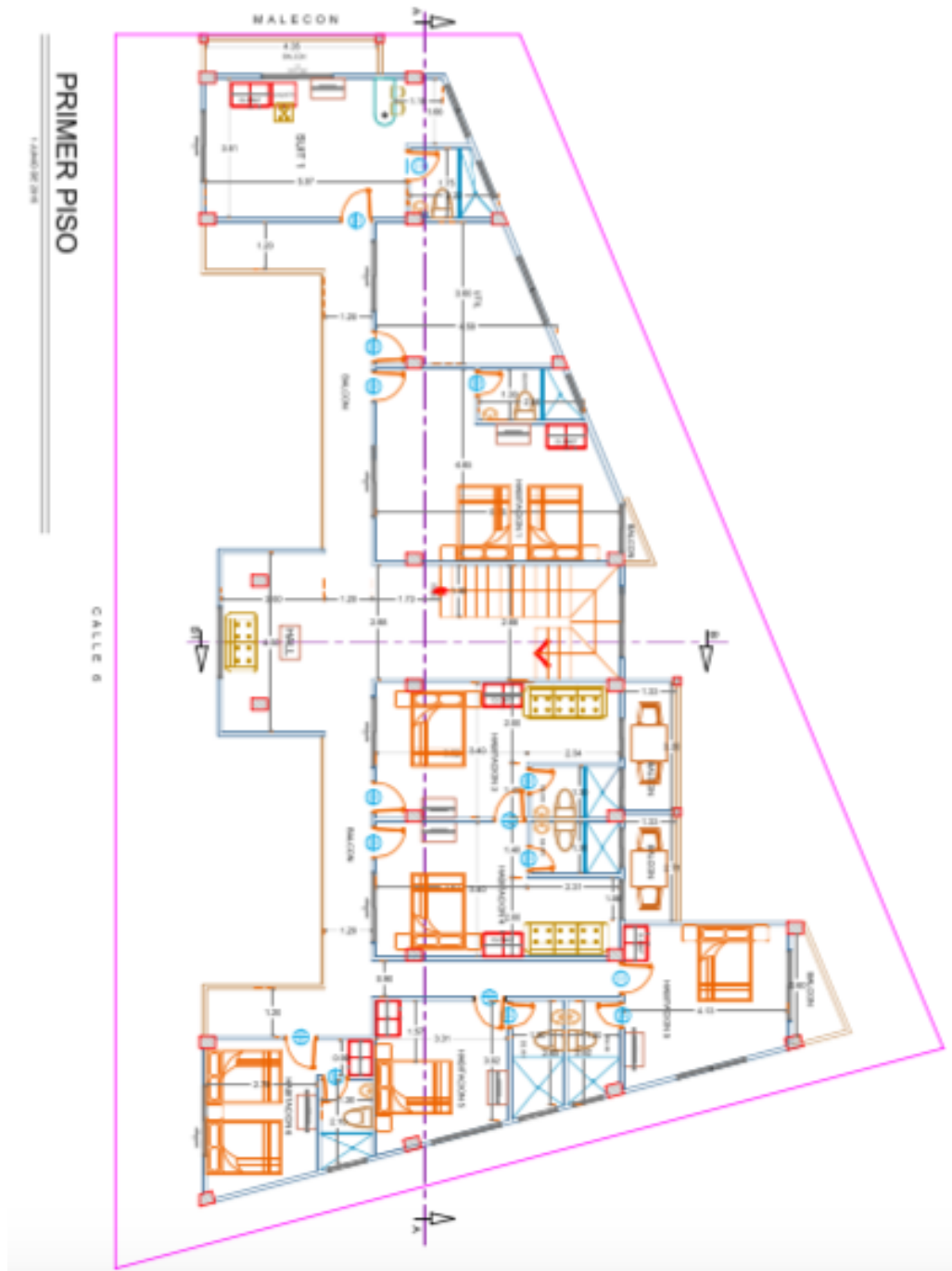


Figura 11. Plano del primer piso de Ayangue Hotel.
Fuente: Ayangue Hotel.

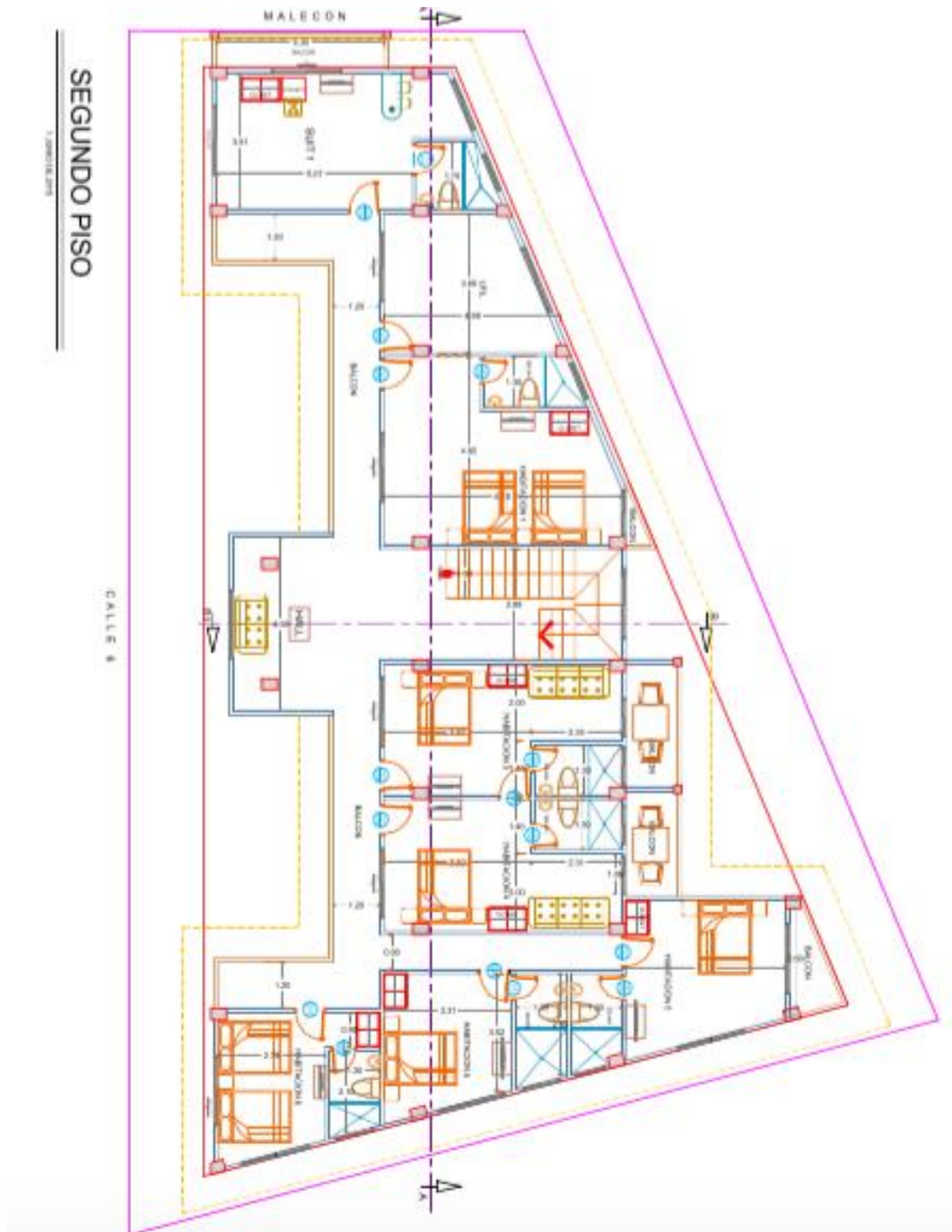


Figura 12. Plano del segundo piso de Ayangue Hotel.
Fuente: Ayangue Hotel.

9.2 CADENA DE ABASTECIMIENTOS DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO

Enfocándose únicamente en el hotel se ha designado de la siguiente manera: los suministros de limpieza se comprarán de forma bimestral en la ciudad de Guayaquil, debido a que se realizarán dichas compras en distribuidoras (aun no concretados); los *amenities* de forma trimestral, en caso de que exista necesidad se realizarán pedidos para cubrir los faltantes; la mantelería se realizarán cambios anualmente, en caso de necesidad de cambio se comprarán nuevas sábanas, colchas, etc.; los colchones se darán vuelta cada seis meses, limpieza cada tres meses y al quinto año se realizarán cambios de los mismos y los suministros de oficina se comprarán semestralmente. Por otro lado, el mantenimiento de la infraestructura del hotel es sumamente importante por lo que se detalla a continuación en la siguiente tabla:

ACTIVIDAD / MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pintura Exterior												
Pintura Interior												
Mantenimiento de Cubierta												
Lavado Vidrios												
Lavado Ventanas												
Bombas De Agua												
Bomba De Piscina												
Aires Acondicionados												
Limpieza Cisterna												
Equipos De Lavandería												
Mantenimiento de Piscina												
Televisores												
Mobiliario												
Limpieza Interior												
Limpieza Baños												
Limpieza Plazas												

Tabla #7 Calendario anual de mantenimiento de Ayangue Hotel.

Fuente: Elaboración propia.

Diagrama de flujo de procesos del hotel en el área de clientes, recepción/reservas:

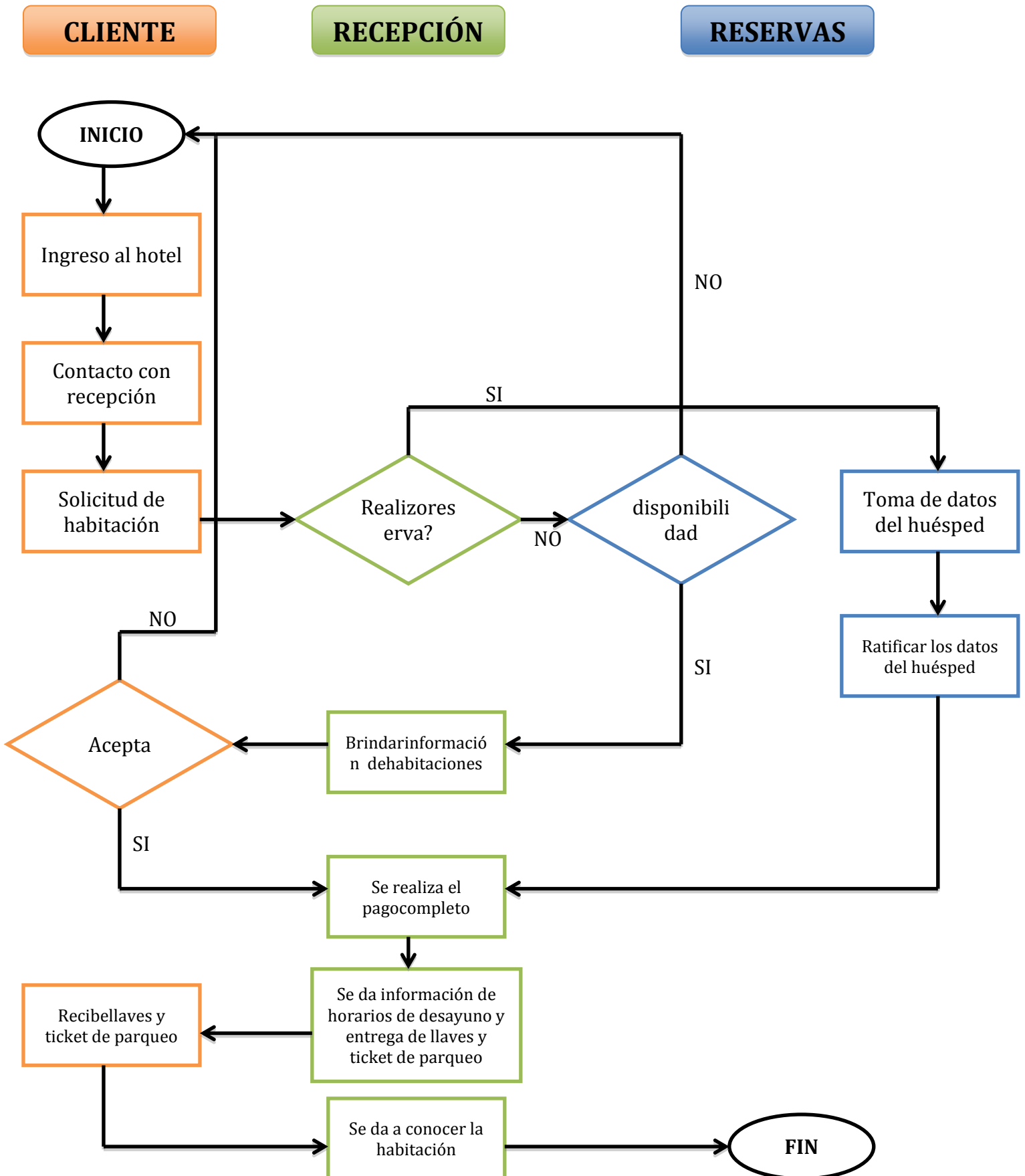
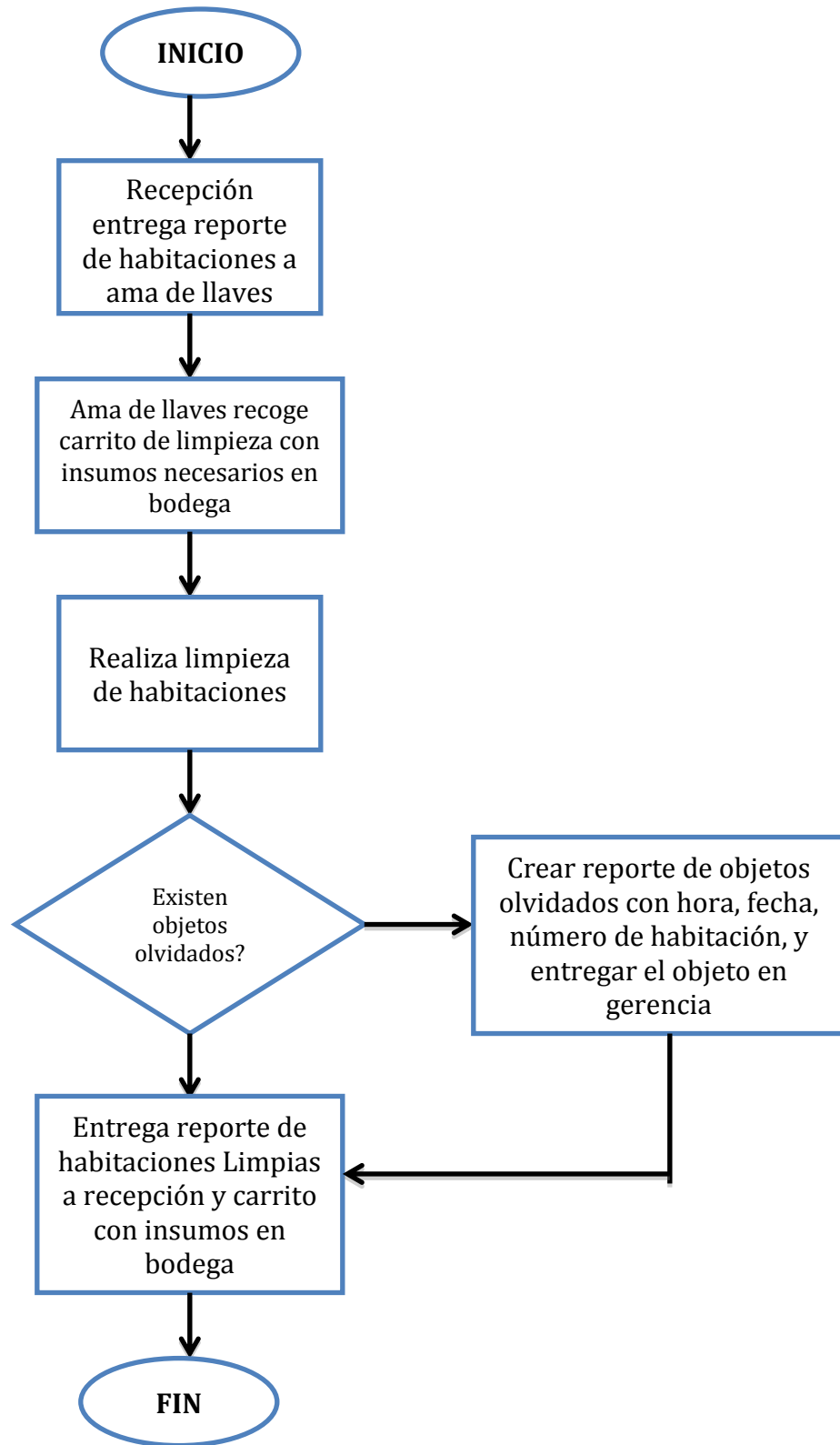


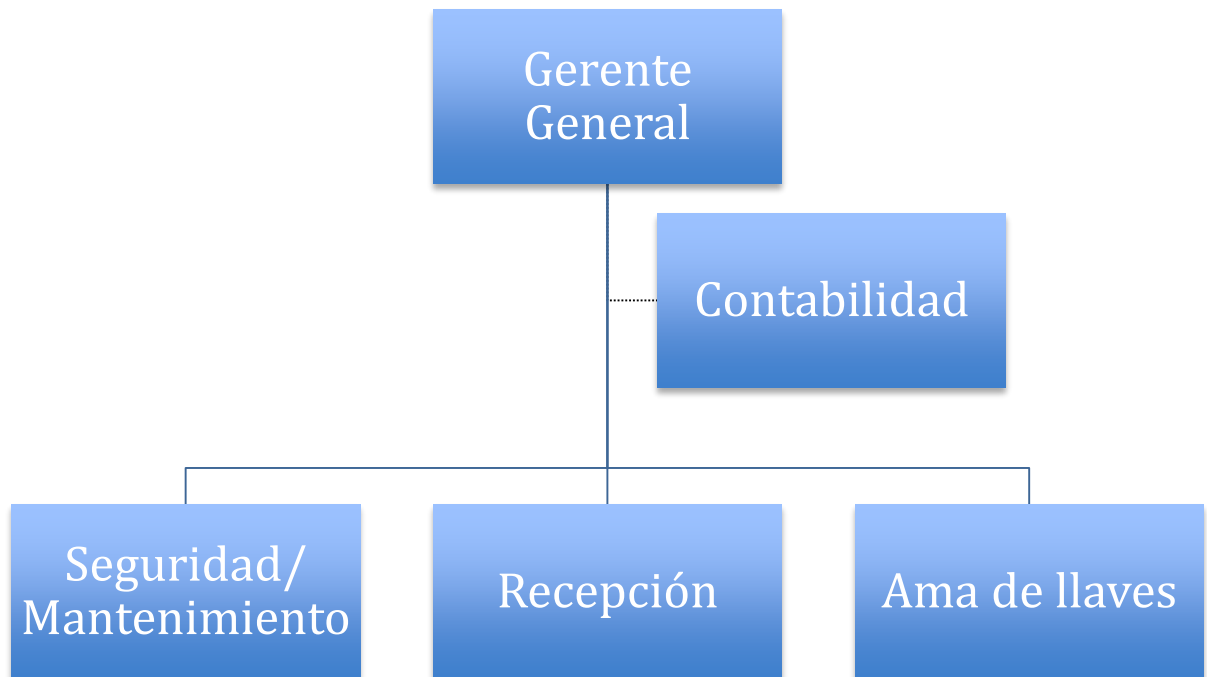
Diagrama de flujo de procesos del hotel en el área de ama de llaves:



9.3 RECURSOS HUMANOS

En la nomina del hotel se contará con 7 colaboradores que cubrirán las necesidades del establecimiento, figurará con un gerente general, dos personas de seguridad/mantenimiento, tres recepcionistas y una ama de llaves. Es importante mencionar que la contabilidad no se encuentra detallada dentro de la nomina debido a que por cuestión de costos se lo manejará como servicios prestados.

El organigrama de Ayangue Hotel se ha establecido de la siguiente manera:



A continuación se detallará el perfil de cada cargo que existirán en el hotel:

CARGO	PERFIL
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> • Educación: Ingeniería en hotelería y turismo. • Sexo: Indiferente. • Edad: 24 – 55 años • Experiencia: 3 años en cargos similares dentro del área turística y hotelera. • Habilidades gerenciales orientadas a generar buen servicio. • Idiomas: ingles avanzado 100% <p>Cualidades personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo. • Generar un adecuado ambiente de trabajo. • Disponibilidad para trabajar bajo presión y horarios rotativos. • Disponibilidad para residir en el sector. • Honestidad y transparencia. • Puntual.
Recepción	<ul style="list-style-type: none"> • Educación: Ingeniería en hotelería y turismo (últimos años) • Sexo: Indiferente. • Edad: 21 – 30 años • Experiencia: 1 año en cargos similares dentro del área turística y hotelera. • Idioma: ingles intermedio. • Conocimientos de computo. <p>Cualidades personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena presencia. • Generar un adecuado ambiente de trabajo. • Disponibilidad para trabajar bajo presión y horarios rotativos. • Honestidad y transparencia. • Puntual. • Responder a instrucciones.

Ama de llaves	<ul style="list-style-type: none"> • Educación: bachiller • Sexo: Indiferente. • Edad: 21 – 35 años • Experiencia: en cargos similares • Idioma: español. <p>Cualidades personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena presencia. • Disposición para trabajar en equipo. • Disponibilidad para trabajar bajo presión. • Honestidad y transparencia. • Puntual. • Responder a instrucciones.
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> • Educación: técnico. • Sexo: Masculino. • Edad: 25 – 40 años • Experiencia: en cargos similares • Idioma: español. <p>Cualidades personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena presencia. • Lealtad. • Disposición para trabajar en equipo. • Disponibilidad para trabajar bajo presión. • Honestidad y transparencia. • Puntual. • Responder a instrucciones.
Mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Educación: bachiller técnico. • Sexo: Masculino. • Edad: 25 – 40 años • Experiencia: en cargos similares • Idioma: español. <p>Cualidades personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena presencia.

	<ul style="list-style-type: none"> • Disposición para trabajar en equipo. • Disponibilidad para trabajar bajo presión. • Honestidad y transparencia. • Puntual. • Responder a instrucciones.
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabla #8. Descripción del perfil de cada cargo que existirá en el hotel.
Fuente: Elaboración propia.

A continuación se detallaran las funciones y responsabilidades de cada uno de los cargos mostrados en el organigrama de Playa Aventura Hotel:

CARGO	FUNCIONES
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> - Contratar, desarrollar y supervisar la actividad de sus tres reportes: Recepción, Ama de llaves y Seguridad. - Mantener motivado y comprometido a su personal con la comunicación y liderazgo adecuados. Liderará la reunión diaria con sus reportes para coordinar las actividades y compromisos del día siguiente y eventos importantes. - Desarrollar y coordinar los calendarios de trabajo para el personal a su cargo tanto en meses normales, como en temporadas altas y feriados. - Encargarse personalmente de las funciones de reservas <i>check in</i>, <i>checkout</i>, necesidades y atención a los huéspedes del hotel. - Encargarse de coordinar las actividades de desayuno y alimentación de los pasajeros con el restaurante concesionado. - Promover desde el punto de vista comercial todos los servicios del hotel en los medios correspondientes y diariamente con los pasajeros. - Encargarse del manejo de caja y preparación de depósitos diarios. - Emitir al Presidente Ejecutivo el reporte diario, semanal y mensual de hospedajes y otras actividades. - Coordinar y proveer semanalmente con el contador

	<p>tercerizado la documentación y materiales necesarios para llevar al día la contabilidad del hotel.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entregar diariamente y con anticipación al encargado de habitaciones, las hojas de reservas para el día siguiente, especificando en cada caso requerimientos especiales y arreglos necesarios en las habitaciones.
Recepción	<ul style="list-style-type: none"> - Encargarse personalmente de las funciones de reservas <i>check in</i>, <i>checkout</i>, necesidades y atención a los huéspedes del hotel. - Preparar y tener listas las habitaciones para cada pasajero o grupo, según las indicaciones de reserva, respetando el orden de hora anunciada de llegada y el resto de indicaciones de reserva que dará el administrador en la reunión diaria de trabajo, entre las que pueden estar camas adicionales, armado de salas u otras especificaciones de reserva. - Guiar a los pasajeros desde recepción a su habitación asignada. - Asegurarse de que la habitación se entregue limpia y con todos los aditamentos necesarios para una estadía cómoda y reconfortante. - Hacer con el cliente el inventario de entrega de artículos: Llave, toallas, papel higiénico, jabón, shampoo y demás artículos de limpieza. Igualmente verificar con el jefe de familia el buen estado de las instalaciones, camas, muebles, cortinas, TV, equipos de cable, aire acondicionado, controles, etc. - Hacer el chequeo de instalaciones con prioridad y tiempo record al momento del <i>checkout</i> de cada habitación y reportar las novedades al gerente general antes de la cancelación de la cuenta. - Solicitar mensualmente la reposición y compra de los materiales de utilería y la actualización diaria del inventario. - Otras actividades relacionadas a la función según el criterio del gerente general.
Ama De Llaves - Mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar la limpieza diaria de las habitaciones con un espíritu de aseo y orden total. Es responsabilidad del encargado de habitaciones la limpieza de vidrios desde la parte interior una vez por semana. - Reponer diariamente los consumibles necesarios para el aseo de la habitación y los baños.

	<ul style="list-style-type: none"> - Encargarse de la bodega de utilería, a partir de un inventario inicial y hacerse responsable de: reposición de productos de aseo, toallas, camas y ropa de cama, colchones, silla de ruedas y todos los artículos que ingresen a la habitación de utilería. - Asegurarse del buen mantenimiento y limpieza total de la habitación-bodega de materiales y utilería. - Encargarse de la limpieza diaria de pasillos, corredores, puertas y paredes interiores del hotel. - Encargarse del área de lavandería y lavado de ropa de cama y todos los artículos necesarios para que las habitaciones cuenten con toallas, ropa de cama, tapices y otros artículos para las habitaciones.
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> - Llevar el registro de ingresos y salidas de vehículos del estacionamiento, tanto de huéspedes del hotel como de comensales del restaurante del hotel que ocupen el estacionamiento. - Entrega de tickets de estacionamiento a los clientes con la fecha y hora de llegada. - Salida de vehículos con la firma de pago y sello del hotel. - Ayudar a los huéspedes del hotel con sus equipajes en el ingreso y salida. - Encargarse de la seguridad del hotel y estacionamiento. - Encargarse de mantener la limpieza y buen aspecto del estacionamiento. - Promover entre los turistas del día las instalaciones del hotel. - Control de cámaras de seguridad instaladas en todo el hotel.

Tabla #9 Detalle de cargos y funciones de puesto de trabajo de Playa Aventura Hotel.

Fuente: Ayangue Hotel

ESTACIONAMIENTO Y DUCHAS		300	300	300	300	300	300	300	300	300	2700
TOTAL FACTURACION CIA VENTAS		14895	14895	14895	14895	14895	14895	14895	14895	14895	134055
COSTOS - GASTOS											
ADMINISTRADOR DEL HOTEL	VIV	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	9000
HABITACION, LIMPIEZA Y LAVANDER		600	600	600	600	600	600	600	600	600	5400
SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO		500	500	500	500	500	500	500	500	500	4500
GASTOS DE LUZ		200	200	200	200	200	200	200	200	200	1800
GASTOS DE AGUA		100	100	100	100	100	100	100	100	100	900
GASTOS TF, CABLE		400	400	400	400	400	400	400	400	400	3600
GASTOS DE MANTENIMIENTO	6%	894	894	894	894	894	894	894	894	894	8043
OTROS ADMINISTRATIVOS		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	9000
TOTAL DE GASTOS OPERACIÓN		4694	4694	4694	4694	4694	4694	4694	4694	4694	33243
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		10201	10201	10201	10201	10201	10201	10201	10201	10201	91812
IMPUESTOS	0,22	2244	2244	2244	2244	2244	2244	2244	2244	2244	20199
UTILIDAD NETA		7957	7957	7957	7957	7957	7957	7957	7957	7957	71613
FLUJO DE CAJA		7957	15914	23871	31828	39785	47742	55699	63656	71613	

Tabla #10 Flujo de caja del Ayangue Hotel.

Fuente: Elaboración propia.

Período	Deuda	Cuota	Interés	Amortización
0	\$100.000	-	-	-
1	\$100.000	\$16.275	\$10.000	\$6.275
2	\$93.725	\$16.275	\$9.373	\$6.902
3	\$86.823	\$16.275	\$8.682	\$7.592
4	\$79.231	\$16.275	\$7.923	\$8.351
5	\$70.880	\$16.275	\$7.088	\$9.187
6	\$61.693	\$16.275	\$6.169	\$10.105
7	\$51.588	\$16.275	\$5.159	\$11.116
8	\$40.472	\$16.275	\$4.047	\$12.227
9	\$28.245	\$16.275	\$2.825	\$13.450
10	\$14.795	\$16.275	\$1.480	\$14.795
		\$162.745	\$62.745	\$100.000

Tabla #11 Tabla de amortización del préstamo a la CFN.

Fuente: Elaboración propia.

10.2 FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS

En el siguiente flujo de caja proyectado a 5 años, se ha determinado el incremento de los precios de las habitaciones del 5% anual debido a la inflación y cubrir costos y gastos necesarios. De igual manera se tomó un 40% de ocupación y las diferentes tarifas de las habitaciones en temporada baja para la realización del mismo.

	0	1	2	3	4	5
Ingresos por servicios prestados		\$134.055	\$178.215	\$187.126	\$196.482	\$206.306
(-) Costos Personal		\$18.720	\$24.960	\$26.208	\$27.518	\$28.894
(-) Gastos Administrativos		\$15.300	\$20.400	\$21.420	\$22.491	\$23.616
(-) Gastos de Mantenimiento		\$8.043	\$10.693	\$11.228	\$11.789	\$12.378
(-) Gastos Financieros		\$10.000	\$9.373	\$8.682	\$7.923	\$7.088
(-) Depreciación		\$10.472	\$10.472	\$10.472	\$10.472	\$10.472
(=) Utilidad antes de impuestos		\$71.519	\$102.317	\$109.115	\$116.288	\$123.858
(-) Participación trabajadores		\$10.728	\$15.348	\$16.367	\$17.443	\$18.579
(=) Utilidad antes I.R.		\$60.791	\$86.970	\$92.748	\$98.845	\$105.279
(-) Impuesto a la Renta		\$13.374	\$19.133	\$20.405	\$21.746	\$23.161
(=) Utilidad Neta		\$47.417	\$67.836	\$72.344	\$77.099	\$82.118
Depreciación		\$10.472	\$10.472	\$10.472	\$10.472	\$10.472
(-) Inversión en activos fijos	-\$230.393					
(-) Capital de Trabajo	-\$94.700					
Préstamo	\$100.000					
(-) Pago de Capital		\$6.275	\$6.902	\$7.592	\$8.351	\$9.187
Valor de desecho						
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$225.092	\$51.615	\$71.407	\$75.224	\$79.220	\$83.403

Tabla #11 Flujo de caja proyecto a 5 años.

Fuente: Elaboración propia.

10.3 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en ventas es del 31%, lo cual indica que el proyecto puede soportar hasta un descenso del 59% en sus ingresos proyectados, manteniendo iguales los costos y gastos estimados. Esto habla muy bien de los ingresos esperados por todos los servicios que se brindarían, pese a los bajos niveles de ocupación programados. En cuanto a unidades (habitaciones), el punto de equilibrio se logra con 5 habitaciones ocupadas de las 15 proyectadas.

	1	2	3	4	5
Punto de Equilibrio	31,38%	31,45%	31,45%	31,45%	31,45%
Ventas en punto de equilibrio	\$42.063	\$56.053	\$58.856	\$61.798	\$64.888
Unidades en punto de equilibrio	5	5	5	5	5

Tabla #12Tabla del punto de equilibrio.

Fuente: Elaboración propia.

10.5 ANÁLISIS DE TASA INTERNA DE RETORNO, INDICE DE RENTABILIDAD, VALOR ACTUAL NETO, RETORNO DE LA INVERSIÓN

El Valor Actual Neto (VAN) del proyecto, calculado con una tasa de descuento anual del 12%, resulta ser mayor que cero ($\$293,636.18 > 0$), lo que indica que el proyecto es viable, y deja una ganancia neta presente después de devolver la totalidad de la inversión propia, permitiendo también el pago de los intereses y el capital solicitado sin ningún problema.

La tasa Interna de Retorno (TIR), resulta también mayor a la tasa de descuento propuesta ($32\% > 12\%$), lo que señala que el proyecto es rentable y viable desde un punto de vista financiero.

La inversión, tomando flujos netos de efectivo nominales, se recupera en 3 años 2 meses, aproximadamente, lo cual indica una pronta recuperación del capital invertido por parte de los accionistas.

		1	2	3	4	5
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$225.092	\$51.615	\$71.407	\$75.224	\$79.220	\$83.403
VAN (12%)	\$29.131,33					
TIR	16,73%					
P.R.I.	3,2 años					

Tabla #13Tabla de TIR, VAN Y PRI

Fuente: Elaboración propia.

11. VIABILIDAD DEL PROYECTO

Al finalizar el plan de negocio de Ayangue Hotel se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- En Ayangue existe una demanda que se encuentra insatisfecha por la falta de servicios de alojamiento de calidad en la comuna de acuerdo a estudios por la Empresa de Turismo de Santa Elena visitan en un feriado alrededor de 30000 turistas al balneario, pero únicamente existen 216 plazas para el segmento de Ayangue Hotel.
- Ayangue hotel creará inicialmente 7 nuevas plazas de empleo, con una proyección a aumentar la nomina.
- Existen únicamente tres hoteles que pueden ser considerados como competencia directa los cuales son: Muyuyo Hotel con 35 plazas, Kanagua Hotel con 71 plazas y Hotel Cumbres de Ayangue con 110 plazas.
- La viabilidad financiera del hotel es dable debido a que el retorno de la inversión inicial es en 3 años y 2 meses desde la apertura del hotel, contando únicamente con una ocupación del 40% de su capacidad.
- Ayangue hotel cuenta con \$3195 de ingresos fijos mensuales debido al concesionamiento del restaurante, heladería, mini-market y operadora de deportes acuáticos de la plaza comercial que esta ubicada en el hotel.
- De acuerdo al análisis financiero el proyecto es 100% viable, debido a que su VAN con una tasa de descuento anual del 12%, resulta ser mayor que cero ($\$293,636.18 > 0$).

12. BIBLIOGRAFÍA

El Universo. (28 de enero de 2016). Precio de barril de petróleo se acerca a \$34. *El Universo* .

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. Mexico DF, Mexico: Prentice Hall.

Lamb, C., Hair, J., & Carl, M. (2002). *Marketing*. International Thomson Editores S.A.

Ministerio del Ambiente del Ecuador. (2015). *Sistema Nacional de Areas Protegidas del Ecuador*. Obtenido de Areas Protegidas del Ecuador: <http://areasprotegidas.ambiente.gob.ec/es/areas-protegidas/reserva-marina-el-pelado>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (2014). *Principales indicadores de turismo del Ecuador - Boletín 12*. Boletín, MINTUR del Ecuador, Quito.

Ministerio de Turismo. (2015). *OPTUR*. Recuperado el 12 de Marzo de 2016, de OPTUR: http://www.optur.org/estadisticas/Diciembre_boletin_2014.pdf

Ministerio de Turismo del Ecuador. (2015). *Ecuador Potencia Turística*. Recuperado el 5 de February de 2016, de <http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/portfolio/registro-de-establecimientos-turisticos/registro-de-alojamiento-alimentos-y-bebidas/110>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (2015). *Servicios turísticos*. Recuperado el 21 de febrero de 2016, de Ecuador potencia turística: <http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/portfolio/registro-de-establecimientos-turisticos/registro-de-alojamiento-alimentos-y-bebidas/110>

Perrone, A., Daniela, C., & Burgos, M. (2009). *Turismo de naturaleza en la zona marino costera del Ecuador continental*. Guayaquil: Katya Artieda y asociados .

Servicio Nacional de Turismo de Chile. (2008). Recuperado el 20 de Marzo de 2016, de Glosario de terminos tecnicos relacionados con la actividad turistica habitual: http://www.fedetur.org/otros_estudios_y_publicaciones/Glosario-de-Turismo-2008-SERNATUR.pdf

13. ANEXOS

Anexo A.Estudio de la demanda hotelera de la comunidad de Ayangue.

Fuente: Elaboración propia.

NOMBRE DEL HOTEL	SEGMENTACION	PERNOCTACIÓN	EDAD RANGO	CLASE	ACTIVIDADES
SOL Y MAR HOSTAL	FAMILIAS	2 NOCHES	40 - 50	MEDIA	SOL Y PLAYA
5 HERMANOS HOSTAL	FAMILIAS	2 NOCHES	25 - 50	MEDIA	SOL Y PLAYA
SUN BEACH HOSTERIA	FAMILIAS	1 NOCHE	30	MEDIA	SOL Y PLAYA
EVA MAR	PAREJAS	1 NOCHE	35	MEDIA	SOL Y PLAYA
HOSTAL CONCHA	FAMILIAS	2 NOCHES	26 - 60	MEDIA	SOL Y PLAYA
CASA 2	FAMILIAS	2 NOCHES	25 - 60	MEDIA	SOL Y PLAYA
KANAGUA HOTEL	FAMILIAS	3 NOCHES	27 - 60	MEDIA	SOL Y PLAYA
MUYOUO LODGE	FAMILIAS	2 NOCHES	25 - 50	MEDIA	SOL Y PLAYA
TERRAZAS DE AYANGUE	FAMILIAS	2 NOCHES	40 - 58	MEDIA	SOL Y PLAYA
H CUMBRES DE AYANGUE	FAMILIAS	1 NOCHE	20 - 60	MEDIA	SOL Y PLAYA
HOTEL CASTLE	FAMILIAS	1 NOCHE	30 - 60	MEDIA	SOL Y PLAYA

Anexo B.Estudio de la oferta hotelera de la comunidad de Ayangue.

Fuente: Elaboración propia.

NOMBRE DEL HOTEL	COMPETENCIA?	# HAB.	PLAZAS	PRECIO	INFRAESTRUTURA 10/10
SOL Y MAR HOSTAL	NO	14	50	\$12-15	5
5 HERMANOS HOSTAL	NO	10	35	\$10	3
SUN BEACH HOSTERIA	NO	12	45	\$10	3
EVA MAR	NO	3	10	\$15	2
HOSTAL CONCHA	NO	7	30	\$15	2
CASA 2	NO	2	12	\$30/PERSONA - \$150/SUIT	2
KANAGUA HOTEL	SI	21	71	\$31/PERSONA	10
MUYOUO LODGE	SI	11	35	\$90/CABAÑA - \$60/HAB	9
TERRAZAS DE AYANGUE	NO	6	25	\$50/HAB	6
H CUMBRES DE AYANGUE	SI	30	110	\$122/MATRIMONIAL	9
HOTEL CASTLE	NO	11	39	\$30	6
	3	127	462		

Anexo C.Boletín de prensa, donde registra numero de turistas a la provincial de Santa Elena en el feriado de Carnaval 2015. Fuente: Municipio de Santa Elena.



BOLETÍN DE PRENSA #395

SANTA ELENA RECIBIÓ 131.302 TURISTAS POR EL FERIADO DE CARNAVAL

Durante los cuatro días del feriado de carnaval, turistas nacionales y extranjeros visitaron el cantón para apreciar los diferentes atractivos turísticos que posee la Capital del mar y la tierra. Ante eso la empresa municipal de Turismo en conjunto con el departamento de Gestión de Riesgos del GAD coordinaron el plan de contingencia con otras entidades públicas para brindar seguridad y comodidad a los visitantes de la parcela de Dios.

En esta época los vendedores ambulantes ejercen la actividad comercial en diversos lugares donde frecuenta la mayor cantidad de personas. Lugares idóneos son las playas donde ofrecen una variedad de productos y servicios tales como: venta de artesanías, bolsas; alquiler de carpas, parasoles, paseos turísticos, entre otras actividades.

Emuturismo previamente regularizó a los expendedores informales y realizó operativos de control en las playas de: Chanduy, Chulluype, Ballenita, Punta Siete, San Pablo, Palmar, Ayangué, Olón y Montañita; acción coordinada con la Comisaría Municipal.

De acuerdo a la información recogida por el personal de Emuturismo en los operativos que se realizaron el sábado 6 hasta el martes 9 de febrero en horarios de 08h00 a 16h00, al cantón ingresaron 131.302 turistas.

Además se contó con la presencia de salvavidas, quienes se ubicaron en lugares estratégicos para cuidar de los bañistas tal como fue descrito en el Plan de Contingencia. Por su parte Policía Nacional, Cuerpo de Bomberos, Cruz Roja, Comisión de Tránsito y demás entidades involucradas brindaron el contingente necesario.

Lcd. Andrea Balseca
DIRECTORA DE COMUNICACIÓN

La Capital del mar y la tierra.

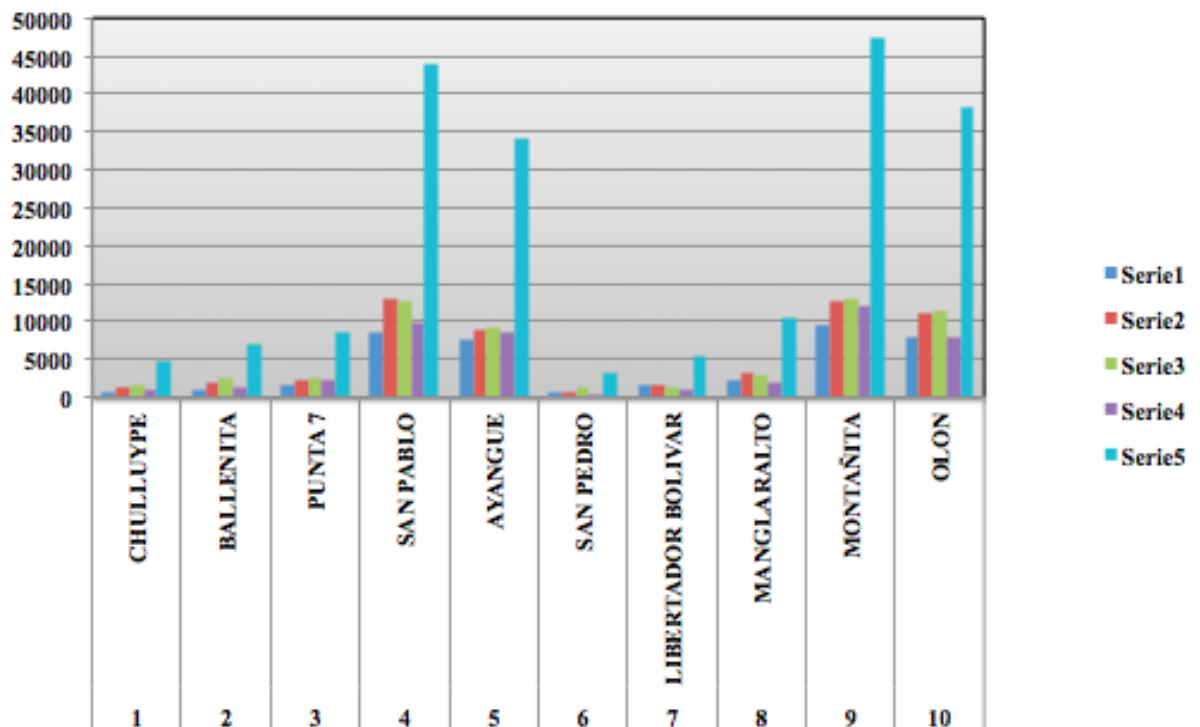


AnexoD. Listado de establecimiento turísticos legalmente registrados en la comunidad de Ayangue. Fuente: Ministerio de Turismo del Ecuador.

Nº	NOMBRE COMERCIAL	TIPO	CATEGO.	PROPIETARIO	DIRECCIÓN
1	AYANGUE'S SUN BEACH	HOSTERIA	SEGUNDA	WILSON ARCE AROCA	AV. PRINCIPAL A MEDIA CUADRA DE LA IGLESIA
2	CARMITA	CABAÑAS		BORBOR ANGEL CARMEN	
3	CAROLTOUR SUCURSAL AYANGUE	AGENCIA DE VIAJES	OPERADORA TURISTICA	MARIA GLORIA FRANCO REYES	B. VIRGEN DE FATIMA CALLE FALCONI JUNTO A COMEDOR ANGELITA
4	CASTLE MARK	NO TIENE REGISTRO		MIRIAM GAUDELIA RIVERA ANDRADE	
5	CINCO HERMANOS	PENSION	TERCERA	HILARIO MALAQUIAS ZAMBRANO TOALA	BARRIO VIRGEN DEL CARMEN CALLE PRINCIPAL Y MALECÓN
6	CUMBRES DE AYANGUE	HOSTERIA	PRIMERA	CIA. AYANGUE SL S.A. REP. LEGAL ING. FRANCISCO JIMENEZ	PLAYA DE AYANGUE EN LAS CUMBRES
7	GENESIS	KIOSKO		JENNY ZAMBRANO MATEO	
8	KANAGUA	HOSTAL	PRIMERA	GLORIA IIVONNE QUEVEDO CHIRIBOGA	AV. RAUL FALCONI Y CALLEJON 2
9	LOS HELECHOS	RESTAURANT		CONFORME SAN LUCAS GREGORIO	
10	MOYUYO LODGE	HOSTERIA	TERCERA	JAMIE BETANCOURT BOHORQUEZ	LOTE 4 FRENTE AL BAR OASIS
11	PLAYA ROSADA	HOSTERIA	SIN REGISTRO	RAMON ZAMBRANO MENDOZA	A 7KM DE LA GASOLINERA CHALEN
12	RAYAGUILA	AGENCIA DE VIAJE	OPERADORA TURISTICA	LEX MARCELO YAGUAL POZO	BARRIO BRISAS DEL MAR
13	SOL Y MAR	HOSTAL	TERCERA	CIA. FULGENTESA S.A REP. LEGAL. SR. ANGEL NEIRA VICUÑA	AV. DORTOR RAUL FALCONÍ

Anexo E. Estudio de flujo de turistas en la provincial de Santa Elena Fuente: Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena.

FLUJO DE TURISTAS FERIADO DESDE EL 14,15,16 y 17 DE FEBRERO DEL 2015 EN LAS PLAYAS DE CHULLUYPE, BALENITA, PUNTA 7, SAN PABLO, AYANGUE, SAN PEDRO, LIBERTADOR BOLIVAR, MANGLARALTO, MONTAÑITA Y OLON						
N°	DESTINO	FECHAS				
		14-feb	15-feb	16-feb	17-feb	TOTAL
1	CHULLUYPE	800	1420	1600	950	4770
2	BALENITA	1100	1940	2600	1260	6900
3	PUNTA 7	1600	2300	2430	2200	8530
4	SAN PABLO	8500	13000	12500	9800	43800
5	AYANGUE	7600	9000	9200	8400	34200
6	SAN PEDRO	640	730	1200	500	3070
7	LIBERTADOR BOLIVAR	1460	1520	1300	1100	5380
8	MANGLARALTO	2300	3100	2900	2000	10300
9	MONTAÑITA	9600	12750	13000	12000	47350
10	OLON	7900	11000	11500	7800	38200
TOTAL TURISTAS QUE INGRESARON						202500



Anexo F. Informe técnico de afluencia de turistas del feriado 31 -dic-2014 a 01- 02 - 03 de enero del 2015 efectuado en Ayangue, San Pedro, Libertador, Manglaralto, Montañita y Olón. Fuente: Empresa Municipal de Turismo de Santa Elena.

1 de Enero del 2015

Balneario	N° Turistas	N° Buses	Salvavidas	Torres Salvavidas	Eventos de marcas
Ayangue	12000	26	1	0	0
San Pedro	1950	12	2	1	0
Libertador Bolivar	2200	0	2	1	0
Manglaralto	3800		2	1	
Montañita	13600	56	8	1	
Olón	13800	27	5	2	0
TOTALES	47350			6	0

2 de Enero del 2015

Balneario	N° Turistas	N° Buses	Salvavidas	Torres Salvavidas	Eventos de marcas
Ayangue	13500	45	1	0	0
San Pedro	2400	8	2	1	0
Libertador Bolivar	2200	0	2	1	0
Manglaralto	4200	2	2	1	
Montañita	14800	49	8	1	
Olón	14000	33	5	2	0
TOTALES	51100			6	0

3 de Enero del 2015

Balneario	N° Turistas	N° Buses	Salvavidas	Torres Salvavidas	Eventos de marcas
Ayangue	8000	22	1	0	0
San Pedro	1300	1	2	1	0
Libertador Bolivar	1780	0	2	1	0
Manglaralto	1500	0	2	1	
Montañita	12300	24	8	1	
Olón	7800	11	5	2	0
TOTALES	32680			6	0

Anexo G. Desglose de paquetes todo incluido de Ayangue Hotel.

TEMPORADA BAJA			TEMPORADA ALTA		
	paquete familiar 4personas	parque parejas		paquete familiar 4 personas	parque parejas
Hotel	\$ 70,00	\$ 55,00	Hotel	\$ 75,00	\$ 60,00
Almuerzo	\$ 28,00	\$ 14,00	Almuerzo	\$ 28,00	\$ 14,00
Cena	\$ 32,00	\$ 16,00	Cena	\$ 32,00	\$ 16,00
Bebida alcoholica	\$ 12,00	\$ 12,00	Bebida alcoholica	\$ 12,00	\$ 12,00
Tour	\$ 120,00	\$ 60,00	Tour	\$ 140,00	\$ 70,00
Subtotal	\$ 262,00	\$ 157,00	Subtotal	\$ 287,00	\$ 172,00
10%	\$ 26,20	\$ 15,70	10%	\$ 28,70	\$ 17,20
Total	\$ 288,20	\$ 172,70	Total	\$ 315,70	\$ 189,20
TEMPORADA MEDIA			TEMPORADA ESPECIAL		
	paquete familiar 4personas	parque parejas		paquete familiar 4personas	parque parejas
Hotel	\$ 70,00	\$ 55,00	Hotel	\$ 80,00	\$ 65,00
Almuerzo	\$ 28,00	\$ 14,00	Almuerzo	\$ 28,00	\$ 14,00
Cena	\$ 32,00	\$ 16,00	Cena	\$ 32,00	\$ 16,00
Bebida alcoholica	\$ 12,00	\$ 12,00	Bebida alcoholica	\$ 12,00	\$ 12,00
Tour	\$ 120,00	\$ 60,00	Tour	\$ 140,00	\$ 70,00
Subtotal	\$ 262,00	\$ 157,00	Subtotal	\$ 292,00	\$ 177,00
10%	\$ 26,20	\$ 15,70	10%	\$ 29,20	\$ 17,70
Total	\$ 288,20	\$ 172,70	Total	\$ 321,20	\$ 194,70