



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN TURISMO

TÍTULO DE PROYECTO:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN, ENFOCADO AL TURISMO COMUNITARIO DEL CANTÓN
NARANJAL.**

AUTORA:

Valarezo Pilco Cruz Matilde.

TUTOR:

ING. Edwin Valderrama B.

MILAGRO, NOVIEMBRE 2014

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor de Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Título de: **ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN, ENFOCADO AL TURISMO COMUNITARIO DEL CANTÓN NARANJAL**. Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el Título de Licenciada en Turismo.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y la factibilidad económica.

Presentado por el Egresado:

Valarezo Pilco Cruz Matilde **C.I. 070494009-7**

Tutor:

Ing. Edwin Valderrama B.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

La autora Valarezo Pilco Cruz Matilde declaro que esta investigación, conclusiones y recomendaciones presentadas en este proyecto es exclusividad y responsabilidad de la autora, La Universidad Estatal DE Milagro puede hacer uso de los derechos correspondientes al mismo

Cruz Matilde Valarezo Pilco.
C.I. 070494009-7



Universidad Estatal de Milagro
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de **LICENCIADA EN TURISMO**, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA:	()
DEFENSA ORAL:	()
TOTAL:	()
EQUIVALENTE:	()

.....
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....
PROFESOR – DELEGADO

.....
PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Dedico este esfuerzo primero a Dios por darme inteligencia y sabiduría, por permitirme respirar cada día. A mi familia, especialmente a mi madre a la Sra. Cruz Pilco Bermeo, ya que es mi pilar fundamental en mi vida, ella me ha inyectado ganas de superación para que nunca me dé por vencida, a mi tío Luis Pilco que sin su apoyo moral y económico no fuera esto posible ya que me supo apoyar para obtener mi sueño.

A mis hermanos, amigos ya que de una u otra forma me han, ha poyado y siempre han estado ahí en los buenos y malos momentos.

A todos ustedes dedico este logro obtenido.

Cruz Matilde Valarezo Pilco

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por culminar mis estudios universitarios, ya que es una meta alcanzada, a mi madre por inculcarme valores, mi tío, hermanos y amigos por estar ahí en todo momento.

Mis agradecimientos incondicionales a mis maestros, que con sus buenos consejos me ayudaron a crecer como profesional, en especial a mi Directora de Carrera Msc. Dolores Mieves Cevallos, que sin su buen consejo no estuviera presentando esta tesis, a mi tutor Msc. Edwin Valderrama por ser mi guía en el desarrollo de este proyecto.

Cruz Matilde Valarezo Pilco

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Licenciado

MSc. Fabricio Guevara

RECTOR de la UNIVERSIDAD ESTATAL de MILAGRO

Presente.-

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derechos del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue: **Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Capacitación, enfocado al Turismo Comunitario del Cantón Naranjal**, y que corresponde a la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 8 de Octubre del 2014

Cruz Matilde Valarezo Pilco
C.I. 070494009-7

RESUMEN

Este proyecto consiste en un Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Capacitación, enfocado al turismo comunitario del Cantón Naranjal, ya que cuenta con una gama de atractivos turísticos y su gente no está capacitada para realizar un turismo sustentable.

Este proyecto tiene valores corporativos, con un logotipo que representa las maravillas turísticas que encierra el cantón Naranjal como lo es el Cerro de Hayas, la comunidad Shuar, camino real del inca entre otros.

Por finalizar, este proyecto se realizó sus conclusiones y recomendaciones en general, esto lo pueden considerar en sus actividades financieras y operativas de la propuesta.

Palabras claves: Capacitación, calidad, servicio, potencia.

ABSTRACT

This project consists of a Feasibility Study for the Creation of a Training Center Tourism Community in Cantón Naranjal because it has a range of tourist attractions and its people is not for tourism enabled to realize sustainable tourism and quality service to tourists domestic and foreign .

Methods and research techniques as used in this dissertation: observation, deductive, inductive, survey, looks for information in different books and electronic sources.

On completion, the project findings and recommendations in general took place, this will be considered on its financial and operational activities of the proposal

Keywords: Training, quality, service, potentiation

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	- 1 -
CAPÍTULO I	- 2 -
EL PROBLEMA	- 2 -
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	- 2 -
1.1.1 Problematización	- 2 -
1.1.2 Delimitación del problema	- 3 -
1.1.3 Formulación del problema.....	- 3 -
1.1.4 Sistematización del problema.....	- 3 -
1.1.5 Determinación del tema.....	- 4 -
1.2 OBJETIVOS	- 4 -
1.2.1 Objetivo General.....	- 4 -
1.2.2 Objetivos Específicos.....	- 4 -
1.3 JUSTIFICACIÓN	- 4 -
1.3.1 Justificación de la investigación	- 5 -
CAPÍTULO II	- 7 -
MARCO REFERENCIAL	- 7 -
2.1 MARCO TEORICO	- 7 -
2.1.1 Antecedentes históricos	- 7 -
2.1.2 Antecedentes referenciales	- 13 -
2.3 HIPOTESIS Y VARIABLES	- 22 -
2.3.2 Hipótesis General	- 22 -
2.3.2 Hipótesis Particulares	- 22 -
2.3.3 Declaración de Variables	- 23 -
2.3.4 Operacionalización de las Variables	24-
CAPÍTULO III	25-
MARCO METODOLÓGICO	25-
3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y SU PERSPECTIVA GENERAL ...	25-
3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA	25-
3.2.1 Característica de la población	25-
3.2.2 Delimitación de la población	26-
3.2.3 Tipo de Muestra	26-
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	26-

3.2.5	Proceso de selección.....	28-
3.3	LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS	29-
3.4	EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN	32-
CAPITULO IV		33-
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS		33-
4.1	ANALISIS DE LA SIUTACIÓN ACTUAL.....	33-
4.2	ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS..	42-
4.3	RESULTADOS	42-
4.4	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	43-
CAPÍTULO V.....		44-
PROPUESTA.....		44-
5.1	TEMA	44-
5.2	FUNDAMENTACIÓN.....	44-
5.3	JUSTIFICACION	45-
5.4	OBJETIVOS.....	46-
5.4.1	Objetivo General de la Propuesta.....	46-
5.4.2	Objetivo Específico de la Propuesta.....	46-
5.5	UBICACIÓN	46-
5.6	FACTIBILIDAD	52-
5.7	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	55-
5.7.1	Actividades	65-
5.7.2	Recursos, Análisis Financiero	68-
5.7.3	Impacto.....	79-
5.7.4	Cronograma.....	80-
5.7.5	Lineamiento para evaluar la propuesta.....	81-
CONCLUSIONES.....		81-
RECOMENDACIONES		82-
BIBLIOGRAFÍA.....		83-
ANEXOS.....		84-

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Declaración de Variables.....	23-
Cuadro 2. Operacionalización de las Variables.....	24-
Cuadro 3. Delimitación de la población por grandes grupos de edades.	26-
Cuadro 4. Delimitación por grupos de edades y su porcentaje	29-
Cuadro 5. El cantón Naranjal tiene potenciales turísticos.	33-
Cuadro 6. Estancamiento del turismo sustentable del cantón Naranjal	34-
Cuadro 7. Trabajo en conjunto entre las autoridades seccionales y la comunidad.....	35-
Cuadro 8. La inseguridad en el Bosque Protector “Cerro de Hayas”.....	36-
Cuadro 9. La falta de transporte público en el cerro de hayas.....	37-
Cuadro 10. Turismo de aventura del bosque protector “cerro de hayas”	38-
Cuadro 11. Inversión privada en el área turística.....	39-
Cuadro 12. La falta de conocimientos turísticos afecta al desarrollo del turismo.	40-
Cuadro 13. Creación de un centro de capacitación turístico.....	41-
Cuadro 14. Verificación de Hipótesis	43-
Cuadro 15. Muebles y Enseres, Equipos de Computación, Equipos de Oficina.....	50-
Cuadro 16. Análisis de FODA	63-
Cuadro 17. Precios por persona	68-
Cuadro 18. Presupuesto de Ventas Anuales.....	69-
Cuadro 19. Costos Unitarios.....	70-
Cuadro 20. Costos Anuales	70-
Cuadro 21. Sueldos Administrativos	70-
Cuadro 22. Presupuesto de Gastos anuales	71-
Cuadro 23. Inversión Activos Fijos	72-
Cuadro 24. Depreciación Acumulada de Activos Fijos.....	73-
Cuadro 25. Financiamiento.....	74-
Cuadro 26. Flujo de Efectivo.....	75-
Cuadro 27. TIR - VAN.....	76-
Cuadro 28. Estado de Resultados.....	77-
Cuadro 29. Balance General	78-
Cuadro 30. Cronograma de actividades.	80-

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Naranjal Potencia Turístico	33-
Figura 2. Desinterés de las autoridades municipales	34-
Figura 3. Trabajo en conjunto.....	35-
Figura 4. La inseguridad.....	36-
Figura 5. El turismo de aventura se ve afectado por la falta de transporte público	37-
Figura 6. Producto de calidad.....	38-
Figura 7. Fortalecimiento al desarrollo social y económico	39-
Figura 8. Conocimientos turísticos.....	40-
Figura 9. Centro de capacitación turístico	41-
Figura 10: Ubicación del Centro de capacitación turístico, “LAS HAYAS”	47-
Figura 11. Logotipo del centro de capacitación turístico “LAS HAYAS”	48-
Figura 12. Tarjeta de presentación del centro de capacitación turístico	49-
Figura 13. Plano del centro de capacitación turístico “LAS HAYAS”	51-
Figura 14. Organigrama estructural	58-
Figura 15. Análisis de las 5 fuerzas de Michael Potter.....	63-

INTRODUCCIÓN

El turismo desde sus comienzos en el Ecuador, ha sido el punto de llegada de turistas nacionales y extranjeros ya que actividad turística ha ido creciendo favorablemente para el país.

Actualmente en el Cantón Naranjal, el poco conocimiento turístico no ha permitido el desarrollo de la actividad turística en el cantón, esto crea una necesidad en las empresas que dan el servicio turístico como: hoteles, restaurantes y ciudadanía de contar con un centro de capacitación turístico para generar más economía en el cantón.

Por estas falencias que observe en el cantón Naranjal, resolví realizar este proyecto para que las pequeñas empresas que dan el servicio turístico y para la ciudadanía local y extranjera, puedan contar con un centro de capacitación turística comunitaria para obtener conocimientos y de esta manera crecer como empresa dando un servicio de calidad.

El propósito de esta investigación es comprobar la necesidad que hay en la ciudadanía del cantón Naranjal, sobre la creación del centro de capacitación turístico, enfocado al turismo comunitario del cantón.

Debemos de mantener un servicio de calidad para cubrir todas las expectativas de los clientes, así mismo nosotros como empresa capacitadora debemos de enriquecernos de conocimiento para ser líderes en el mercado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

El turismo comunitario es una nueva alternativa que se está desarrollando en diferentes partes del Mundo como una actividad al turismo tradicional. Esta nueva forma de turismo favorece el contacto entre la comunidad local y los visitantes, los cuáles obtienen nuevas experiencias, esto se está dando en México en el Estado de Campeche, península de Yucatán.(LUNA, 2010)

En el Ecuador, también encontramos esta alternativa, ya que se lo considera un país con gran biodiversidad. En la amazonia existen miles de animales, especies de aves, incontables números de insectos, plantas y nuevas formas de vida tales como: los diferentes grupos étnicos como; achuar, cofanes, quichuas, tagaeri, andoas, huaorani, shuar, sionas, etc. Estas etnias, aún conservan su estilo de vida, su belleza y sus tesoros naturales son un testimonio vivo para la salud de la selva.

Hoy en día el Gobierno Nacional del Ecuador está apoyando al turismo alternativo comunitario para que se desarrollen y se den a conocer dichos pueblos y a su vez su costumbre y su cultura.

Esta problemática se puede observar en la Provincia del Guayas en el Cantón Naranjal siendo muy comercial por su ubicación en la carretera panamericana que conecta con las provincias El Oro, Azuay, Loja y a su vez con el vecino país Perú, puede también generar otras actividades para el desarrollo social y económico del sector, como por ejemplo, el turismo gastronómico donde los turistas pueden deleitarse con las ricas comidas típicas del lugar, como lo es el cangrejo, la guanta, el seco de chivo, entre otros platos, el turismo comunitario en la comunidad shuar y el Bosque Protector “Cerro de Hayas”, es otra alternativa para visitar este cantón ya que en este lugar nos encontraremos la naturaleza.

Pero lamentablemente no hay el interés suficiente en las autoridades seccional para desarrollar el turismo comunitario, la inseguridad no nos permite realizar un recorrido con tranquilidad en el cerro de hayas, la falta de transporte público en esa ruta es un problema para los visitantes, no se cuenta con la inversión privada específicamente en el bosque protector para realizar algún proyecto turístico para hacer crecer esa comunidad, otro factor en la falta de conocimiento turístico en los habitantes del sector.

1.1.2 Delimitación del problema

Lugar: Cantón Naranjal - Provincia del Guayas - República del Ecuador

Aspectos: Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Capacitación, enfocado al Turismo Comunitario del Cantón Naranjal.

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera el poco interés en el Desarrollo del Turismo Comunitario en el cantón Naranjal, repercute en las Comunidades del sector?

1.1.4 Sistematización del problema

1.- ¿Cómo incide el desinterés de las autoridades seccionales en el desarrollo del turismo comunitario en el cantón Naranjal?

2.- ¿En qué medida la inseguridad, incide en la demanda turística para el desarrollo del turismo comunitario en el Naranjal?

3.- ¿De qué manera un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario, incrementa el turismo en el Cantón?

4.- ¿Cómo incide la falta de inversión privada en el desarrollo del turismo comunitario del sector?

5.- ¿Cómo incide la falta de conocimientos turísticos de la comunidad para el desarrollo social y económico en el cantón Naranjal?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad, mediante una investigación de mercado, para diseñar un plan de negocios destinado a la capacitación, enfocado al turismo comunitario del Cantón Naranjal.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar la situación actual porque del desinterés en el turismo comunitario del cantón Naranjal.
- Realizar un plan de seguridad para el desarrollo turístico comunitario del cantón.
- Fomentar el turismo comunitario local y nacional.
- Elaborar un buen plan de negocio.
- Diseñar una estrategia para mejorar la calidad de vida de los habitantes.

1.3 JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la investigación

Con la base de un diagnóstico en el ámbito turístico en el cantón Naranjal, así como la identificación de destinos ecológicos aledaños como recursos turísticos y de lo que significa para el cantón; las bases para desarrollar este estudio de factibilidad siguen el lineamiento del turismo receptivo comunitario, debido a que no solamente se comulga con la idea de una actividad económica, cuyo principal objetivo es la productividad y rentabilidad, para beneficio de la ciudad, sino porque, constituye una nueva concepción de la actividad, tanto práctica como socioeconómica. El turismo son actividades, que realizan las personas durante un viaje; ya sea esté de salud, religioso, gastronómico, de negocios, de aventura, ya que esto nos permite conocer su historia, costumbre que encierra cada uno de esos lugares.

Naranjal cuenta con diferentes lugares turísticos tales como; la comunidad shuar, el río paújí, el camino real del Inca y el bosque protector “Cerro de Hayas”, por eso se la conoce como tierra de encanto de la provincia del Guayas.

Lo primordial de esta investigación, es rescatar los destinos turísticos e impulsar que se capaciten en el turismo comunitario, buscando alternativas y estrategia para cuidar este bello paraíso natural.

Esta investigación va a incentivar a los habitantes del sector, para proteger el medio ambiente, ya que hoy en día la mano del hombre está destruyendo y causando daños al ecosistema.

Si no se lleva a cabo este proyecto el impacto que causaría es, no se daría a conocer los encantos naturales, que tiene este Cantón en su totalidad a nivel regional. La gente, en las comunidades no se capacitarían en lo que es el turismo sustentable.

Las autoridades seccionales, no trabajarían con las comunidades, para rescatar el turismo de aventura. Las comunidades, no mejorarían su estilo de vida. Dejaríamos perder estos recursos naturales, en las manos del hombre. Es por eso que invito a ser conciencia sobre el turismo comunitario, para generar interés tanto en las autoridades seccionales, como en la comunidad para trabajar en conjunto y así salir adelante dando a conocer las riquezas naturales, que tenemos a nuestro alrededor.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes históricos

La palabra haya tiene el significa de lamento de indio, y según los habitantes del sector creen que en esta zona se asentaron pueblos aborígenes como las culturas chono, tumpis y los inca, ya que en el Bosque Protector “Cerro de Hayas” se encuentran inmensas rocas talladas con semejanzas a rostro de humano y carapachos de tortugas, que probablemente fueron hace mucho tiempo monumentos que adornaban el cementerio de la tribu.(LLERENA & VERA, 2013)

Los hermanos Rodríguez Cucalón son los dueños de esta zona y han venido lucha desde hace 40 años contra el tráfico de madera y de los animales silvestres. Son 400 hectáreas de montaña que las conservan, ellos se han encargo de la preservación del bosque con fines turísticos sustentable.(LUNA, 2010)

EL TURISMO, SU HISTORIA... Y SU PREHISTORIA

El turismo de la antigüedad se basa en los viajes pequeños, como por ejemplo la migración en busca de futuro mejor económicamente y para mejor comodidades, pero a la misma vez está en peligro la relación familiar.(MORALES & ORGAS, 2011)

En siglo XIX empieza el fenómeno del turismo en el occidente europeo, esto se produjo por la Revolución Industrial y la Revolución Francesa y desde entonces que el turismo se lo conoce una revolución burguesa.(RAMOS, 2012)

El turismo tiene su historia tras la revolución burguesa. En el siglo XIX, la crisis de las comunidades y de la estabilidad política económica está mal, esos fueron los principales motivos para que los viajeros, conocidos como turistas dejaron de visitarnos, ya se conocían a la sociedad preindustriales como turística. A Roma se la conoce como la civilización donde empezó el turismo. (BELTRAMI, 2010)

Mariotti es uno de los científico que ha venido estudiando el turismo desde sus principios afirmando que el turismo viene desde un estudio sistemático, lo que Mariotti busca es la historia de cómo nace el turismo y que estaba vinculado con el hospedaje, ya que existían extranjeros en un lugar diferente al de su pueblo, ellos estaban realizando lo que es el hospedaje, por eso deja claro que el turismo viene desde hace muchas décadas atrás.(KORSTANJE M. , 2013)

Hoy en día casi todas las personas realizan turismo, esto sea por educación, salud, deporte etc.

El economista Norval, tiene una visión diferente sobre lo que es el turismo. Desde la sociedad antigua ya existía tipos de viaje turísticos, esto se observa más en Roma ya que es muy visitado por religioso, Norval deja claro que el turismo es muy diferente que la hotelería las dos van de la mano pero cada una tiene su propio concepto.(NORVAL, 2004)

El turismo y su origen

En principio el concepto de turismo surge de un vocablo de Inglaterra, este vocablo significa regreso, se lo uso más el siglo en el siglo XII donde los campesino realizaban sus viajes con el objetivo de salir de la rutina de su trabajo y aprovechaban para descansar.(BELTRAMI, 2010)

Los nobles ingleses usaban el termino TURN, para realizar los viajes en busca de educación, se cree que por eso ellos debían de salir fuera de su lugar natal para conocer y de esa forma adquirir nuevos conocimiento que le ayudarían a su formación.(JIMÉNEZ GARCÍA, 2010)

La palabra “Grand Tour” nace de Francia, pero esto pierde poder cuando ellos mismo lo cambian por el termino tour.

El vocablo TUR se usó por primera vez, cuando Moisés empieza con la caminata a la tierra de Canaán, si nos ponemos a estudiar la historia desde los principio de la tierra nos vamos a dar cuenta que desde hay ya existía el turismo.(MORALES & ORGAS, 2011)

También se dice que el vocablo TUR proviene de un apellido aristocracia francesa según la hipótesis nos dice que rey Calos V firma un tratado con Inglaterra al celebrar dicho evento, Carlos V concede la primicia del transporte a una familia llamada De la Tour y es por eso que aseguran que los que organizan los primeros viajes son esta familia y ellos marco el principio de lo que es hoy en día el turismo.(LÓPEZ, ESPINOZA, & ARCHUDIA, 2010)

El dudoso origen de la palabra tour, se torna más confuso cuando se intenta buscar el origen del vocablo viaje. En inglés el término travel, deriva del inglés medio travailen (del verbo to toil), el cual proviene del francés travailler. Sin embargo, éste no parece ser el único sentido en que los anglo-sajones daban a lo que los latinos llamaron viaje. Journey, el otro término, proviene del francés antiguo jornee, el cual (a su vez) viene del latín vulgar diurnata (diurnum).

Entonces, aquel que viajaba alcanzaba el término jour-ney-er (viajero).(KORSTANJE, 2007)

Tras el estudio de los vocablo TOUR las tres escuelas clásicas no han encontrado un concepto básico para definir lo que es el turismo, varios científicos tienen su propio criterio sobre lo que es realizar turismo.

Turismo Rural en América Latina

En la mayor parte de Latinoamérica aún no hay el desarrollo como punto de referencia del turismo rural y comunitario, son muy poco los lugares que dan el servicio de turismo rural, y que en su mayoría sea manejado por los anfitriones de la comunidad, ya que los que invierte son las empresas privadas y esto a los pobladores los convierten simple empleados. (FEIJÓO, 2007)

Uruguay quiere implementar el turismo rural, ya que dos empresarios realizaron un viaje a Europa y les agrado el servicio de turismo rural y es por eso que implementan y crean Sociedad Uruguaya de Turismo Rural (SUTUR), que en la actualidad cuenta con 42 socios que se clasifican en:

- Hoteles de campo
- Estancias turísticas
- Granjas turísticas posadas de campo
- Casas de campo

Brasil

Es un país donde si encontramos, establecimiento que den el servicio de turismo rural esto es más inversión hotelera, ya que estos se realizan en lugares que estén dentro de la naturaleza. Sus establecimientos son más grandes que los que hay en la Argentina y Uruguay, convirtiéndole en los primeros en contar con una infraestructura de calidad. (GONZAGA, 2011)

Argentina

Es uno de los países con un nivel de turismo y servicio rural. En su mayoría se dedican al frutihorticultura, te, tabaco, en Argentina no se observa población

indígena ya que los educaron, existen más los criollos practican la costumbre europea y sus arte culinarios.(PERAL & ESQUINAS, 2005)

Su producción es más de ganado bovino, los argentinos, se manejan unas costumbres muy exquisitas son amante a la música especialmente al tango, con respecto es la carne y al vino. El turismo rural en Argentina comienza desde 1980 según Boullón, aunque ya existían establecimientos pioneros con disponibilidad. Los establecimientos que prestan el servicio turístico en localidades rurales se encuentran en prácticamente todas las provincias de la Argentina, siendo el turismo una actividad que generó en 2008 un 8% del producto interno bruto. (LUNA, 2010)

Argentina ha crecido en el turismo rural ya que crearon la asociaciones con el propósito de capacitarse y brindar un mejor servicio de calidad a los turistas, con los micro proyectos ellos han podido realizar y mejorar su infraestructura turística.

Mantienes unas buenas instalaciones para sus habitaciones, para que sus visitantes se sientas cómodos, con los servicios necesarios y básicos y es por eso que mantienen un sistema de circuito.

- Naturaleza y viveros
- Hierbas medicinales
- Esencias
- Vino colonial y de los licores
- De a caballo, en carro o tractor

Chile

Otros de los países que tienen un Desarrollo turístico rural es Chile, el Instituto de Desarrollo Agropecuario es un organismo que apoya a los campesinos y a los productores pequeños ya que tienen como ejemplo a la comunidad de mapuches, ellos cuentan con el proyecto “eco museo” para dar a conocer y hacer respetar las culturas de cada región.

En Chile el turismo rural y étnico es la base fundamental ya que tienen el turismo étnico kolongruka y el turismo rural futaleufú estos los ubicamos en el sur de Chile.

En la región novena (Chile se divide en 15 regiones), en Temuco, existe un proyecto llamado "Turismo Ranquilco", lugar donde habitan varias comunidades indígenas, en donde el turista puede llegar y conocer cómo habita una familia nativa en una "ruca" (choza de paja) de más de 60 años de antigüedad, donde muestran su forma de vida y además ofrecen la oportunidad de cocinar, comer y convivir con ellos, siendo esta red pionera en el etnoturismo. Además existe otra red denominada Ecole, que es una opción de turismo ecológico, mezclando el turismo etnográfico con el turismo de aventura.(LUNA, 2010)

En Chile también cuenta con lo que es el turismo de hacienda, como la hacienda Rupanco, aquí se desarrolla el agroturismo, ubicado en la región Los Lagos, ellos ofrecen un alojamiento tan sencillo y cómodo a la vez realizan actividades como la agricultura, la ordeñada de los terneros. (CONDE & COVARRUBIAS, 2013)

Ruka Melief es una comuna de Melipeuco, en esta comunidad los turistas conviven más con los agricultores, si ellos lo desean pueden realizar las actividades del campo como lo son: estar al cuidado de los animales, cosechar la papa, lavar la ropa y preparar el alimento del día, así el turista valora su trabajo y costumbre de los campesinos, Chile es uno de los países que tienen más cultura indígena y proyectos rurales.(CARVALHO, 2012)

La kenche Libko, ofrece a los visitantes un hospedaje en cabañas, camping, con respecto a la alimentación una comida casera, realizar actividades de pesca, ordeñar vacas.

En Latinoamérica los países que mayor influencia turística tienen a nivel mundial son: Chile ya que tiene una gran variedad de cultura indígena y han sabido aprovechar muy bien esta riqueza, México es otro de los países que tiene cultura indígena y han creado etnomuseo, y asociaciones indígenas para

realizar micro proyecto en beneficio de sus comunidades.(MERCADO & PALMERÍN, 2012)

Turismo en Ecuador

En el Ecuador podemos observar, que existe el turismo comunitario es una actividad recreativa, esto debe de ser manejada por la misma comunidad anfitriona, ya que todos que se realice y se obtengan debe de ser para el beneficio de la misma comunidad y así se desarrollen en el ámbito turístico(ARAUZ BELTO, 2010).

El turismo comunitario, se está desarrollando en Latinoamérica en los países como Argentina y México, son ejemplo a seguir para general plazas de trabajo y crecer económicamente.(MILLET, 2011)

El turismo comunitario en el Ecuador está desde los años setenta, sus inicios empezaron desde los indígenas y campesinos ya que sus culturas y costumbre son tan ricas y a su vez darse a conocer en el medio político para que respeten su cultura.(GUZMÁN VILAR & GARCIA VIDAL, 2010)

El Ministerio de Turismo de Ecuador presenta un programa “Consolida Turismo Comunitario”, esto es para mejorar el servicio turístico comunitario y a su vez el estilo de vida de la comunidad, con el apoyo del Ministerio de Turismo las comunidades tendrán un buen desarrollo turístico.

La actividad del turismo comunitario se ha desarrollado más en la región Sierra, no podemos decir lo mismo de la región costa, Ecuador están rico en atractivos turístico en sus cuatros regiones, lamentablemente no hay emprendimiento por parte de las comunidades. (ESCALONA BETANCOURT, 2011)

2.1.2 Antecedentes referenciales

Creación del plan de marketing para el Cantón Naranjal.

El Gobierno Nacional ha creado el Plan de Marketing Turístico del Ecuador 2010 – 2014 en donde busca incrementar el turismo tanto nacional como internacional del Ecuador, es por eso que el Gobierno Autónomo del Cantón de Naranjal (GACN) ha recibido un apoyo del actual Gobierno Nacional para poder

llevar a cabo este plan, sumándose a esto, la mejora de las carreteras y vías accesos, han permitido que un grupo de turistas vengan a disfrutar de algunos atractivos que tiene el sector, los cuales lamentablemente no se han podido dar a conocer porque en este Cantón no cuenta con un departamento de desarrollo turístico especializado y por ende no han desarrollado un plan de marketing para determinar las estrategias necesarias para incrementar de manera significativa el turismo en este Cantón.(COELLO CARPIO, 2012)

Los principales atractivos que posee el Cantón son desconocidos para la mayoría de los habitantes del país, sólo se conoce uno, Manglares Churute, porque es considerado como una reserva ecológica pero aun así no es visitado por muchos turistas.(COELLO CARPIO, 2012)

El presente trabajo propone un plan de marketing eficiente que permita conocer los valores naturales y culturales que posee el Cantón Naranjal, dando a conocer los principales atractivos turísticos que tiene este Cantón, con el fin de proponer nuevas alternativas de distracción, entretenimiento y cultura a los turistas tanto nacionales como internacionales, generando ingresos económicos para el sector, incrementando los niveles de empleo, y mejorar los niveles de vida de los habitantes del Cantón Naranjal.(COELLO CARPIO, 2012)

Las estrategias de marketing turístico han sido respaldadas en la obra siguiendo los lineamientos del Gobierno, detallándose un sistema de comunicación integral, se plantea una mejora a ciertos lugares para poder brindar mejor los servicios que los turistas necesitan, como son alimentación y descanso específicamente, además de crear una imagen diferencial del Cantón Naranjal, que será el ícono por el cual las personas recuerden el Cantón, apoyándose en un Festival conmemorativo del ícono del Cantón.(COELLO CARPIO, 2012)

Implementación de señaléticas para la orientación y dirección del turismo interno y externo en las cascadas del cantón Naranjal de la Provincia del Guayas.

El Ecuador es uno de los países mejor situados de América del sur, el cual posee gran variedad de zonas turísticas las cuales son muy visitadas por nacionales y extranjeros. (ROSALES ALAVA, 2012)

El cantón Naranjal es uno de sus atractivos turísticos el cual brinda una gama de platos típicos y lugares por visitar, en este cantón encontramos uno de los más bellos recorridos en el cual podemos observar y escalar una serie de cascadas las cuales no brindan una señalética adecuada y necesaria para recorrerlas. (ROSALES ALAVA, 2012)

Naranjal es una zona agrícola. Se cultiva cacao, tabaco, caña de azúcar, arroz, café, banano y gran variedad de frutas. Es importante la existencia de maderas industriales. (ROSALES ALAVA, 2012)

En las extensas zonas de pastizales se cría ganado vacuno y caballar. La crianza de chanchos y de aves de corral, es un renglón económico muy importante del cantón. En las montañas de Naranjal hay monos, tucanes, loros, guatusas y otros animales. (ROSALES ALAVA, 2012)

Sus vías de acceso están asfaltadas en buenas condiciones, desde el terminal terrestre de Guayaquil puede coger las siguientes cooperativas tienen este destino: Rutas Orenses, CIFA, Pulman y SAN, el viaje dura una hora y veinte minutos. (ROSALES ALAVA, 2012)

Este proyecto permitirá atraer a turistas de todas partes del mundo que visiten el lugar y ayuden a preservar el lugar y cuidar el medio ambiente en relevancia de temas actuales. (ROSALES ALAVA, 2012)

Fundamentación de la investigación

La presente investigación se fundamenta en los siguientes aspectos:

Turística.- Esta es una actividad que nos va ayudar a dar a conocer a las comunidades, como un destino turístico donde se puede realizar turismo comunitario.

Sociológica.- Esto permitirá conocer el comportamiento de las personas que habitan en el sector, podemos capacitarlos para que sepan tratar con el turista y de esta manera puedan intercambiar culturas, costumbre y así enriquecer sus conocimientos.

Económica.- Los habitantes de las comunidades, pueden realizar actividades como artesanía, deleitar al turista con una rica comida típica del sector y de esta manera obtenga ingreso para que mejoren su estilo de vida.

Ecológica.- El Bosque Protector “Cerro de Hayas”, es un paraíso natural en este lugar podemos observar diferentes ecosistemas, relacionados fundamentalmente con la flora y fauna; y además, siete hermosas cascadas, donde el turista pasara un momento agradable con la naturaleza.

Axiológica.- A través de esta doctrina filosófica, nos permitirá conocer los valores culturales y ambientales que predicen los habitantes del Bosque Protector “Cerro de Hayas” en bien con la naturaleza y la sociedad. El valor más importante que debe prevalecer en la comunidad, es el respeto y el amor a la naturaleza (no botar basura en las cascada, no talar los árboles, no contaminar el agua, etc.), y concientizar que debemos de realizar un turismo sostenible.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

Como soporte de la investigación realizada, a continuación se definirá un compendio de términos y conceptos relacionados con el sector turístico.

Administración

Consiste en planificar, direccionar y organizar, para alcanzar los objetivos establecidos por la empresa, usando los recursos humano, materiales, etc.

Axiología

Es la rama que estudia los valores de cada ser humano, esto ayudara a cuidar la naturaleza y el medio ambiente.

Bosque protector

Es un área de bosque y vegetación protegida.

Capacitación

La capacitación es obtener información sobre un tema y manejarlo muy bien, por eso toda empresa busca capacitarse para ser innovadores para dar un buen servicio.

Comunidad

Es un conjunto de individuo o animales que comparten un mismo estilo de vida, idioma, valores, tareas y ubicación geográfica.

Cascada

Es una caída de aguas que se da por una altura determinada esto para muchos provoca un ruido relajante.

Calidad

Calidad es el servicio o producto que el cliente adquiere para satisfacer nuestras necesidades. La calidad busca que el cliente vuelva por dicho producto o servicio.

Competencia

La competencia es una situación donde los individuos, se identifican e interpretan y resuelven un problema con principio es decir, el saber ser, el saber hacer y el saber conocer.

Conciencia Turística

Es un conjunto de conocimientos de los habitantes de la zona turística, que brindan hospitalidad y amabilidad a los turistas que visiten dicha zona turística.

Desarrollo

El desarrollo, es el progreso de un lugar turístico, que permite mejorar el estilo de vida de las personas con las necesidades básicas, tales como, vivienda, salud, agua potable y la alimentación.

Estrategias

Es un conjunto de ideas para dirigir un proyecto o asunto para solucionar un problema y tomar buenas decisiones y llegar al éxito.

Económica

Es una actividad que genera riqueza económica en los habitantes de un sector determinado, donde se intercambian un producto o servicio a cambio de dinero.

Ecológica

Estudia los seres abióticos como (clima, geología), y los seres bióticos como (el hábitat).

Empresa

Es una institución que se dedica a actividades financieras y comerciales, toda empresa busca satisfacer las necesidades de sus clientes.

Fomentar

Hacer conciencia en las personas para impulsar el amor al turismo de aventura y comunitario.

Fauna

Cuando hablamos de fauna nos referimos a un conjunto de animales en sus diferentes clasificaciones.

Flora

Flora es un conjunto de especies vegetales que habitan en un determinado ecosistema.

Guía de Turismo

Son personas que tienen los conocimientos sobre servicio turístico, patrimonio cultural, que tengan facilidades de palabra para guiar, dirigir un grupo de turistas. El guía cumple con varias funciones como por ejemplo, estar pendiente de su hospedaje, su alimentación, dispuesto a resolver cualquier problema o inconveniente que se le presente al turista.

Itinerario

El itinerario es un recorrido ya establecido por un guía, es decir ya tiene una coordinación de los lugares que van a visitar y las actividades que van a realizar.

Inseguridad

Es la sensación de falta de seguridad en una zona determinada para el individuo, ya sea este físico, mental o integridad.

Inversión

Es aplicar dinero en una empresa para su renovación, ampliación de la capacidad operativa.

Mercado Turístico

Mercado turístico se refiere a la oferta y demanda de un servicio o producto, que demandan los clientes y empresas competentes para tener felices a sus clientes.

Núcleo Receptor

Es una planta turística donde el turista llega a obtener o proveer un servicio que cubran todas sus necesidades.

Paquete turístico

Se brindan varios servicios tales como: alimentación, recorridos, transporte, alojamiento con el fin de satisfacer al turista.

Plan de marketing

Toda empresa debe de contar con un plan de marketing, para orientarnos en el mercado para ser los primeros.(Martinez, 2011)

Planificación

La planificación es establece y ordenar los conocimientos, horarios y los objetivos que queremos obtener para ser exitosos en el mercado con nuestra investigación.

Planta turística

Son empresas que dan el servicio de alojamiento, alimentación, esparcimiento etc, que se dan a los clientes para que su estadía sea amena.

Producto turístico

Es un conjunto donde se encuentran, la naturaleza, cultura y tradición y esto hace a un lugar atractivo.

Recursos turísticos

Recurso turístico se refiere a algo que tiene un lugar y eso lo atractivo ya sea, de índole natural, recreativo, histórico, gastronómico y aventura.

Ruta

Es la ruta que se debe de seguir en el momento que se elabora un itinerario. Esto puede ser histórico, cultural, paisajísticos o naturales esto ayudara a seguir un lineamiento.

Recursos naturales

Son servicio que surge de la naturaleza de manera directa y no hace daño al entorno natural, sin necesidad que el hombre intervenga. Los recursos naturales ayudan al desarrollo del hombre, ya que pueden obtener su alimentación etc.

Sostenibilidad

Sostenibilidad es disfrutar de los recursos que tiene un determinado lugar siempre y cuando lo conserven para futuras generaciones o poblaciones de otro lugar que pueda satisfacer sus necesidades.

Sociológica

Es el estudio de la vida humana y su comportamiento social.

Transporte

Es un servicio de traslado de un lugar a otro, esto ayudara a los turistas a llegar a su destino sin problema, todos los transporte deben de brindar un buen servicio para satisfacer al turista.

Turismo

El turismo es una actividad diferente que realizan las personas, según sus necesidades, el individuo busca nuevas alternativas para satisfacer sus necesidades.

Turismo rural

Según la OMT, turismo rural es una actividad que se desarrolla en un espacio natural con el fin de conocer su cultura, tradición, su forma de vida y sus atractivos turísticos.

Turismo de Aventura

Turismo de aventura es una actividad de adrenalina pura, que les gusta a los individuos que tienen esa alma aventurera.

Turista

Turistas son todas las personas sin distinción de raza, sexo, lengua y religión que se encuentren en un lugar diferente de donde él vive, siempre y cuando permanezca más de 24 horas y menos de 6 meses sin el propósito de ser un migrante.

Vías de acceso

Las vías de acceso son diferentes, pueden ser carreteras, ríos navegables, puerto y aeropuerto, etc.

Valores Turísticos

Son los aspectos materiales o inmateriales que en un Estado o región que por su atractivo para las personas de otros lugares son subjetivamente susceptibles de convertirse en motivo turístico.

2.3 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.3.1 Hipótesis General

- La creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario, contribuye al desarrollo socioeconómico del cantón Naranjal.

2.3.2 Hipótesis Particulares

- El análisis de la situación actual del desinterés en el turismo comunitario ayuda a establecer la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal.
- Un plan de seguridad mejoraría el desarrollo de la demanda turística del cantón.
- Una buena publicidad, fomentaría el turismo comunitario local y nacional.
- Una excelente planificación de plan de negocio, ayudaría que las empresas privadas inviertan.
- Un buen centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario, podrá mejorar la calidad de vida de los habitantes.

2.3.3 Declaración de Variables

Cuadro 1. Declaración de Variables

Hipótesis General	V. Independiente: Creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario, V. Dependiente: Progreso social y económico de la comunidad del sector.
Hipótesis Particular 1	V. Independiente: Desinterés de las autoridades seccionales. V. Dependiente: establecer la creación del C.C.E.T.C
Hipótesis Particular 2	V. Independiente: Inseguridad. V. Dependiente: Demanda turística.
Hipótesis Particular 3	V. Independiente: Buena publicidad V. Dependiente: desarrollo del turismo comunitario.
Hipótesis Particular 4	V. Independiente: Un buen plan de negocio. V. Dependiente: inversión privada.
Hipótesis Particular 5	V. Independiente: Centro de capacitación V. Dependiente: mejoraría el estilo de vida.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

2.3.4 Operacionalización de las Variables

Cuadro 2. Operacionalización de las Variables

HIPÓTESIS	VARIABLE	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADORES	TÉCNICAS Y INSTRUMENTO
HIPOTESIS GENERAL	V. Independiente: Desarrollo del turismo comunitario.	Es la actividad que permite a las personas a disfrutar de un turismo tranquilo rodeado de la naturaleza.	<ul style="list-style-type: none"> • Turismo comunitario 	Encuesta/Cuestionario
	V. Dependiente: Progreso social y económico de la comunidad del sector.	Es el bienestar de los habitantes del sector, mejorando su estilo de vida.	<ul style="list-style-type: none"> • Personal calificado 	Encuesta/Cuestionario
HIPOTESIS PARTICULAR 1	V. Independiente: Desinterés de las autoridades seccionales.	Falta de interés material al hacer una cosa productivo en beneficio de la comunidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Autoridades • Comunidad 	Encuesta/Cuestionario
	V. Dependiente: Impulso al turismo en el Bosque Protector "Cerro de Hayas".	Desarrollar un plan de publicidad turística excelente para dar a conocer el lugar turístico.	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad 	Encuesta/Cuestionario
HIPOTESIS PARTICULAR 2	V. Independiente: Inseguridad.	Es una sensación de malestar, nerviosismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Malestar 	Encuesta/Cuestionario
	V. Dependiente: Demanda turística.	Es la cantidad de turista q llegan a visitar.	<ul style="list-style-type: none"> • Turista 	Encuesta/Cuestionario
HIPOTESIS PARTICULAR 3	V. Independiente: una buena publicidad	Es dar a conocer	Publicidad	Encuesta/Cuestionario
	V. Dependiente: Desarrollo del turismo comunitario.	Es descubrir una actividad turística	Actividad turística	Encuesta/Cuestionario
HIPOTESIS PARTICULAR 4	V. Independiente: Un buen plan de negocio.	Esto consiste en que hay interés en invertir en el turismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Paquete turístico 	Encuesta/Cuestionario
	V. Dependiente: Inversión privada	La comunidad se desarrolla en el ámbito turístico.	<ul style="list-style-type: none"> • Comunidad 	Encuesta/Cuestionario
HIPOTESIS PARTICULAR 5	V. Independiente: Creación del centro de capacitación turístico	El interés en los habitantes al adquirir conocimiento turístico hace que n exista un excelente turismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso 	Encuesta/Cuestionario
	V. Dependiente: desarrollo de la comunidad.	Se mejora en estilo de vida de los habitante	<ul style="list-style-type: none"> • Social ,Económico y Turístico 	Encuesta/Cuestionario

Elaborado por: Cruz Valarezo .

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION Y SU PERSPECTIVA GENERAL

El tipo de estudio a utilizar según su finalidad y objetivo es aplicado & explicativo por la utilización de los conocimientos en la práctica en provecho de la sociedad, además es un diseño no experimental debido a que no estará sujeta a una posible manipulación. En esta investigación no experimental las variables independientes no se podrán ver manipuladas de ninguna manera ya que se usará el diseño transversal de la investigación, el cual lo utilizaremos para estudio y referencia en un solo periodo de tiempo, ya que el principal instrumento de investigación será la encuesta. (SAMPIERI, 2010)

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Característica de la población

El cantón Naranjal, cuenta con 69012 habitantes. El cantón Naranjal está ubicado al suroeste de la provincia del Guayas. Limita al Norte con los cantones Duran y El Triunfo; al sur con el cantón Balao; al este con las provincias de Cañar y Azuay; y al oeste con el Golfo de Guayaquil. (CORREA BUSTAMANTE, 2013)

3.2.2 Delimitación de la población

Cuadro 3. Delimitación de la población por grandes grupos de edades.

<u>Población del Cantón Naranjal</u> por: grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
<u>Población del Cantón Naranjal</u> por: De 0 a 17 años	12092	11458	23550
<u>Población del Cantón Naranjal</u> por: De 18 a 64 años	22607	19429	42036
<u>Población del Cantón Naranjal</u> por: De 65 años y más	1926	1500	3426
<u>Población del Cantón Naranjal</u> por: Total	36625	32387	69012

Fuente: INEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos; redatam@inec.gov.ec

3.2.3 Tipo de Muestra

Muestreo no probabilísticos

El muestreo es una técnica auxiliar del método descriptivo; es una serie de operaciones destinada a tomar una parte del universo o población que va hacer estudiado.(BAENA, 2007)

Este tipo de muestreo nos permite trabajar con un grupo determinado de personas para de esta forma encontrar la muestra correspondiente de esta investigación.

3.2.4 Tamaño de la muestra

El grupo de personas es 43.326. A esta población le aplicaremos la fórmula finita para determinar el tamaño real de la muestra.

Fórmula:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

DATOS:

n: tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población.

p: posibilidad de que ocurra un evento, $p=0,5$

q: posibilidad de no ocurrencia de un evento, $q=0,5$

E: error, se considera el 5%; $E=0,05$

Z: nivel de confianza, que para el 95%, $Z=1,96$

$$n = \frac{43326(0,5)(0,5)}{\frac{(43326 - 1)0,05^2 + (0,5)(0,5)}{1,96^2}}$$

$$n = \frac{10832}{\frac{(43325)0,0025}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{10832}{\frac{108,315}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{10832}{28,21+0.25}$$

$$n = \frac{10832}{28,46}$$

$$n = 380$$

El número de habitantes que vamos a tomar en cuenta para la realización de las encuestas para esta investigación es de 380 individuos.

Cuadro 4. Delimitación por grupos de edades y su porcentaje

Edades	Total	Porcentaje	Cantidad
15 a 20	13441	31%	118
21 a 30	11132	26%	98
31 a 40	7916	18%	69
41 a 50	5783	13%	51
51 a 55	5054	12%	44
TOTAL	43326	100%	380

Elaborado por: Cruz Valarezo.

3.2.5 Proceso de selección

Mediante un análisis, se tomó como referencia a los adolescentes de 15, mayores de 18 hasta 55 años del cantón Naranjal para poder elaborar la encuesta y obtener la información en el ámbito turístico.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

Método

El método es el camino o el conjunto de procedimientos ordenados y racionales para alcanzar un objetivo, y especialmente para descubrir la verdad y sistematizar los conocimientos.(BAENA, 2007)

Es por eso que utilizaremos los métodos para dar con el problema que afecta al turismo comunitario y de esta manera darle una solución y esto nos permitirá desarrollar el turismo en esta comunidad.(TORRES, 2010)

Histórico– Lógico

Este método tiene como principio el no sujetarse únicamente a lo existente, o sea, a lo visible, (interpretar el fenómeno u objeto según sus ojos lo ven) sino que hay que recurrir a la historia para ver la forma y condiciones de cómo evolucionó y llegar a lo actual.(BAENA, 2007)

Es por eso que en esta investigación hemos buscado información de muchos años sobre el cantón Naranjal y su evolución en el turismo comunitario.

Método inductivo

La inducción va de lo particular a lo general, empezamos el método inductivo cuando de la observación de hechos particulares obtenemos proposiciones generales. Es aquél que establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular.(BAENA, 2007)

Este método nos permite analizar el poco interés que hay en la población y en el gobierno seccional para realizar el turismo comunitario en el Bosque Protector “Cerro de Hayas”.

Método deductivo

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquel que parte de los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio de razonamiento lógico, varias suposiciones; es decir, parte de la

verdades previamente establecidas como principio general para luego aplicarlo acaso individuales y comprobar así su validez. Se puede decir también que el aplicar el resultado de la inducción acaso nueva es deducción. (BAENA, 2007)

Aquí nos daremos cuenta las razones por las cuales no hay turismo comunitario en el Bosque Protector “Cerro de Hayas”, como son la inseguridad, la falta de una buena promoción por parte del Cabildo Municipal, el plan estratégico esto provoca que no se desarrolle el turismo comunitario en cantón Naranjal.

Método de análisis

El análisis es la descomposición de un todo en sus elementos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia y comprende su esencia.(BAENA, 2007)

En este método analizaremos las propuestas que damos para la solución del problema que afecta la comunidad del Bosque Protector “Cerro de Hayas” del cantón Naranjal y de esta manera daremos las respuesta positivas para que impulsemos el turismo comunitario.

Método de síntesis

La síntesis es la meta y resultado final del análisis. No es propiamente un método de investigación, sino más bien una operación fundamental del espíritu, por medio de la cual se logra la comprensión cabal de la esencia de lo que hemos conocido en todos sus aspectos particulares, o sea del análisis. (BAENA, 2007)

La síntesis es la interpretación de los resultados obtenidos en el análisis de la investigación sobre el Bosque Protector “Cerro de Hayas” y de esta manera llegar a una conclusión definitiva para impulsar el turismo comunitario en el cantón Naranjal.

Técnicas

Son instrumento que el investigador cuenta para llevar a cabo su investigación, esto nos permite recopilar datos muy importantes.(BAENA, 2007)

Las técnicas nos van ayudar a buscar datos sobre la investigación y esto me permitirá darle una solución a los problemas que se me presenten en las comunidades del cantón Naranjal.

La encuesta

Son cortas las formas de respuestas y casi siempre se vale de preguntas en que se valorarán en forma porcentual las respuestas positivas o negativas.(BAENA, 2007)

Aquí el investigador elabora preguntas cerradas y utilizaré cuestionario, de esta manera sabremos, qué motivos influyen en el desarrollo del turismo comunitario del cantón Naranjal.

Análisis documental

Es la técnica de recolección de información donde los analistas de sistemas y diseñadores deben tratar de encontrar la información necesaria para comenzar las investigaciones. En los documentos se puede encontrar la historia de la entidad, estado económico, financiero de la misma, las principales inversiones que se han hecho, etc.(RODRÍGUEZ, 2003)

Utilizamos esta técnica para recurrir a la historia del cantón y de esta manera descubrimos datos importante que nos van a servir para esta investigación y de esta forma encontrar una propuesta positiva y de gran ayuda para las comunidades y de la población en general del cantón Naranjal.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Para el análisis de los resultados de la encuesta se procede a la utilización de gráficos de tablas en cada una de las preguntas realizadas, también se procede a la interpretación de las mismas, cada uno de las tablas estadísticas están respetivamente enumerados, los mismos que permiten una lectura de resultados rápida y eficaz.

En esta investigación hemos utilizado los siguientes pasos:

1. Recolección de la información.
2. Procesamiento de la investigación
3. Tabulación de resultados.
4. Cuadros estadísticos.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA SIUTACIÓN ACTUAL

Pregunta 1.

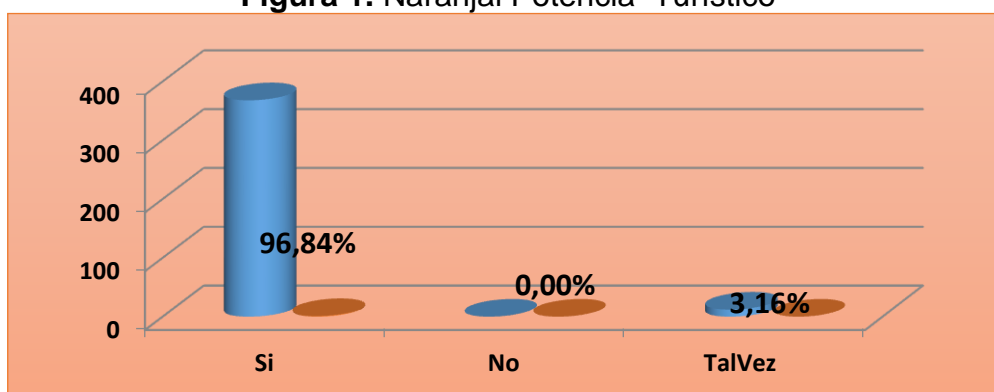
¿Según su opinión considera usted que el cantón Naranjal tiene potenciales turísticos para mejorar el desarrollo social y económico del sector?

Cuadro 5. El cantón Naranjal tiene potenciales turísticos.

Alternativa	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	368	96,84%
No	0	0,00%
Tal Vez	12	3,16%
TOTAL	380	100,00%

Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 1. Naranjal Potencia Turístico



Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 96,84% está de acuerdo de que Naranjal es una potencia turística y un 12% que tal vez lo sea. Con estos resultados nos damos cuenta que Naranjal si es una potencia turística y que mejoraría el estilo de vida de sus habitantes.

Pregunta 2

¿Cree usted que el desinterés de las autoridades municipales ha contribuido para el estancamiento del turismo comunitario en nuestro Cantón?

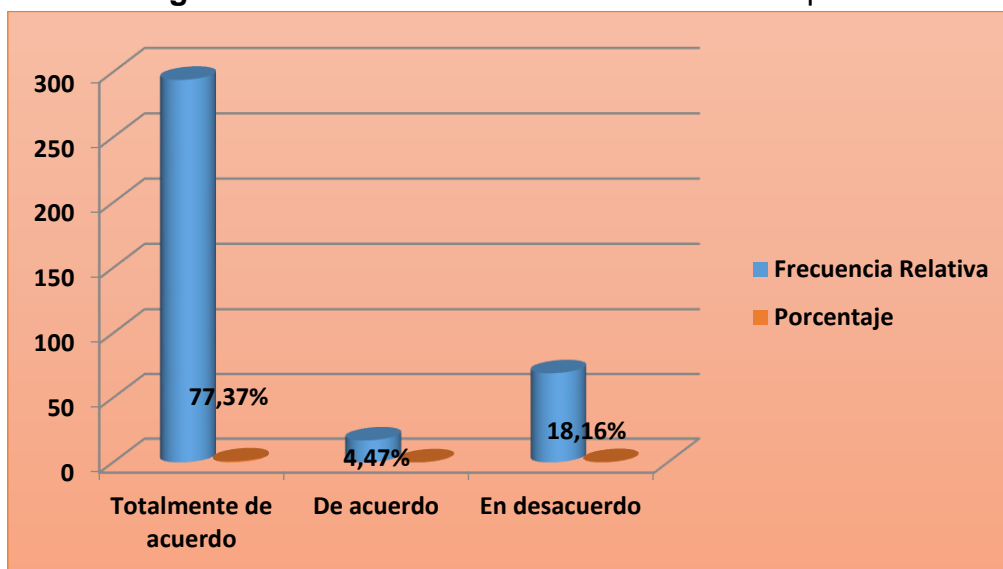
Cuadro 6. Estancamiento del turismo comunitario del cantón Naranjal

Alternativa	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	294	77,37%
En desacuerdo	17	4,47%
De acuerdo	69	18,16%
TOTAL	380	100,00%

Fuente: Resultados de la encuesta.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 2. Desinterés de las autoridades municipales



Fuente: Resultados de la encuesta.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 77,37% está totalmente de acuerdo, 18,16% de acuerdo y un 4,47% está en desacuerdo. Los habitantes del cantón Naranjal coinciden en su mayoría que si hay el desinterés por parte de las autoridades del municipio para que no exista un turismo sustentable en dicho sector.

Pregunta 3

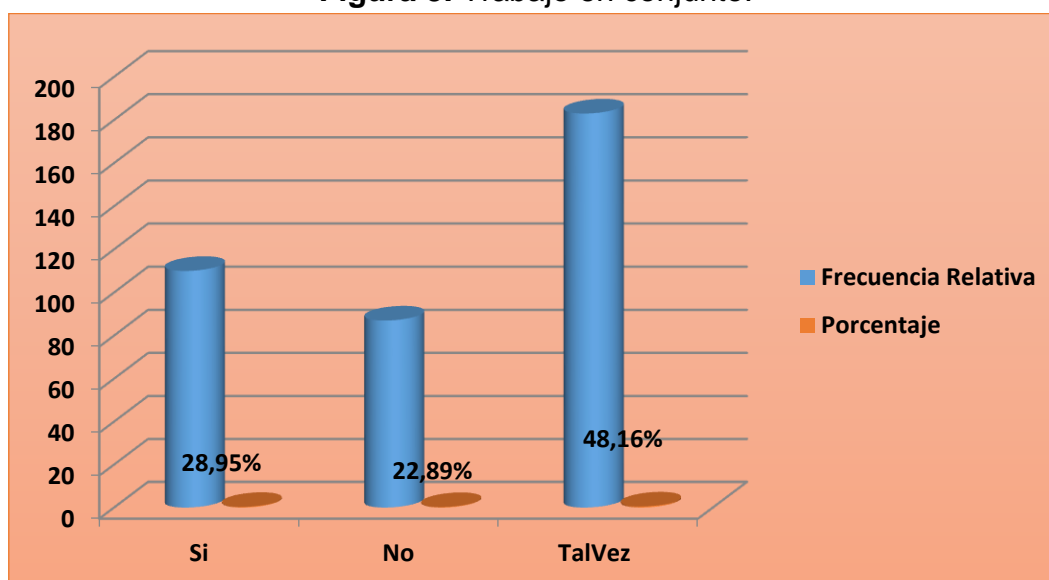
¿Según su criterio si las autoridades seccionales trabajan en conjunto con las comunidades del sector crecería el turismo comunitario?

Cuadro 7. Trabajo en conjunto entre las autoridades seccionales y la comunidad.

Alternativa	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	110	28,95%
No	87	22,89%
Tal Vez	183	48,16%
TOTAL	380	100,00%

Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 3. Trabajo en conjunto.



Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 48,16% nos indican que TAL VEZ se trabaja en conjunto, un 28,95% dice que SI y un 22,89 que NO. Gran parte de la población, están completamente seguro que si trabajan en conjunto las autoridades con las comunidades crecería del turismo comunitario.

Pregunta 4.

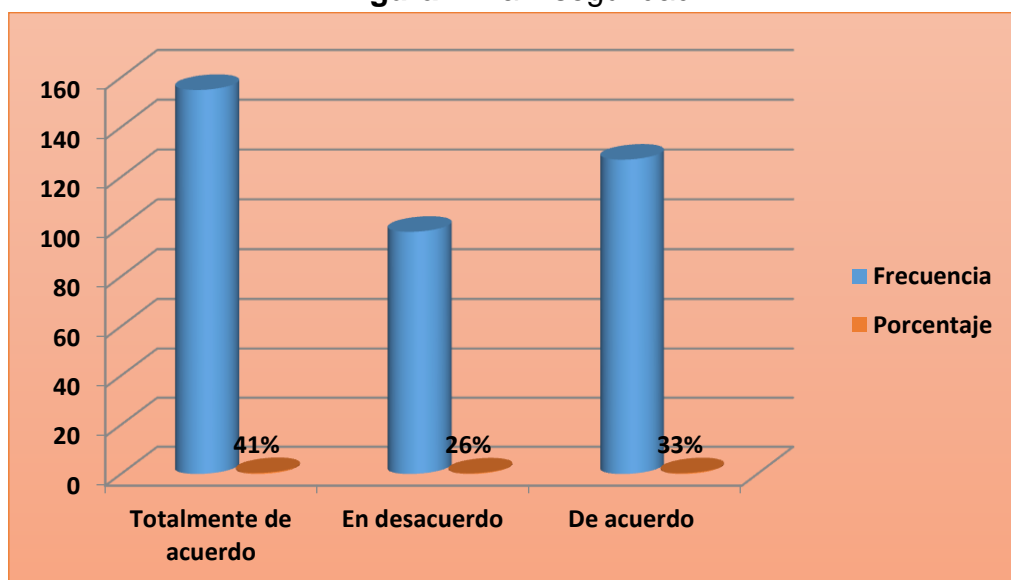
¿Según su opinión considera que la inseguridad afecta a la demanda turística en las comunidades?

Cuadro 8. La inseguridad en las comunidades

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	155	41%
En desacuerdo	98	26%
De acuerdo	127	33%
TOTAL	380	100%

Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 4. La inseguridad



Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 41% está totalmente de acuerdo, un 33% está de acuerdo y un 26% está en desacuerdo. Nos podemos dar cuenta que la mayoría de las personas encuestadas consideran que la inseguridad afecta al desarrollo del turismo de comunitario.

Pregunta 5.

¿Considera usted que si existiera un plan de seguridad se desarrollaría la demanda turística del cantón Naranjal?

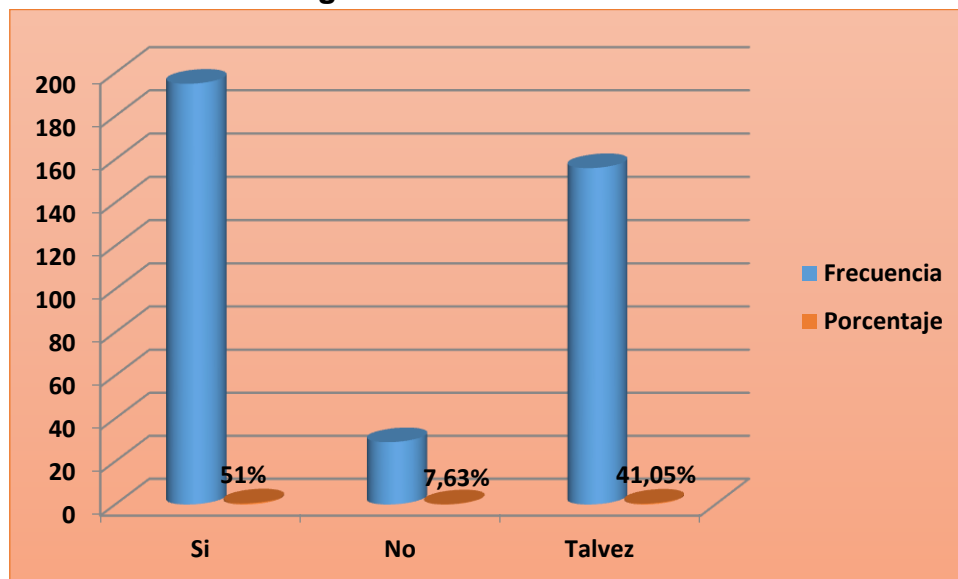
Cuadro 9. Un buen plan de seguridad

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	195	51%
No	29	7,63%
Tal vez	156	41,05%
TOTAL	380	100,00%

Fuente: Resultados de la encuesta.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 5. Demanda turística



Fuente: Resultados de la encuesta.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 51% coincide que Si, mientras que un 41,05% indica que tal vez y un 7,63% que No. Podemos observar, que si existiera un plan de seguridad, se desarrollaría la demanda turística en las comunidades del sector.

Pregunta 6.

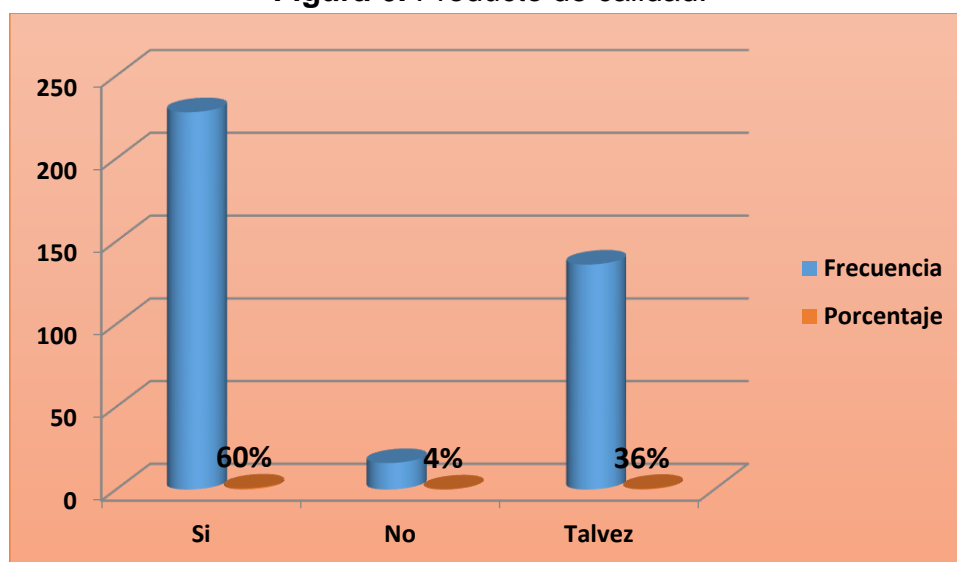
¿Según su opinión considera usted que el turismo comunitario se vería afectado al no dar un buen servicio?

Cuadro 10. Turismo comunitario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	228	60%
No	16	4%
Tal vez	136	36%
TOTAL	380	100%

Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 6. Producto de calidad.



Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

El 60% nos dice que Si se necesita de un producto de calidad, 4% que NO y un 36% que tal vez. Si existiera un buen servicio esto ayudaría al desarrollo del turismo comunitario del cantón Naranjal.

Pregunta 7.

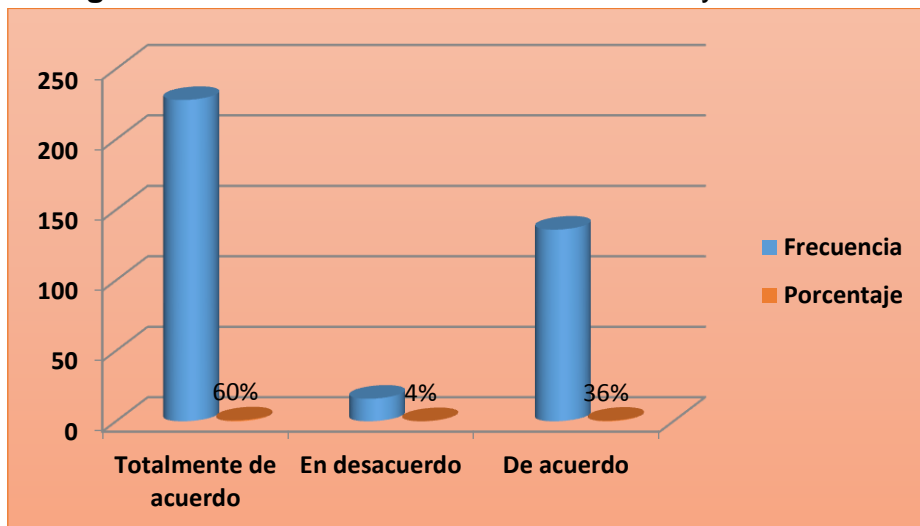
¿Cree usted que la inversión privada en el área turística fortalecería al desarrollo social y económico del Cantón Naranjal?

Cuadro 11. Inversión privada en el área turística

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	228	60%
En desacuerdo	16	4%
De acuerdo	136	36%
TOTAL	380	100%

Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 7. Fortalecimiento al desarrollo social y económico



Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 60% dice que SI, un 36% que TAL VEZ y un 4% que NO. La inversión privada en el área turística si fortalecería al desarrollo social y económico del cantón Naranjal y esto a su vez mejoraría el estilo de vida de los habitantes del sector.

Pregunta 8.

¿Según su opinión considera usted que la falta de conocimiento turístico de la comunidad afecta al desarrollo del turismo comunitario de Naranjal?

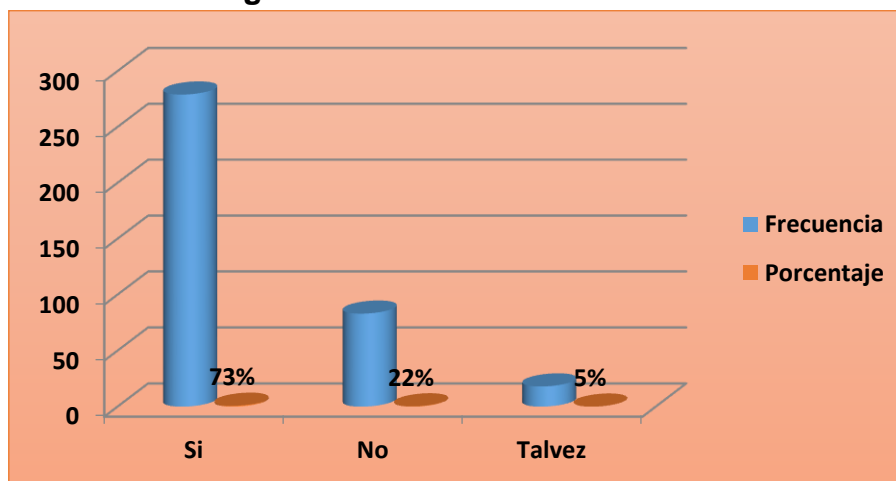
Cuadro 12. La falta de conocimientos turísticos afecta al desarrollo del turismo.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	279	73%
No	83	22%
Tal vez	18	5%
TOTAL	380	100%

Fuente: Resultados de la encuesta.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 8. Conocimientos turísticos



Fuente: Resultados de la encuesta.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Nos podemos dar cuenta que un 73% dice que SI, 18% que TAL VEZ y un 22% que NO. La mayoría de las personas nos indican que por falta de conocimientos turísticos, se ve afectado el desarrollo del turismo comunitario.

Pregunta 9.

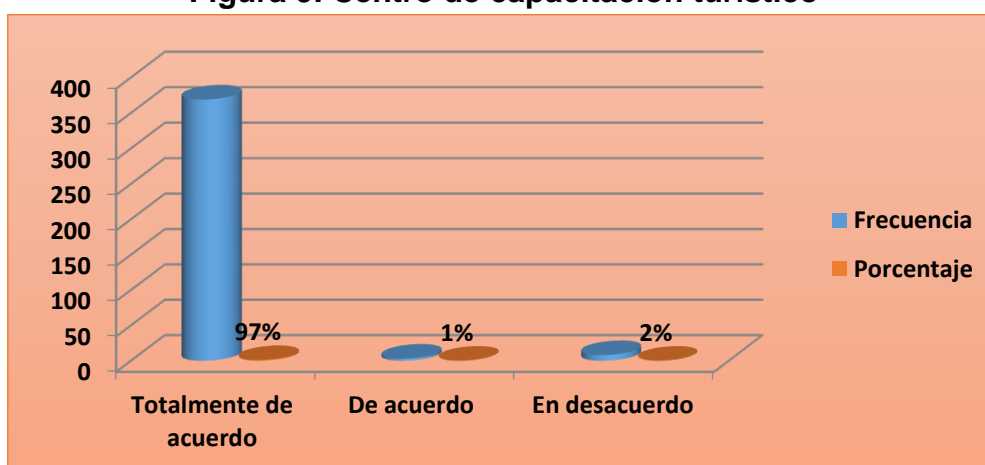
¿Según su criterio considera usted importante la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario en el Cantón Naranjal, para dar un servicio de calidad a los clientes?

Cuadro 13. Creación de un centro de capacitación turístico

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	369	97%
En desacuerdo	3	1%
De acuerdo	8	2%
TOTAL	380	100%

Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Figura 9. Centro de capacitación turístico



Fuente: Resultados de la encuesta.
Elaborado por: Cruz Valarezo.

Un 97% está totalmente de acuerdo, un 8% de acuerdo y un 1% que en desacuerdo. Los resultados obtenidos en esta pregunta nos indica que un 97% de la población del cantón Naranjal están conscientes con la creación de un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario, para brindar y ofrecer un buen servicio de calidad y sobre todo dar a conocer que Naranjal es potencia turística.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Naranjal es un cantón que actualmente está enfrentando cambios constantes, en especial en la prestación de nuevos servicios, que satisfagan las necesidades y expectativas de la ciudadanía.

Naranjal, cuenta con una amplia plaza comercial, la cual se compone de un sin número de empresas, que se dedican a brindar un producto o servicio, con el fin de crear una fuente de ingreso, sea esto a nivel personal o profesional. El estudio investigativo, está enfocado a la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario en el cantón Naranjal, para dar un servicio de calidad a los clientes, no se observa ninguna clase de agencia que brinde este servicio.

Cabe mencionar que el turismo se ha convertido en una actividad fructífera, ya que es generadora de fuentes de ingreso en el país.

4.3 RESULTADOS

Mediante las encuestas que realice en los diferentes lugares del cantón Naranjal, he podido darme cuenta que las opiniones con respecto a la creación de un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario en el cantón Naranjal, para dar un servicio de calidad a los clientes, con esta investigación nos podemos darnos cuenta que no hay esta clase de servicio. Naranjal cuenta con lugares turísticos, tendríamos que contar con un buen servicio de calidad. Con respecto al desinterés de las autoridades seccionales, la inseguridad son factor que impiden la realización del turismo comunitario, la falta de un buen plan de negocio provoca en la falta de inversión privada, provocan que la comunidad no se desarrolle y finalmente el no contar con los conocimientos turísticos la comunidad, esto afecta al desarrollo del turismo comunitario y finalmente y al fortalecimiento social y económico del sector, es por eso que la creación de un centro de capacitación turístico, enfocado al turismo comunitario, permitiría que los habitantes del sector se beneficiaran y de esta forma mejore su estilo de vida en el cantón Naranjal y a su vez se realice un turismo sustentable en esta localidad.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Cuadro 14.Verificación de Hipótesis

<p>Hipótesis General:</p> <p>La creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario, contribuye al desarrollo socioeconómico y turístico del cantón Naranjal</p>	<p>Obviamente que la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario si contribuiría al desarrollo del cantón.</p>
<p>Hipótesis Particular 1:</p> <p>El análisis de la situación actual del desinterés en el turismo comunitario afecta a establecer la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal.</p>	<p>El desinterés de las autoridades seccionales ha contribuido para que no exista un impulso para la creación del centro de capacitación, afectaría al turismo de aventura comunitario.</p>
<p>Hipótesis Particular 2:</p> <p>Un plan de seguridad mejoraría el desarrollo de la demanda turística del cantón.</p>	<p>Los habitantes están totalmente de acuerdo que al existir inseguridad afecta al desarrollo del turismo de aventura.</p>
<p>Hipótesis Particular 3:</p> <p>Una buena publicidad, fomentaría el turismo comunitario local y nacional.</p>	<p>Si se maneja una buena publicidad, se impulsaría el turismo de comunitario.</p>
<p>Hipótesis Particular 4:</p> <p>Una excelente planificación de plan de negocio, ayudaría que las empresas privadas inviertan.</p>	<p>Si hubiera inversión privada esto ayudaría a los habitantes del sector a mejorar su estilo de vida.</p>
<p>Hipótesis Particular 5:</p> <p>La falta de conocimientos turísticos por parte de la comunidad genera dificultades en desarrollo turístico, social y económico.</p>	<p>La falta de conocimientos turísticos afecta a la comunidad al no desarrollarse favorablemente en la actividad turística.</p>

Elaborado por: Cruz Valarezo.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

Los resultados de las encuestas, realizadas a 380 habitantes del cantón Naranjal, permiten determinar la necesidad de la creación de un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario, que otorgue un servicio de calidad, brindar una nueva alternativa para los turista que deseen realizar un turismo comunitario seguro en el cantón Naranjal.

Esta propuesta además permite generar nuevas fuentes de empleos para los profesionales que se incorporan como Licenciados en Turismo en la Universidad Estatal de Milagro, lo que les permitirá mejorar sus ingresos y calidad de vida.

Por otra parte el cantón Naranjal cuentas con una gama de lugares turísticos como podemos mencionar, el Bosque Protector “Cerro de Hayas”, la comunidad Shuar, el camino Real del Inca, aguas termales de Jesús María entre otras, todos estos atractivos turístico, están ubicado en la provincia del Guayas.

Historia de su nombre

Según su historia dice que el nombre Naranjal se dio porque unos españoles llegaron con unas semillas de esta fruta, quisieron probar si se daba en este pueblo y al ver los resultados positivos, optaron por sembrar esta fruta en la entrada del cantón y así se dio el nombre.

Clima

Tiene una temperatura máxima 36° C y mínima 14° C.

Flora

Tiene una gama de flores y plantas, en este cantón se observa más el sembrío de cacao, banano.

Fauna

Existe gran variedad de aves, reptiles y mamíferos.

5.3 JUSTIFICACION

La propuesta se fundamenta en los resultados obtenidos de la encuesta, en la cual se pudo evidenciar que la ciudadanía Naranjaleña, le agrada la idea de que este cantón cuente con un centro de capacitación turístico, para llegar a este resultado se realizó un estudio investigativo a través de la problematización del tema planteado.

Con la base de un diagnóstico situacional del ámbito turístico en el cantón Naranjal, así como la identificación de destinos turísticos aledaños, para desarrollar este estudio de factibilidad sigue el lineamiento del turismo receptivo y de aventura, debido a que no solamente se comulga con la idea de una actividad económica cuyo principal objetivo es la productividad y rentabilidad para beneficio de la ciudad, sino porque constituye una nueva alternativa tanto práctica como socioeconómica.

En el **FODA** se establece las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Con el propósito de que este centro de capacitación turístico, se dé a conocer por medio del Marketing mix.

Finalmente se hará una evaluación financiera para medir el nivel de rentabilidad de esta propuesta.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General de la Propuesta

- Proponer un estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal para dar un buen servicio de calidad.

5.4.2 Objetivo Específico de la Propuesta

- Realizar un estudio arquitectónico.
- Realizar un estudio financiero sólido.
- Determinar el talento humano.
- Determinación del FODA.
- Determinar el marketing y la publicidad.
- Determinar la ubicación.

5.5 UBICACIÓN

La creación de un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario, estará ubicada en la provincia del Guayas, cantón Naranjal, Av. Olmedo y Panamericana.

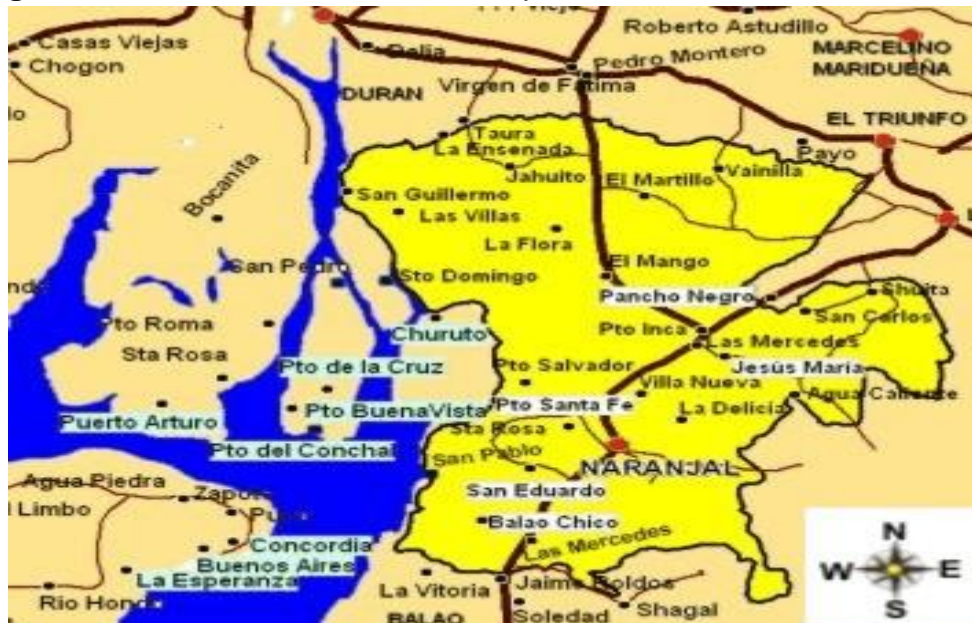
País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Naranjal

Dirección: Av. Olmedo y Panamericana

Figura 10: Ubicación del Centro de capacitación turístico, “LAS HAYAS”.



Fuente: bing.com/imagen

Infraestructura

Capacidad del Establecimiento

En este proyecto es necesario contar con un local amplio y cómodo, para la distribución de los equipos y poder trabajar en un ambiente agradable

Ventajas

- Se encuentra en la avenida principal del cantón.
- Es algo innovador en este cantón.

Desventaja

- Alto riesgo de delincuencia por estar ubicado dentro de la ciudad.
- Ser nuevos en el mercado.

Razón Social

Nombre de la empresa

- ✓ Centro de Capacitación Comunitario “LAS HAYAS”.

Logotipo

Figura 11. Logotipo del centro de capacitación comunitario “LAS HAYAS”



Elaborado por: Cruz Valarezo.

Slogan

"CAPACITATE CON NOSOTROS Y AMA EL TURISMO"

Tarjeta de presentación

Figura 12. Tarjeta de presentación del centro de capacitación comunitario
“LAS HAYAS”



Elaborado por: Cruz Valarezo.

Distribución de mobiliarios y equipos

Los mobiliarios y equipos necesarios para el desarrollo de las actividades en el centro de capacitación enfocado al turismo comunitario “LAS HAYAS”, son diversos los cuales están constituidos por bienes tangibles e intangibles como equipos de computación y equipos de oficina.

Aquí detallaremos todos los muebles que vamos a utilizar en el centro de capacitación comunitario “LAS HAYAS”.

Cuadro 15. Muebles y Enseres, Equipos de Computación, Equipos de Oficina.

CANTIDAD	TIPO DE ACTIVO	Valor	TOTAL
	EQUIPOS DE COMPUTACION		
2	COMPUTADORAS MARCA DEEL	\$ 450,00	\$ 900,00
1	LAPTO MARCA SAMSUNG	\$ 900,00	\$ 900,00
2	IMPRESORA EPSON X10	\$ 120,00	\$ 240,00
	MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA		
1	PLASMA 52 PULGADAS LG	\$ 1.035,00	\$ 1.035,00
1	DVD LG	\$ 145,00	\$ 145,00
2	ESCRITORIOS	\$ 185,00	\$ 370,00
2	MESAS SALA SESIONES	\$ 235,00	\$ 470,00
2	SILLAS DE ESCRITORIO	\$ 75,00	\$ 150,00
20	SILLAS BASICAS	\$ 11,00	\$ 220,00
2	ARCHIVADORES	\$ 200,00	\$ 400,00
2	TELEFONOS IP	\$ 25,00	\$ 50,00
1	PROYECTOR MARCA EPSON	\$ 700,00	\$ 700,00
2	PIZARRA ACRILICA	\$ 40,00	\$ 80,00
1	REFRIGERADORA MABE	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
1	AIRE ACONDICIONADO 36000 BTU	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
1	MICROONDA MABE	\$ 350,00	\$ 350,00
2	UTENCILIOS VARIOS	\$ 50,00	\$ 100,00
TOTALES			\$ 8.510,00

Elaborado por: Cruz Valarezo

Figura 13. Plano del centro de capacitación comunitario “LAS HAYAS”



5.6 FACTIBILIDAD

Administrativa

El departamento administrativo se encarga de escoger al talento humano, para capacitarlos y de esa forma den un servicio de calidad y cumplan en cabalidad sus funciones en un ambiente agradable y respeto mutuo.

Legal

Detallaremos todos los requisitos que necesitamos para poder llevar a cabo la apertura del centro de capacitación turístico “Las Hayas”, mencionaremos todo lo que tiene que ver con los permisos municipales, cuerpo de bombero, el Ruc.

Requisitos:

- ❖ Permiso del municipio
- ❖ Permiso del cuerpo de bomberos
- ❖ Tener el RUC

Permiso del municipio

Este documento lo emite el municipio del sector donde se va a realizar la creación de la empresa, para esto debe de cumplir con una serie de requisitos: **(Ver anexo 3)**

Permiso del cuerpo de bombero

Para obtener este permiso debemos de cumplir con los siguientes requisitos:

- (Copia blanco y negro) del certificado de pago predial urbano o rustico año 2014 del municipio donde funciona la empresa.
- Inspección realizada por el departamento de prevención de incendios.

Nota: Para renovación o sacar por primera vez, permiso de funcionamiento año 2014 tiene que estar al día con lo correspondiente a los prediales rústicos o urbano de la tasa 0.15 x 1000. **(Ver anexo 4)**

Requisitos y formalidades para obtener un RUC en Ecuador

1. Original y copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
2. Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente
3. Presentación del certificado de votación del último proceso electoral
4. Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
 - Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
 - Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
 - Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien 45 inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación.

Casos Especiales

- Adicional a los documentos antes mencionados se adjuntarán los siguientes según indique el contribuyente:
- Refugiados: Copia de la credencial que entrega el Ministerio de Relaciones
- Exteriores.
- Artesanos: Copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MICIP.
- Contadores: Copia del título o carnet del colegio profesional respectivo; y, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar un documento que lo certifique.
- Transportistas: Certificado de afiliación a las respectivas cooperativas

- Profesionales: Copia del título universitario o copia del carnet otorgado por el respectivo colegio profesional, o copia de la cédula de identidad en la que conste la profesión.
- Actividades educativas: Copia del Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
- Agentes afianzados de aduanas: Copia del documento expedido por la CAE en el cual se autoriza dicha actividad.
- Notarios y Registradores de la propiedad y mercantiles: Copia del nombramiento otorgado por la Corte Suprema.
- Miembros de Juntas Parroquiales: Copia del nombramiento otorgado por el TSE.
- Actividad Maquina traga monedas: Permiso de funcionamiento del Ministerio de Turismo.**(ver anexo 5)**

Licencia de Funcionamiento Municipal y Autorización

En la municipalidad del Cantón Naranjal, se debe tramitar los documentos necesarios para obtener la licencia de funcionamiento.

Permiso de Funcionamiento o Tasa de Habilitación

Para obtener el permiso de funcionamiento o patente se debe de cumplir con lo siguiente requisitos:

- Planilla de Luz.
- Copia Nombramiento Representante Legal
- Cédula y Papeleta de Votación Representante Legal
- Copia del RVC
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Licencia Anual de Funcionamiento.

Toda persona jurídica o natural que den servicios turísticos, tendrán que renovar su licencia anual de funcionamiento y su patente en el Ministerio de Turismo.

Licencia y Registro para un Negocio Turístico MIPYME

El MINTUR y su afiliación

Toda persona jurídica o natural que se vaya a dedicar al servicio turístico, tiene la obligación de registrarse y sacar la licencia única anual de funcionamiento en el Ministerio de Turismo, esto debe realizarse antes de que empiece a funcionar la empresa, ya que sin este documento no podrá iniciar sus actividades turísticas.

Debemos de tener muy claro que con el registro de turismo y la licencia de funcionamiento debemos de acatar las normas técnicas de calidad, esto nos permite saber que categoría nos ubicamos.

Presupuestaria

Los presupuestos se realizarán en base a las respectivas cotizaciones referentes a los activos que se emplearan en el centro de capacitación comunitario "LAS HAYAS".

Técnica

Contaremos con equipos de alta tecnología para la capacitación y en lo administrativo, también los activos estarán distribuidos en diferentes áreas internas del centro de capacitación comunitario "LAS HAYAS".

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Misión

Fortalecer la actividad turística local y nacional y brindar un buen servicio de capacitación turística, a las empresas y comunidades para que den un turismo sustentable, respetando la naturaleza y su entorno.

Visión

Ser una empresa líder en capacitación turística a nivel local y nacional, esperando llenar las expectativas y necesidades del cliente.

Análisis organizacional

Valores corporativos

Respeto

El respeto es un valor que lo aprendemos desde casa y lo tenemos que poner en práctica casi todo momento en nuestras acciones diarias y con todas las personas dando una buena atención.

Seguridad

Toda empresa debe de brindar seguridad en sus productos que ofrecen a los clientes, esto permitirá que el cliente se sienta a gusto con el servicio que se le está brindando.

Lealtad

Aquí debemos de construir buena relaciones, entre la empresa y el cliente y sus colaboradores, para tener la certeza de que siempre podemos contar conjuntamente con todos en algún cambio o decisiones que tome la empresa y en beneficio de todos.

Responsabilidad

Debemos de ser responsable con nuestras obligaciones dadas por el gerente de la empresa para cumplir con el cronograma que nos dan.

Calidad

Todo cliente espera obtener un buen servicio, esto asegurara el retorno y la fidelidad de dicho cliente a la empresa.

Honestidad

Debemos de ser honesto en nuestro trabajo, para tener seguridad y mantener satisfechos a nuestros clientes.

Puntualidad

La puntual es la carta de presentación de toda empresa para dar una buena imagen a todos los clientes que requieren de nuestro servicio.

Trabajo en Equipo

El trabajar en equipo, ayudara a crecer como empresa y a conocer las necesidades del cliente y de los colaboradores.

Este proyecto será viable y alcanzable y para poder llevar a cabo su ejecución debemos de buscar un financiamiento por parte de una identidad pública o privada, que nos permita contar con un capital para poder crear el centro de capacitación comunitario “Las Hayas”, nuestro principal objetivo es dar la capacitación necesaria para que los clientes se sientan seguros y puedan realizar una actividad turística consciente.

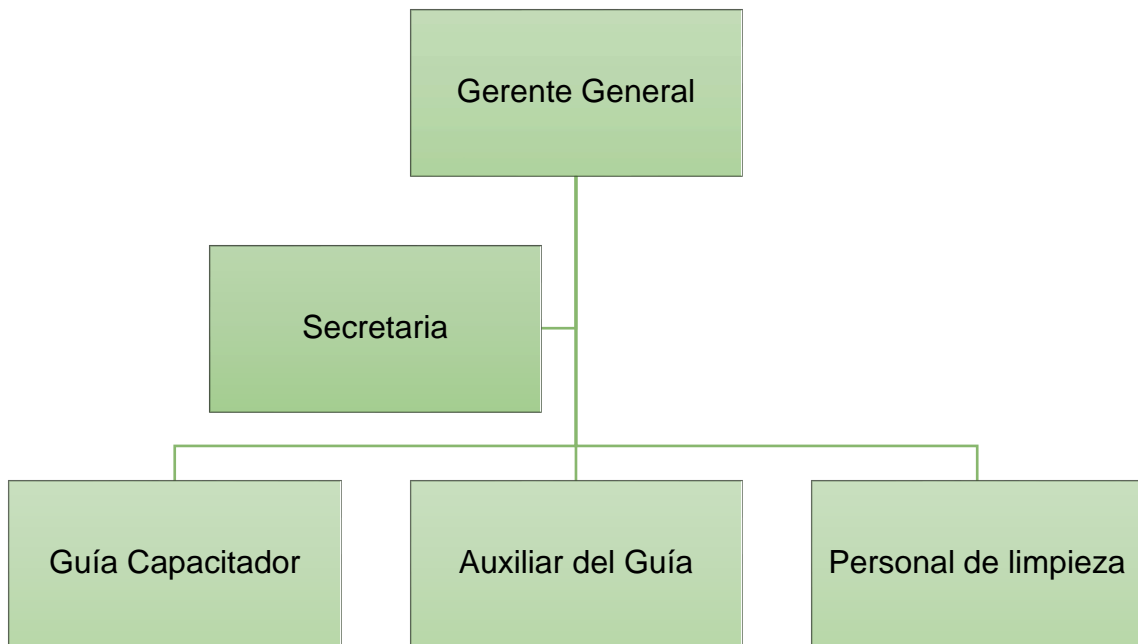
Los elementos a utilizar en este proyecto serán los materiales necesarios de la publicidad tanto del centro de capacitación turístico como del cantón. Tendremos una oficina amplia, legalmente registrada para que los clientes no se sientan inseguros y no duden al momento de requerir de nuestros servicios como capacitadores turísticos.

Esta empresa será segura porque tendremos un personal altamente calificado en las diferentes áreas.

Entre los profesionales que la compañía contara están:

- Un gerente administrativo
- Una secretaria
- Un guías capacitador
- Auxiliar del Guía
- Personal de limpieza

Figura 14. Organigrama estructural



Elaborado por: Cruz Valarezo.

Organigrama Funcional

Este es un departamento que se encarga de los talentos humanos e indica sus funciones a desarrollar.

Perfil del Gerente General

Funciones Principales del Gerente

- Liderar el crecimiento y desarrollo de la empresa.
- Establecer esquemas de cambio para el mejoramiento en la funcionalidad del centro de capacitación turístico “LAS HAYAS”.
- Trabajar en conjunto con la empresa y el sector.

Definir estrategias de desarrollo

- Establecer metas y objetivos
- Definir las necesidades y gestionar prioridades de la empresa.
- Establecer los cronogramas de trabajo.

Formación y conocimientos preferibles

- Carrera Ciencias Administrativas.

Experiencia

- Experiencia mínima 1 años en administración o dirección de empresas.

Competencias Laborales

- Aptitudes para planificar y dirigir trabajos de grupo.
- Tener carácter de mando.
- Buenas relaciones personales.
- Disposición de tiempo completo.

Edad

- De 24 años en adelante

Sexo

- Indistinto

Perfil de la Secretaria

Misión

Recibir todas las llamadas que entren a la Empresa, dando siempre una imagen profesional y atenta.

Funciones Principales

- Contestar amablemente el teléfono
- Llevar control y realizar llamadas.
- Tomar recados y transferirlos al interesado.
- Realizar las llamadas de quien lo solicite.
- Recibir, los paquetes que lleguen a la empresa vía correo o mensajería.
- Recibir, enviar faxes que entren o salgan a la concesionaria por esta vía.
- Llevar a cabo otras actividades relacionadas que la empresa considere necesarias para el desarrollo del puesto.

Formación y conocimientos preferibles

- Bachillerato, Carrera Técnica o Comercial de Secretariado.
- Manejo de computador.

Edad

- De 23 años en adelante

Sexo

- Femenino

Perfil del Guía Capacitador

Requisitos:

- Profesional graduado de la especialidad en licenciatura en turismo.
- Mínimo 1 años de experiencia brindando capacitación turística.

Inglés:

- Nivel básico

Edad:

- 23 años en adelante

Sexo:

- Indistinto

Disponibilidad:

- Para viajar

Responsabilidades:

- Realizar las sesiones de capacitación:
- Cumplir con las horas de capacitación establecidas.
- Registrar y reportar el avance de las actividades de capacitación a su inmediato superior.
- Mantener una adecuada comunicación con el cliente.

- Puntualidad y actitud de respeto al cliente.
- Realización y análisis encuestas de satisfacción y evaluación de las capacitaciones.
- Actualizar conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo y entrenamiento.
- Desarrollo de nuevos temarios/ejercicios y nivel de complejidad de los existentes

Perfil del Auxiliar del Guía

Requisitos:

- Estudiante de la especialidad en licenciatura en turismo.

Inglés:

- Nivel básico

Edad:

- 20 años en adelante

Sexo:

- Indistinto

Disponibilidad:

- Para viajar

Perfil del Personal de limpieza

Requisitos:

- Haber terminado la secundaria

Edad:

- 18 años en adelante

Sexo:

- Indistinto

Responsabilidades:

- Mantener la empresa limpia y bien presentada.
- Cumplir con las horas de su trabajo
- Ser responsable y respetuoso.

Análisis de las 5 fuerzas de Michael Potter.

En este análisis de las 5 fuerzas de Potter, podemos deducir la determinación de la rentabilidad que puede ser de corto o largo plazo, la idea fundamentalmente es analizar los objetivos del tema a tratar.

Amenazas de entrada de nuevos competidores

La competencia van creándose en el mercado a nivel que vaya creciendo económicamente y turístico, es por eso que debemos de dar un servicio de calidad y único para mantenernos en el mercado con nuestro producto.

Competencia entre competidores

Actualmente no existe una competencia para este centro en el cantón Naranjal, no observamos un centro de capacitación comunitario que brinde estos servicios a las empresas o comunidades que vendan servicios turísticos.

Negociaciones entre los proveedores

Todos los muebles y equipos que se utilizaran en el centro de capacitación comunitario “Las Hayas”, lo vamos adquirir con proveedores altamente calificado para que nos den una seguridad y confianza.

Negociaciones entre los compradores

Debemos de estar capacitado para manejar y expresar la importancia que tiene el cliente para nuestra empresa e incentivarlos para que adquiera nuestro servicio de capacitadores comunitario.

Amenazas de ingresos de productos sustitutos

Mantener los servicios de calidad para ser líderes en el mercado, con el tiempo nacerán competidores, si lo descuidamos ellos entran en acción con mejores servicios y producto, es por eso que debemos estar en constante capacitación y mejorando cada vez más nuestro servicios.

Figura 15. Análisis de las 5 fuerzas de Michael Potter.



Elaborado por: Cruz Valarezo Pilco

ANÁLISIS DE FODA

Cuadro 16. Análisis de FODA

ANÁLISIS INTERNO	FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">❖ Tener un personal totalmente calificado❖ Estar ubicado estratégicamente❖ Tener buena relación con las comunidades
	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">❖ No tener el capital propio.❖ No contar con un terreno propio❖ Ser nuevos en el mercado
ANÁLISIS EXTERNO	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">❖ La delincuencia.❖ Algún desastre de la naturaleza.❖ Centro de capacitación comunitario de renombre a nivel nacional
	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">❖ Plazas de trabajo para la comunidad.❖ Apoyo por parte del gobierno seccional.❖ Dar a conocer a Naranjal como potencia turística.

Elaborado por: Cruz Valarezo.

5.7.1 Actividades

- Realizar el contrato del local.
- Adecuaciones del local. (Instalaciones eléctricas, etc).
- Estudio sobre los medio de publicidad que se usaran para dar a conocer la empresa
- Proceso de selección del personal.
- Reunión con el talento humano seleccionado, para explicarles sus funciones dentro de la empresa.
- Gestionar el crédito.
- Compra de materiales y equipos para la empresa.
- Realizar la inauguración del centro de capacitación turístico.
- Se presenta los resultados obtenidos.

MARKETING MIX

Posicionamiento

La maniobra de posicionamiento a patrocinar, será fundada primordialmente en la especialidad en brindar un lugar renovador y un servicio de calidad por medio de volantes, brochures y el más efectivo y común y económico sobre todo es la publicidad de boca en boca.

El Marketing Mix que se muestra a continuación, trata de buscar las necesidades del mercado.

Análisis del mercado

Este proyecto es la “La Creación de un Centro de Capacitación Comunitario “LAS HAYAS” en el Cantón Naranjal” está enfocado a empresas que presten el servicio turístico local y nacional.

Segmentación del mercado

Este mercado está dirigido a las empresas que den el servicio turístico para que luego brinden a sus clientes un buen producto de calidad.

PRODUCTO

El servicio que se brindará, estará basado en capacitar turísticamente a las empresas y comunidades que estén relacionadas con el turismo, con el objetivo de hacer conciencia en los clientes sobre el turismo y a su vez que sepan que de la actividad turística podemos vivir económicamente bien, ya que tenemos las instalaciones adecuadas y el personal calificado.

Característica del producto

El Centro de Capacitación Comunitario “LAS HAYAS”, ofrecerá paquete completo, conformado de lo siguiente servicios:

Capacitación

Aquí se incluye el salón donde se impartirán las charlas de capacitación con los materiales correspondientes.

Alimentación

Detallaremos que en cada charla se brindara un refrigerio.

Este centro de capacitación turístico maneja un cronograma para poder cumplir con todo lo que está establecido en el paquete de capacitación

Paquete # 1 (15 personas).- Capacitación + almuerzo (incluye material didáctico).

Itinerario 1

- 10:00 am Se recibirá a los asistentes.
- 10:15 am Inicio de la capacitación.
- 12:15 pm Almuerzo.
- 12:45 pm Actividad recreativa.
- 13:00 pm Inicio de la segunda parte de capacitación.
- 15:00 pm Fin de la capacitación.

Paquete # 2 (15 personas).- Capacitación + refrigerio + almuerzo + visita comuna Shuar (material didáctico).

Itinerario 2

08:45 am Se recibirá a los asistentes.
09:00 am Inicio de la capacitación.
11:00 am Refrigerio.
11:15 am Inicio de la segunda parte de capacitación.
13:15 pm Almuerzo.
14:00 pm Visita comuna Shuar.
15:30 pm Retorno y fin de la capacitación.

Paquete # 3 (15 personas).- Capacitación + refrigerio1 + almuerzo+ visita cascada Cerro del Hayas +refrigerio 2 (incluye material didáctico)

Itinerario 3

07:45 am Se recibirá a los asistentes.
08:00 am Inicio de la capacitación.
10:00 am Refrigerio 1.
10:15 am Inicio de la segunda parte de capacitación.
12:15 pm Almuerzo.
13:45 pm Visita cascada Cerro del Hayas.
15:00 pm Refrigerio 2.
17:00 pm Retorno y fin de la capacitación.

Precio

El precio va de acorde a las actividades que se llevaran a cabo, serán especificados en los recursos financieros.

Estrategia de venta

- Contar con un recurso humano calificado.
- Mantener un rango de precio flexible
- Cumplir con todo lo que establecido en el contrato.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

Traduciendo la propuesta en términos monetarios esto significa un ingreso a la empresa, desde el punto de vista de crecimiento de acuerdo a la inflación que se da cada año en nuestro país, en cada sección se proyecta a 5 años en el tomando en cuenta costos gastos al final obteniendo la utilidad anual comprobando la factibilidad de la creación del centro de capacitación enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal.

PRECIO

Se detalla el precio por persona y de acuerdo a las características de cada paquete los cuales están accesibles para todo tipo de persona que desee adquirir conocimiento y vivir una aventura única, iniciando con grupos de 15 personas, tomando en cuenta que según INEC tenemos un porcentaje del 6% de inflación en la actualidad.

Cuadro 17. Precios por persona

SERVICIO	P R E C I O S				
	2014	2015	2016	2017	2018
PAQUETE # 1	\$20,00	\$21,20	\$22,47	\$23,82	\$25,25
PAQUETE # 2	\$30,00	\$31,80	\$33,71	\$35,73	\$37,87
PAQUETE # 3	\$45,00	\$47,70	\$50,56	\$53,60	\$56,81

Elaborado por: Cruz Valarezo.

PRESUPUESTO DE VENTAS

En el detalle de ventas se determina en referencia a las unidades por cada mes del año, base denotando que los meses que se tendrán mayor afluencia de personas capacitándose son los primeros meses del año, debido a que las cascadas se encuentran en su mejor época de atracción para ser visitadas, tomando en cuenta que por ser una empresa pionera en el cantón Naranjal y por el interés de las personas para adquirir nuevos conocimientos para poder brindar un servicio con calidad a los visitantes del cantón ya sean turistas nacionales o internacionales.

De acuerdo al análisis el paquete más escogidos por las personas es el paquete #3 esto representa un 66%, paquete # 2 con un 22% y el paquete # 1 con un 9% sobre sus ventas anuales.

Cuadro 18. Presupuesto de Ventas Anuales

PRESUPUESTO DE VENTAS					
SERVICIOS	TOTAL 2014	TOTAL 2015	TOTAL 2016	TOTAL 2017	TOTAL 2018
PAQUETE # 1	14.040,00	16.146	18.567,90	21.353	24.556,05
PAQUETE # 2	39.600,00	45.540	52.371,00	60.227	69.260,65
PAQUETE # 3	102.285,00	117.628	135.271,91	155.563	178.897,10
TOTAL	\$ 155.925,00	\$ 179.313,75	\$ 206.210,81	\$ 237.142,43	\$ 272.713,80

Elaborado por: Cruz Valarezo

PRESUPUESTO DE COSTOS

En cuanto a costos se ha determinado por cada paquete y por persona su incremento se da debido a la inflación 5% esto es alimentación contiene refrigerio y almuerzo de acuerdo al tipo de servicio que adquiera, material didáctico como papelería y esferos, adicional transporte para paquete #2 y # 3. Como se observa en el cuadro de costos anuales para el año 2014 es \$54.681,50; para el año 2015 es \$66.027,91; para el año 2016 es \$ 79.728,70; para el año 2017 es \$ 96.272,41 y para el 2018 es \$116.248,93.

Cuadro 19. Costos Unitarios

SERVICIOS	COSTOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
PAQUETE # 1	6,50	6,83	7,17	7,52	7,90
PAQUETE # 2	13,00	13,65	14,33	15,05	15,80
PAQUETE # 3	14,50	15,23	15,99	16,79	17,62

Elaborado por: Cruz Valarezo

Cuadro 20. Costos Anuales

SERVICIO	PRESUPUESTO DE COSTOS				
	TOTAL 2014	TOTAL 2015	TOTAL 2016	TOTAL 2017	TOTAL 2018
PAQUETE # 1	4.563,00	5.509,82	6.653,11	8.033,63	9.700,61
PAQUETE # 2	17.160,00	20.720,70	25.020,25	30.211,95	36.480,92
PAQUETE #3	32.958,50	39.797,39	48.055,35	58.026,83	70.067,40
TOTAL	\$ 54.681,50	\$ 66.027,91	\$ 79.728,70	\$ 96.272,41	\$ 116.248,93

Elaborado por: Cruz Valarezo

PRESUPUESTO DE GASTOS

De acuerdo al Organigrama de la empresa se muestra a continuación los gastos por sueldos administrativos que están en función de las necesidades de la empresa, siendo los sueldos reajustables cada año.

Cuadro 21. Sueldos Administrativos

PUESTO	SUELDO BASICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL
GERENTE ADMINISTRAT	950,00	79,17	28,33	39,58	115,43	1.212,51
SECRETARIA	400,00	33,33	28,33	16,67	48,60	526,93
GUIA CAPACITADOR	700,00	58,33	28,33	29,17	85,05	900,88
AUXILIAR DE GUIA	340,00	28,33	28,33	14,17	41,31	452,14
PERSONAL DE LIMPIEZA	340,00	28,33	28,33	14,17	41,31	452,14
TOTALES						\$ 3.544,61

Elaborado por: Cruz Valarezo

En el siguiente cuadro se puede apreciar los gastos proyectados anuales, también gastos por alquiler de local, suministros de oficinas, servicio de internet, servicio de agua, servicio de energía eléctrica, servicio de telefonía y gastos varios.

Cuadro 22. Presupuesto de Gastos anuales

GASTOS	TOTAL 2014	TOTAL 2015	TOTAL 2016	TOTAL 2017	TOTAL 2018
ALQUILER DEL LOCAL	3.000,00	3.180,00	3.370,80	3.573,05	3.787,43
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	42.535,34	45.087,46	47.792,71	50.660,27	53.699,89
SUMINISTROS DE OFICINA	1.200,00	1.272,00	1.348,32	1.429,22	1.514,97
SERVICIOS DE INTERNET	480,00	508,80	539,33	571,69	605,99
SERVICIOS DE AGUA	420,00	445,20	471,91	500,23	530,24
SERVICIOS ENERGIA ELECTRICA	600,00	636,00	674,16	714,61	757,49
SERVICIOS DE TELEFONIA	360,00	381,60	404,50	428,77	454,49
GASTOS VARIOS	240,00	254,40	269,66	285,84	302,99
TOTALES	\$ 48.835,34	\$ 51.765,46	\$ 54.871,39	\$ 58.163,67	\$ 61.653,49

Elaborado por: Cruz Valarezo

COSTOS DE INVERSION

Cuadro 23. Inversión Activos Fijos

Cantidad	ACTIVO	Valor de Adquisición Individual	Valor de Adquisición Total	Vida Útil	Depreciación Anual %	Depreciación Anual
CANTIDAD	TIPO DE ACTIVO	Valor	TOTAL	VIDA ÚTIL	Depreciación Anual %	Depreciación Anual
	EQUIPOS DE COMPUTACION					
2	COMPUTADORAS MARCA DEEL	\$ 450,00	\$ 900,00	3	33%	\$ 300,00
1	LAPTO MARCA SAMSUNG	\$ 900,00	\$ 900,00	3	33%	\$ 300,00
2	IMPRESORA EPSON X10	\$ 120,00	\$ 240,00	3	33%	\$ 80,00
	MUEBLES Y EQUIPOS OFICINA					
1	PLASMA 52 PULGADAS LG	\$ 1.035,00	\$ 1.035,00	10	10%	\$ 103,50
1	DVD LG	\$ 145,00	\$ 145,00	10	10%	\$ 14,50
2	ESCRITORIOS	\$ 185,00	\$ 370,00	10	10%	\$ 37,00
2	MESAS SALA SESIONES	\$ 235,00	\$ 470,00	10	10%	\$ 47,00
2	SILLAS DE ESCRITORIO	\$ 75,00	\$ 150,00	10	10%	\$ 15,00
20	SILLAS BASICAS	\$ 11,00	\$ 220,00	10	10%	\$ 22,00
2	ARCHIVADORES	\$ 200,00	\$ 400,00	10	10%	\$ 40,00
2	TELEFONOS IP	\$ 25,00	\$ 50,00	10	10%	\$ 5,00
1	PROYECTOR MARCA EPSON	\$ 700,00	\$ 700,00	10	10%	\$ 70,00
2	PIZARRA ACRILICA	\$ 40,00	\$ 80,00	10	10%	\$ 8,00
1	REFRIGERADORA MABE	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	10	10%	\$ 120,00
1	AIRE ACONDICIONADO 36000 BTU	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	10	10%	\$ 120,00
1	MICROONDA MABE	\$ 350,00	\$ 350,00	10	10%	\$ 35,00
2	UTENCILIOS VARIOS	\$ 50,00	\$ 100,00	10	10%	\$ 10,00
TOTALES			\$ 8.510,00			\$ 1.327,00

Cuadro 24. Depreciación Acumulada de Activos Fijos.

ACTIVOS FIJOS A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ACUMULADA				
	2014	2015	2016	2017	2018
COMPUTADORAS MARCA DEEL	300,00	300,00	300,00		
LAPTO MARCA SAMSUNG	300,00	300,00	300,00		
IMPRESORA EPSON X10	80,00	80,00	80,00		
PLASMA 52 PULGADAS LG	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50
DVD LG	14,50	14,50	14,50	14,50	14,50
ESCRITORIOS	37,00	37,00	37,00	37,00	37,00
MESAS SALA SESIONES	47,00	47,00	47,00	47,00	47,00
SILLAS DE ESCRITORIO	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
SILLAS BASICAS	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
ARCHIVADORES	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
TELEFONOS IP	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
PROYECTOR MARCA EPSON	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00
PIZARRA	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
REFRIGERADORA MABE	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
AIRE ACONDICIONADO 36000 BTU	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
MICROONDA MABE	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
UTENCILIOS VARIOS	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
DEPRECIACIÓN ANUAL	\$ 1.327,00	\$ 1.327,00	\$ 1.327,00	\$ 647,00	\$ 647,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ 1.327,00	\$ 2.654,00	\$ 3.981,00	\$ 4.628,00	\$ 5.275,00

Elaborado por: Cruz Valarezo.

Los activos fijos quedarán totalmente depreciados al finalizar la vida útil de acuerdo a los porcentajes que establece la ley, en estos casos muebles y enseres quedarán totalmente depreciados.

FINANCIAMIENTO

Este proyecto será viable y alcanzable si contamos con un préstamo de \$15.000 financiado por parte de una institución financiera con una tasa de interés de 0,15 % mensual y a 60 meses plazo cuotas mensuales \$380.90,

Cuadro 25. Financiamiento

PERIODO	INTERES	CAPITAL	PAGO	SALDO
0				15.000,00
1	225,00	155,90	380,90	14.844,10
2	222,66	158,24	380,90	14.685,86
3	220,29	160,61	380,90	14.525,25
4	217,88	163,02	380,90	14.362,22
5	215,43	165,47	380,90	14.196,75
6	212,95	167,95	380,90	14.028,80
7	210,43	170,47	380,90	13.858,33
8	207,88	173,03	380,90	13.685,31
9	205,28	175,62	380,90	13.509,69
10	202,65	178,26	380,90	13.331,43
11	199,97	180,93	380,90	13.150,50
12	197,26	183,64	380,90	12.966,86
13	194,50	186,40	380,90	12.780,46
14	191,71	189,19	380,90	12.591,26
15	188,87	192,03	380,90	12.399,23
16	185,99	194,91	380,90	12.204,32
17	183,06	197,84	380,90	12.006,48
18	180,10	200,80	380,90	11.805,68
19	177,09	203,82	380,90	11.601,86
20	174,03	206,87	380,90	11.394,99
21	170,92	209,98	380,90	11.185,01
22	167,78	213,13	380,90	10.971,88
23	164,58	216,32	380,90	10.755,56
24	161,33	219,57	380,90	10.535,99
25	158,04	222,86	380,90	10.313,13
26	154,70	226,20	380,90	10.086,93
27	151,30	229,60	380,90	9.857,33
28	147,86	233,04	380,90	9.624,29
29	144,36	236,54	380,90	9.387,75
30	140,82	240,09	380,90	9.147,67
31	137,21	243,69	380,90	8.903,98
32	133,56	247,34	380,90	8.656,64
33	129,85	251,05	380,90	8.405,59
34	126,08	254,82	380,90	8.150,77
35	122,26	258,64	380,90	7.892,13
36	118,38	262,52	380,90	7.629,61
37	114,44	266,46	380,90	7.363,15
38	110,45	270,45	380,90	7.092,70
39	106,39	274,51	380,90	6.818,19
40	102,27	278,63	380,90	6.539,56
41	98,09	282,81	380,90	6.256,75
42	93,85	287,05	380,90	5.969,70
43	89,55	291,36	380,90	5.678,34
44	85,18	295,73	380,90	5.382,62
45	80,74	300,16	380,90	5.082,46
46	76,24	304,66	380,90	4.777,79
47	71,67	309,23	380,90	4.468,56
48	67,03	313,87	380,90	4.154,68
49	62,32	318,58	380,90	3.836,10
50	57,54	323,36	380,90	3.512,74
51	52,69	328,21	380,90	3.184,53
52	47,77	333,13	380,90	2.851,40
53	42,77	338,13	380,90	2.513,27
54	37,70	343,20	380,90	2.170,07
55	32,55	348,35	380,90	1.821,72
56	27,33	353,58	380,90	1.468,14
57	22,02	358,88	380,90	1.109,26
58	16,64	364,26	380,90	745,00
59	11,17	369,73	380,90	375,27
60	5,63	375,27	380,90	0,00

Elaborado por: Cruz Valarezo.

FLUJO DE EFECTIVO

Cuadro 26. Flujo de Efectivo

	AÑO 0	dic-14	dic-15	dic-16	dic-17	dic-18
INGRESOS	-	15.650,00	17.997,50	20.697,13	23.801,69	27.371,95
VENTAS EN EFECTIVO		15.650,00	17.997,50	20.697,13	23.801,69	27.371,95
DESEMBOLSOS	8.510,00	9.549,61	10.930,89	12.562,76	14.495,08	16.787,88
PAGO DE PROVEEDORES		5.480,00	6.617,10	7.990,15	9.648,10	11.650,09
PAGO DE GASTOS		4.069,61	4.313,79	4.572,62	4.846,97	5.137,79
PAGO DE INVERSIONES	8.510,00					
SALDO DE CAJA	- 8.510,00	6.100,39	7.066,61	8.134,36	9.306,62	10.584,07
SALDO DE CAJA ACUMULADO	- 8.510,00	43.898,16	105.418,54	177.029,26	259.735,61	354.546,99
FINANCIAMIENTO DEL FLUJO DE CAJA						
INGRESOS NO OPERATIVOS	15.000,00	-	-	-	-	-
APORTACION DE ACCIONISTAS						
PRESTAMOS BANCARIOS	15.000,00					
EGRESOS NO OPERATIVOS		380,90	380,90	380,90	380,90	380,90
PAGO DE CAPITAL		183,64	219,57	262,52	313,87	375,27
PAGO DE INTERESES		197,26	161,33	118,38	67,03	5,63
PAGO DE IMPUESTOS						
SALDO FINAL DEL FLUJO DE CAJA	6.490,00	5.719,49	6.685,71	7.753,46	8.925,72	10.203,17
SALDO FINAL ACUM. DE FLUJO DE CAJA	6.490,00	54.327,34	99.141,03	151.667,58	212.648,30	282.647,99

Elaborado por: Cruz Valarezo

El flujo de efectivo denota la entrada y salida de dinero de la empresa

INDICADORES TIR Y VAN

Cuadro 27. TIR - VAN

TASA DE DESCUENTO	28%
VALOR ACTUAL NETO VAN	\$ 5.672,36
TASA INTERNA DE RETORNO TIR	44%

Elaborado por: Cruz Valarezo

VALOR ACTUAL NETO (VAN).-El VAN se basa en el cambio del dinero con el paso del tiempo, que refleja la diferencia entre el valor actual de los cobros menos el valor actualizado de pagos; es el valor de todos los flujos de caja esperados referido en un mismo monto de tiempo menos la inversión inicial, se emplea una tasa de descuento del 28% que puede ser constante en el tiempo o variable y en función del tipo de interés del mercado. El VAN te permite decidir si un proyecto es rentable cuando el VAN es $>$ a 0, como es el caso del proyecto el Valor actual neto es de \$5.672,36 denotando su rentabilidad.

TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR).- La tasa de rendimiento interno, tasa interna de rentabilidad o tasa de retorno, se relaciona con el VAN, debido a que se utiliza una fórmula similar, determina cual es la tasa de descuento que hace que el VAN de un proyecto sea igual a 0, es de decir que se expresa en porcentaje, en otros términos puede entenderse la tasa de interés a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto, sin que genere perdidas en el caso del proyecto es del 44% rentable .

El TIR de la empresa es 44% y el VAN de \$5.672,36 lo cual comprende que la empresa es económica y financieramente rentable.

ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 28. Estado de Resultados

	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
VENTAS	\$ 155.925,00	\$ 179.313,75	\$ 206.210,81	\$ 237.142,43	\$ 272.713,80
COSTO DE VENTAS	\$ 54.681,50	\$ 66.027,91	\$ 79.728,70	\$ 96.272,41	\$ 116.248,93
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 101.243,50	\$ 113.285,84	\$ 126.482,11	\$ 140.870,03	\$ 156.464,87
GASTOS GENERALES	\$ 48.835,34	\$ 51.765,46	\$ 54.871,39	\$ 58.163,67	\$ 61.653,49
DEPRECIACION	\$ 1.327,00	\$ 1.327,00	\$ 1.327,00	\$ 647,00	\$ 647,00
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	\$ 51.081,16	\$ 60.193,38	\$ 70.283,72	\$ 82.059,35	\$ 94.164,37
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.537,67	\$ 2.139,95	\$ 1.664,43	\$ 1.095,89	\$ 416,13
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 48.543,49	\$ 58.053,42	\$ 68.619,29	\$ 80.963,46	\$ 93.748,24
IMPUESTOS	\$ 12.135,87	\$ 14.513,36	\$ 17.154,82	\$ 20.240,87	\$ 23.437,06
UTILIDAD NETA	\$ 36.407,61	\$ 43.540,07	\$ 51.464,47	\$ 60.722,60	\$ 70.311,18
RESERVA LEGAL	\$ 3.640,76	\$ 4.354,01	\$ 5.146,45	\$ 6.072,26	\$ 7.031,12
UTILIDAD PARA REPARTICION DE DIVIDENDOS	\$ 32.766,85	\$ 39.186,06	\$ 46.318,02	\$ 54.650,34	\$ 63.280,06

Elaborado por: Cruz Valarezo

En el estado de resultado se encuentra la utilidad disponible con la que cuenta la empresa en su proyección a cinco años. En este estado financiero se pueden ver los ingresos y los egresos, se denota que al pasar de los años la utilidad va aumentando considerablemente confirmando la factibilidad del propuesta.

BALANCE GENERAL

Cuadro 29. Balance General

	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL ACTIVOS	\$ 61.510,34	\$ 104.997,03	\$ 156.196,58	\$ 216.530,30	\$ 285.882,99
ACTIVOS CIRCULANTES	\$ 54.327,34	\$ 99.141,03	\$ 151.667,58	\$ 212.648,30	\$ 282.647,99
CAJA-BANCOS	\$ 54.327,34	\$ 99.141,03	\$ 151.667,58	\$ 212.648,30	\$ 282.647,99
ACTIVOS FIJOS	\$ 7.183,00	\$ 5.856,00	\$ 4.529,00	\$ 3.882,00	\$ 3.235,00
ACTIVOS DEPRECIABLES	\$ 8.510,00	\$ 8.510,00	\$ 8.510,00	\$ 8.510,00	\$ 8.510,00
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ 1.327,00	\$ 2.654,00	\$ 3.981,00	\$ 4.628,00	\$ 5.275,00
TOTAL PASIVOS	\$ 25.102,73	\$ 25.049,35	\$ 24.784,43	\$ 24.395,55	\$ 23.437,06
PASIVOS CIRCULANTES	\$ 25.102,73	\$ 25.049,35	\$ 24.784,43	\$ 24.395,55	\$ 23.437,06
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 12.966,86	\$ 10.535,99	\$ 7.629,61	\$ 4.154,68	\$ 0,00
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 12.135,87	\$ 14.513,36	\$ 17.154,82	\$ 20.240,87	\$ 23.437,06
PATRIMONIO	\$ 36.407,61	\$ 79.947,68	\$ 131.412,15	\$ 192.134,75	\$ 262.445,93
CAPITAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD	\$ 32.766,85	\$ 39.186,06	\$ 46.318,02	\$ 54.650,34	\$ 63.280,06
RESERVA LEGAL	\$ 3.640,76	\$ 7.994,77	\$ 13.141,21	\$ 19.213,47	\$ 26.244,59
UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS		\$ 32.766,85	\$ 71.952,91	\$ 118.270,93	\$ 172.921,27
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 61.510,34	\$ 104.997,03	\$ 156.196,58	\$ 216.530,30	\$ 285.882,99

Elaborado por: Cruz Valarezo

5.7.3 Impacto

- La creación del centro de capacitación enfocado al turismo comunitario, tiene como objetivo capacitar a las pequeñas empresas que brindan el servicio de turismo en el cantón Naranjal.
- Los naranjaleños estarán al tanto, de que Naranjal es una potencia turística, buscando de esta forma que no salgan del cantón a capacitarse.
- Como empresa buscaremos capacitar más a nuestros colaboradores para que den un mejor servicio.
- Rescatar las bellezas naturales que tiene el cantón Naranjal como lo es: El cerro de hayas, la comunidad shuar, la reserva ecológica manglares churute entre otras.
- Satisfacer las necesidades de los clientes para de esta forma tener una buena rentabilidad que nos permita mantenernos en el mercado.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 30. Cronograma de actividades.

ACTIVIDADES	TIEMPO	MESES														
		MAYO			JUNIO			JULIO			AGOSTO			SEP		OCT
Planteamiento del Problema	12 días	●														
Formulación del Problema y Sistematización	9 días		●													
Diseño de los Objetivos de la Investigación y su Justificación	8 días			●												
Elaboración de Antecedente y del Marco Teórico	7 días				●											
Diseño de las Hipótesis y Operacionalización de Variable	5 días					●										
Elaboración del Marco Metodológico	15 días						●									
Población y Calculo de la Muestra	4 días							●								
Aplicación de instrumento de recolección de datos	13 días								●							
Análisis de los Resultados	11 días									●						
Verificación de las Hipótesis	8 días										●					
Tema de la Propuesta	5 días											●				
Fundamentación y Justificación de la Propuesta	9 días												●			
Establecimiento de Actividades de la propuesta	16 días													●		
Proyección del Costo del Proyecto	17 días														●	
Fijación del lineamiento para el control del plan	11 días															●
Conclusión y Recomendación	3 días															●

Elaborado por: Cruz Valarezo.

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

- Esta propuesta, abrirá plazas de trabajos y a su vez mejorar su estilo de vida.
- Se implicó las exigencias de los futuros clientes a la propuesta.
- Con esta propuesta se hará conciencia a los turista en realizar un turismo alternativo y respetando su entorno.
- Esta propuesta nos permitió realizar un estudio para dar una solución a los problemas que se observa en el cantón Naranjal.
- La base fundamental de esta propuesta es dar un servicio de calidad, cubrir las necesidades de los clientes potenciales.

CONCLUSIONES

Después de haber hecho el análisis de factibilidad para la creación de un centro de capacitación enfocado al turismo comunitario del cantón Naranjal, podemos llegar a la conclusión que el hecho de incorporar productos de multidestinos y multiexperiencias, ha mostrado un incremento muy significativo en el potencial de crecimiento del micro empresa. De alguna forma se ha podido demostrar que a través de programas novedosos y de fusionar elementos de la industria turística dan resultados favorables.

RECOMENDACIONES

- En el primer año de actividades, debemos manejar un control de costo del producto.
- Tienen que ofrecer precios factibles a los clientes, dar un servicio de calidad, mantener una buena infraestructura y personal calificado
- Mantener una buena comunicación con los proveedores y consumidores.
- Contar con una excelente campaña publicitaria.
- Deben de tener una buena relación con el municipio, para trabajar en conjunto y así recomendar a las pequeñas empresas turísticas del cantón a capacitarse al centro de capacitación turístico “Las Hayas”, con el fin de hacer conocer las riquezas que tiene el cantón Naranjal.
- Esta propuesta genera plazas de trabajo y mejorará el estilo de vida de muchas personas.

BIBLIOGRAFÍA

- ARAUZ BELTO, I. I. (2010). *Análisis del Sistema Turístico del Cantón de Buenos Aires: Insumo para un Diseño de plan de Desarrollo en Turismo Rural*. Buenos Aires : Grupo EUMED.
- BAENA, G. (2007). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- BELTRAMI, M. (15 de Mayo de 2010). *Ocio y Viajes en la Historia: Antigüedad y Medioevo*. Argentina: Andaluza S.A. Obtenido de www.eumed.net/libros-gratis/2010a/646/indice.htm.
- CARVALHO, P. (2012). *Patrimonio e Lazeres Turístico*. España: Grupo Eumet.
- COELLO CARPIO, J. E. (12 de 01 de 2012). *Creación de plan de marketing para el cantón Naranjal, Tesis de Grado para optar al título de (Licenciatura en Turismo)*. Universidade Estatal de Milagro. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/1284>.
- CONDE , E., & COVARRUBIAS, R. (2013). *La Gestión del Marketing y la Orientación al Mercado en Hoteles*. Argentina: Garcilaso.
- CORREA BUSTAMANTE, F. J. (25 de 10 de 2013). *Historia sobre el Turismo*. Colombia: Grupo Andaluza. Obtenido de www.eumed.net.
- ESCALONA BETANCOURT, R. (2011). *Estratrgías para un Mercado Emisor de un Destino turístico; Aplicación para el Mercado Emisor Reino Unido en el Destino Holguín*. Holguín: Fundación Andaluza.
- FEIJÓO, L. (2007). *El Turismo y su incidencia en el desarrollo local de villa Clara, Cuba*. Cuba: EUMED.NET.
- GONZAGA, L. (2011). *Potencialidades Locais Turismo e desenvolvimento local cariri paraibano*. Brazil: EUMET.
- GUZMÁN VILAR, L., & GARCIA VIDAL, G. (2010). *Fundamento Teóricos para una Gestión Turística del Patrimonio Cultural desde la Perspectiva de la Autenticidad*. España: Grupo EUMED.
- JIMÉNEZ GARCÍA, M. (2010). *Turismo y unión europea una propuesta de política comunitaria y innovación comercial en el mediterraneo Europeo*. España: EUMED.

- KORSTANJE, M. (18 de Agosto de 2007). *Tratado Turístico*. Argentina: Andaluz S.A . Obtenido de <http://www.eumed.net/libro-gratis/2007c/32/dond%20>.
- KORSTANJE, M. (2013). *Ciencia de la Hospitalidad: Un Nuevo Aporte Epistemico para Comprender el Objetivo del Turismo*. Argentina: Eumed.net.
- LLERENA, Á., & VERA, D. (30 de Mayo de 2013). Análisis del Potencial Turístico del Cerro de Hayas y sus posibles mejoras como un atractivo para la práctica del turismo de aventura. *Revista Tecnológica ESPOL*, 12-28. Obtenido de <file:///c:/users/pc/downloads/espol%20tur%20llerena%20y%vera%20d-91030.pdf>.
- LÓPEZ, A., ESPINOZA, R., & ARCHUDIA, E. (2010). *Diversida Cultural y Turismo*. México: EUMED.
- LUNA, S. (22 de julio de 2010). *Naturaleza, cultura y desarrollo endógeno. Un nuevo paradigma del turismo sustentable*. Mexico: EUMED. Obtenido de <http://www.eumed.net/libro-gratis/2014/1377/turismo-rural-america.htm>.
- Martinez, A. (2011). *Marketing Turístico*. España: Tenerife.
- MERCADO , H., & PALMERÍN, M. (2012). *El Estado de Michoacán y sus Regiones Turísticas*. México: EUMED.
- MILLET, O. F. (2011). *La Imagen de un Destino Turístico como Herramienta del Marketing*. Gandía: Andaluza Inca Garcilaso.
- MORALES, S., & ORGAS, F. (2011). *Las Nuevas Tipología de Turismo en España*. Esapaña: Grupo Cuadra.
- NORVAL, A. (2004). *La Industria Turística*. Londres: Pitman & Sons, Ltd.
- PERAL, B., & ESQUINAS, B. (2005). *Estructura y político turístico de Sevilla*. España: EUMET.
- RAMOS, J. (2012). *Propuesta de dinomización Turística en Mexico*. Mejico.
- RODRÍGUEZ, A. (2003). *Metodología de la Investigación*. Guayaquil: RIJABAL S.A.
- ROSALES ALAVA, A. P. (5 de 06 de 2012). *Implementación de señaletica para la orientación y direcion del turismo interno y externo de las cascada den cantón Naranjal de la provincia del Guayas, Tesis de Grado para optar el titulo de (Licenciatura en Turismo)*. Universidad Estatal de Milagro. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/>.

SAMPIERI. (18 de 06 de 2010). *Metodología de la Investigación*. Italia: Grupo EUMED. Obtenido de eumed.net.

SANTO MONCAYO, C. A. (2013). Turismo comunitario en el cantón Guayaquil. AEstudio caso "Cerrito de los Morrenos". *TUR y DES*, 6(15), 15-26. Obtenido de www.eumed.net.

TORRES, B. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson.

ViajandoX.com. (5 de 01 de 2014). www.viajandox.com/guayas/cerro-hayas-naranjal.htm.
Obtenido de www.viajandox.com/guayas/cerro-hayas-naranjal.htm:
<http://www.viajandox.com/guayas/cerro-hayas-naranjal.htm>

ANEXOS

ANEXOS 1.

DOCUMENTO DEL ANTIPLAGIO

The screenshot displays the URKUND web interface. The main content area shows the document 'LISTO TESIS.docx' (D11715055) submitted on 2014-10-06 09:00 (-05:00) by mcruzvalarezo@hotmail.com to receiver evalderramab.unemi@analysis.orkund.com. A message indicates that 1% of the document's text is derived from 3 sources.

The 'List of sources' table is as follows:

Rank	Path/Filename
1	http://www.eumed.net/libro-gratis/2014/1377/turismo-ru...
2	http://www.guayas.gob.ec/cantones/naranjal
3	http://www.visitaecuador.com/ve/mostrarRegistro.php?id...

The 'Alternative sources' section lists 'TESIS.MSC.docx' as a source.

The document text visible at the bottom includes:

de rendimiento interno, tasa interna de rentabilidad o tasa de retorno, se relaciona con el VAN, debido a que se utiliza una fórmula similar, determina cual es la tasa de descuento que hace que el VAN de un proyecto sea igual a 0, es de decir que se expresa en porcentaje, en otros términos puede entenderse la tasa de interés a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto, sin que genere pérdidas en el caso del proyecto es del 44% rentable. El TIR de la empresa es 44% y el VAN de \$5.672,36 lo cual comprende que la empresa es económica y financieramente rentable.

5.7.2.8 ESTADO DE RESULTADOS Cuadro 28. Estado de Resultados Elaborado por: Cruz Valarezo En el estado de resultado se encuentra la utilidad disponible con la que cuenta la empresa en su proyección a cinco años. En este estado financiero se pueden ver los ingresos y los egresos, se denota que al pasar de los años la utilidad va aumentando considerablemente confirmando la factibilidad del propuesta. 5.7.2.9 BALANCE GENERAL Cuadro 29. Balance General 2014 2015 2016 2017 2018 TOTAL ACTIVOS \$ 61.510,34 \$ 104.997,03 \$ 156.196,58 \$ 216.530,30 \$ 285.882,99 ACTIVOS CIRCULANTES \$ 54.327,34 \$ 99.141,03 \$ 151.667,58 \$ 212.648,30 \$ 282.647,99 CAJA-BANCOS \$ 54.327,34 \$ 99.141,03 \$ 151.667,58 \$ 212.648,30 \$ 282.647,99 ACTIVOS FIJOS \$ 7.183,00 \$ 5.856,00 \$ 4.529,00 \$ 3.882,00 \$ 3.235,00 ACTIVOS DEPRECIABLES \$ 8.510,00 \$ 8.510,00 \$ 8.510,00 \$ 8.510,00 \$ 8.510,00 DEPRECIACION ACUMULADA \$ 1.327,00 \$ 2.654,00 \$ 3.981,00 \$ 4.628,00 \$ 5.275,00 TOTAL PASIVOS \$ 25.102,73 \$ 25.049,35 \$ 24.784,43 \$ 24.395,55 \$ 23.437,06 PASIVOS CIRCULANTES \$ 25.102,73 \$ 25.049,35 \$ 24.784,43 \$ 24.395,55 \$ 23.437,06 PRESTAMOS BANCARIOS \$ 12.966,86 \$



ANEXO 2:

Formato de la encuesta

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Encuesta dirigida a la ciudadanía Naranjaleña con el fin de obtener información relevante sobre la creación de un centro de capacitación turístico.

GÈNERO: Hombre Mujer
EDAD:
NIVEL ACADÈMICO: Básico Medio Superior
GRUPO: Empleado Negocio Propio Desempleado Otros

1. ¿Según su opinión considera usted que el cantón Naranjal tiene potenciales turísticos para mejorar el desarrollo social y económico del sector?

Alternativas:

SI _____ NO _____ TAL VEZ _____

2. ¿Cree usted que el desinterés de las autoridades municipales ha contribuido para el estancamiento del turismo comunitario en nuestro Cantón?

Alternativas:

Totalmente de Acuerdo _____ De acuerdo _____ En Desacuerdo _____

3. ¿Según su criterio si las autoridades seccionales trabajan en conjunto con las comunidades del sector crecería el turismo comunitario?

Alternativas:

SI _____ NO _____ TAL VEZ _____

4. ¿Según su opinión considera que la inseguridad afecta a la demanda turística en las comunidades?

Alternativas:

Totalmente de Acuerdo _____ De acuerdo _____ En Desacuerdo _____

5. ¿Considera usted que si existiera un plan de seguridad se desarrollaría la demanda turística del cantón Naranjal?

Alternativas:

SI _____ NO _____ TAL VEZ _____

6. ¿Según su opinión considera usted que el turismo comunitario se vería afectado al no dar un buen servicio?

Alternativas:

SI _____ NO _____ TAL VEZ _____

7. Cree usted que la inversión privada en el área turística fortalecería al desarrollo social y económico del Cantón Naranjal?

Alternativas:

Totalmente de Acuerdo _____ De acuerdo _____ En Desacuerdo _____

8. ¿Según su opinión considera usted que la falta de conocimiento turístico de la comunidad afecta al desarrollo del turismo comunitario de Naranjal?

Alternativas:

SI _____ NO _____ TAL VEZ _____


9. Según su criterio considera usted importante la creación de un centro de capacitación, enfocado al turismo comunitario en el Cantón Naranjal, para dar un servicio de calidad a los clientes?

Alternativas:

Totalmente de Acuerdo _____ De acuerdo _____ En Desacuerdo _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3



**Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal
del cantón Naranjal**


...Avanzamos con Transparencia

REQUISITOS PARA PERMISOS DE CONSTRUCCIONES NUEVAS

➤ 3 Juegos de planos en carpetas (arquitectónicos, estructurales, sanitarios, telefónicos y eléctricos) con la firma de responsabilidad técnica de un arquitecto (formato A0-A1).

PLANOS ARQUITECTÓNICOS:

- Plantas arquitectónicas debidamente acotadas.
- Plano de implantación y cubierta (especificar línea de lindero, línea de construcción, acera).
- Plano de ubicación (con los datos del terreno).
- Dos cortes (longitudinal, transversal).
- Fachadas (según el proyecto).
 - ✓ En proyectos especiales (4 fachadas) – esquineros (2 fachadas) – medianeros (1 fachada.)
 - ✓ Detalles arquitectónicos – especificaciones técnicas del proyecto – **cuadro de áreas.**
- Copia de la escritura registrada y catastrada; en caso de no ser el propietario anexar carta de poder especial debidamente notariada.
- Certificado actualizado del registro de la propiedad.
- Copia de pago de impuestos municipales al día.
- Copia a color de la cédula de identidad y certificado de votación del propietario.
- Copia a color de la cédula de identidad del responsable técnico (arquitecto) y certificado otorgado por el CENESCYT o la consulta correspondiente de la página electrónica del CENESCYT (original o copia).
- Solicitud en especie valorada con certificado de no adeudar al Gobierno Municipal.
- Cuando la construcción tenga tres o más plantas habitables o que la misma colinde con esteros se presentará un estudio de suelo debidamente notariado.,
- 1 CD con toda la información de los planos en formato AUTOCAD.



Avenida Olmedo 1201 y Bolívar - Secretaría Telefax: 2750191 - 2750192 - RRHH: 2750190 - Financiero: 2751583
Sitio Web: www.naranjal.gob.ec e-mail: info@naranjal.gob.ec

ANEXO 4

CUERPO DE BOMBEROS DE NARANJAL
TESORERÍA

31 MAR 2014

CANCELADO
RECAUDACIÓN

COMPANIA BOMBERIL TAURA	
Título No. 0015	Año 2014

Tipo Permisos: FUNCIONAMIENTO

Prevenición de incendios

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LOCALES Y ESTACIONES COMERCIALES

Cédula/ RUC:	Contribuyente: ROMERO FONGUILLO EUFEMIA ROSALIA	Nombre Comercial: PATRIZIA
Dirección: AV. MIGUEL ENCALADA Y A. GALLADARE	Actividad Comercial: SALON DE BEBIDAS	Actividad Comercial: SALON DE BEBIDAS
Póliza No.:	Compañía Aseguradora:	Código Catastral: 546 41 95
Rubros:	Valor	Aval. Catastral: 937,76
Tasa por servicios:	0,14	Formas de pago: EFFECTIVO
Emisión título	2,00	Valor
Servicio Inspección:	4,00	6,14
Valor a Pagar:	6,14	
(-) Desc. 3ra edad	NO	
Neto a pagar	\$ 6,14	Valor recibido \$ 6,14



Naranjal, 31 de marzo de 2014

Caduca: 31 Dic 2014

TESORERO

RECAUDADORA

CUERPO DE BOMBEROS DE NARANJAL
TESORERÍA

31 MAR 2014

CANCELADO
RECAUDACIÓN

COMPETENCIA DE LOS CUERPOS DE BOMBEROS
Reglamento Orgánico Operativo y de Régimen Interno y Disciplinario de los Cuerpos de Bomberos del país
Art. 9.- Los Cuerpos de Bomberos son organismos autónomos de carácter público y de naturaleza económica y social, que tienen personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y son sujetos de derecho público. Son organismos de carácter público y de naturaleza económica y social, que tienen personalidad jurídica propia y patrimonio propio, y son sujetos de derecho público.

COMPañIA BOMBERIL NARANJAL	
Título No. 3215	Año 2014

CUERPO DE BOMBEROS DE NARANJAL
RUC: 0968563180001
DIRECCION: Tarqui # 421 y 10 de Agosto
Departamento financiero

CONTRIBUCIÓN PREDIAL POR ADICIONAL DEL 0,15 x 1.000

Cédula/RUC: 0	Contribuyente: IZQUIERDO MUÑOZ OLGA BEATRIZ	Dirección del predio: CALLE PUBLICA
Tipo de Predio: URBANO	Código Catastral: 03 02 05 14 00	Aval. Terreno 791,32
Rubros: Contribución predial Emisión título Valor a pagar (-) Desc. 3ra edad	Valor 0,12 1,00 1,12 -	Aval. Construc. -
Neto a pagar	\$ 1,12	Aval. Catastral 791,32

Código Transacción:
NARAN3215



Naranjal, 31 de marzo de 2014

RECAUDACIÓN

TESORERÍA

ANEXO 5



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 0918225947001

APELLIDOS Y NOMBRES: VALAREZO PILCO JIMMY JHONY

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 14/08/1980 FEC. ACTUALIZACION:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 12/08/2008 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCIÓN: 12/08/2008 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA

DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:

Provincia: GUAYAS Cantón: SIMON BOLIVAR Parroquia: SIMON BOLIVAR Calle: SEGUNDA Número: S/N
Intersección: CALLE TERCERA Referencia: A QUINIENTOS METROS DE LA TIENDA ORTEGA Teléfono: 988499278

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * DECLARACIÓN SEMESTRAL IVA
- * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1

JURISDICCION: REGIONAL LITORAL SURI GUAYAS CERRADOS: 0



Jimmy Valarezo P.

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

[Signature]

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MLCY140408

Lugar de emisión: BABAHOYO/AV. ENRIQUE

Fecha y hora: 12/08/2008

SRI.gov.ec

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: 0918225947001
APELLIDOS Y NOMBRES: VALAREZO PILCO JIMMY JHONY

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

Nº. ESTABLECIMIENTO:	001	ESTADO	ABIERTO	MATRIZ	FEC. INICIO ACT.	12/08/2008
NOMBRE COMERCIAL:					FEC. CIERRE:	
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:					FEC. REINICIO:	
SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA						

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: SIMON BOLIVAR Parroquia: SIMON BOLIVAR Calle: SEGUNDA Número: S/N Intersacción:
CALLE TERCERA Referencia: A QUINIENTOS METROS DE LA TIENDA ORTEGA Telefono Domicilio: 088439278



Jimmy Valarezo P.

Jose Guay