

UNIVERSIDAD DE GRANMA
Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS AGRONÓMICAS Y RECURSOS
NATURALES



Trabajo DE DIPLOMA PARA OPTAR POR EL TÍTULO
DE:
INGENIERO EN ECOTURISMO DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

TÍTULO:

**Estudio de factibilidad económica financiera para
los productos ecoturísticos en el parque Río Bayamo**

AUTORAS:

DIANA MARIBEL AYALA TIGMASI
SANDRA ISABEL CUNUHAY TOAPANTA

TUTORA:

M^{Sc}. YANET CASTRO acosta

COTUTOR:

ING. LUIS CANUT CEDEÑO

BAYAMO, M.N. - CUBA

Enero 2011

Pensamiento



*En la tierra hacen falta personas,
Que trabajen más y critiquen menos,
Que construyan más y destruyan menos,
Que prometan menos y resuelvan más,
Que esperen recibir menos y dar más,
Que digan mejor ahora que mañana.*

Che.

Dedicatoria.

- ❖ *A mi Madre le dedico todo mi esfuerzo realizado mediante esta etapa de mi vida estudiantil, por ser la fuente de inspiración que con sus sabios consejos me ayudo a la realización de este trabajo y darme aliento cuando más lo necesité.*
- ❖ *A mis hermanos que de una u otra forma han estado a mi lado brindándome su apoyo.*
- ❖ *A mi tutora MSc. Yanet Castro Acosta, por su constancia y dedicación.*
- ❖ *A mis amigos (as) y compañeros (as) que han sabido estar conmigo en los buenos y malos momentos.*

Sandra Cunuhay

Dedicatoria

- ❖ *A mis padres María Tigmasi y Carlos Ayala, por acompañarme siempre y apoyarme en todo momento por complejo que fuesen, por sus consejos transmitidos a lo largo de toda mi vida.*
- ❖ *A mi hermana Gladys y esposo John Basurto por todo el aprecio, consideración y ayuda.*
- ❖ *Al resto de mis hermanos, y a toda mi familia, que siempre me han apoyado deseándome éxitos.*
- ❖ *A Cristian, por ser la persona especial en mi vida por su comprensión, ayuda, cariño, amor y apoyo en todo momento para poder hacer realidad esta meta.*
- ❖ *A todas aquellas personas que en un momento dado de mi vida estuvieron a mi lado dándome su apoyo.*

Diana Ayala.

Agradecimientos.

- ❖ *A Dios por darme la fuerza que necesité, y la fortaleza para vencer los obstáculos y seguir adelante.*
- ❖ *A mi Madre Rosario y hermanos Wilson, Luis, Edison y Stalin, por haberme brindado su apoyo incondicional para poder cumplir este objetivo, y ser la persona que hoy soy.*
- ❖ *A mi tutora MSc. Yanet Castro Acosta, por su apoyo incondicional que nos ha brindado y todo el tiempo dedicado para la realización de este trabajo.*
- ❖ *A todas aquellas personas que han contribuido con mi formación profesional y personal y que aunque sus nombres no estén escritos en esta hoja siempre los llevo en mis pensamientos, a todos aquellos mis más expresivos agradecimientos.*

Sandra Cunuhay

A todos muchas gracias.

Agradecimientos.

- ❖ *A Dios por darme la vida y brindarme todo lo que tengo y ser todo lo que soy.*
- ❖ *A mis padres y hermanos, por haberme ofrecido su apoyo absoluto cuando más lo necesité para poder cumplir esta meta.*
- ❖ *A mi tutora MSc. Yanet Castro Acosta, por apoyarme incondicionalmente de forma amable y correcta, y por brindarme su hospitalidad aquí en este lugar de Cuba.*
- ❖ *A mis compañeros de estudio y profesores, por su amistad y ayuda, que de una forma u otra han contribuido a la realización de este trabajo.*

Diana Ayala.

Resumen.

El presente trabajo de diploma fue realizado en el Departamento de Planificación Física de Granma. El mismo tiene como título “Estudio de Factibilidad Económica Financiera de los Productos Ecoturísticos en el Parque Río Bayamo”, cuyo objetivo es proponer un procedimiento metodológico para el estudio de la factibilidad económica financiera de los productos eco-turísticos del Parque Río Bayamo. Para su realización fue preciso acudir a una observación y sentir la necesidad de crear los productos turísticos en el Parque Río Bayamo, además de la utilización de diferentes métodos científicos como: el Histórico- Lógico, Análisis y Síntesis, Inductivo y Deductivo, la Observación, la Entrevista, y la Determinación de la muestra.

Para una mejor organización, fue estructurado en tres capítulos. El Capítulo I: donde se emprenden los criterios de reconocidos autores sobre la temática objeto de estudio, reconociendo aquellos que serán tomados como referencia metodológica. El Capítulo II: En esta parte del trabajo inicialmente se dará una breve caracterización del parque objeto de estudio y se expondrá la metodología que debe ser usada para el estudio de factibilidad económica financiera de productos ecoturísticos. En el Capítulo III: Se presentará la aplicación práctica en el Parque Río Bayamo de los procedimientos metodológicos esbozados en el capítulo anterior.

Summary.

The present work of diploma was carried out at Physical Planification's Department of Granma. It is entitled "Financial Economics Feasibility Study of Ecotouristic Products at the Park Río Bayamo", whose objective is to propose a methodological procedure for the study of the cost-reducing financial feasibility of the ecotouristic products of the Park. It was necessary to perform an observation to detect the need to create the touristic products in the Park Río Bayamo, as well as the use of different scientific methods such as: The Logic-Historic, Analysis-Synthesis, Inductive-Deductive, the Observation, the Interview and the Determination of the Sample.

For a better organization, it was structured in three chapters. In Chapter 1 where recognized authors' criteria on the subject matter object of study were consulted, recognizing those that will be taken as methodological reference. In Chapter 2 the park object of study will be briefly characterized and the methodology to be used to follow a financial economics feasibility study of ecotouristic will be exposed. In Chapter 3 the practical application of the methodologic procedures referred to in the previous chapter in the Park Río Bayamo will be presented.

Índice.

Resumen.

Introducción	1
CAPITULO I: Fundamentos conceptuales acerca del Turismo y la Factibilidad Económico Financiera en productos turísticos.	5
1.1 Definición de turismo.....	5
1.2 Tipos de turismo	6
1.3 Producto Turístico	10
1.4 Turismo y desarrollo sostenible	12
1.5 Estudio de factibilidad.	17
CAPÍTULO II: Caracterización del Parque Río Bayamo (PRB). Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos ecoturísticos del PRB.	22
2.1- Caracterización del Parque Río Bayamo.	22
2.2 Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos ecoturísticos del Parque Río Bayamo.....	28
CAPITULO III. Aplicación práctica del Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos eco-turísticos del Parque Río Bayamo.	37
3.1 Paso I. Identificación de los productos eco-turísticos:	37
3.2 Paso II. Elaboración de las Fichas de Costos.	41
3.3 Paso III. Cálculo del Punto de Equilibrio en unidades.....	44
3.4 Paso IV. Cálculo donde las Ventas de los productos tendrán la misma utilidad (N_u).	46
3.5 Paso V. Cálculo de la utilidad según las ventas esperadas por la gerencia.	51
3.6 Paso VI. Cálculo del margen de seguridad (MS).	51
Conclusiones.....	55
Recomendaciones.....	56
Bibliografía.....	57
Anexos.....	59



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Introducción

La historia del desarrollo del turismo en el mundo demuestra su creciente diversificación y ampliación a diferentes sectores de la sociedad, lo que contribuyó a que adquiriera un carácter masivo y por consiguiente que fuera respondiendo a todas las preferencias de los diversos grupos, ya no selectos como ocurrió en los orígenes de esta actividad, convirtiéndose el turista en un ente activo que se desplaza con una predisposición psicológica y mental determinada, en contraposición a determinados enfoques que lo sitúan como un ente pasivo, que abandona su ambiente habitual en búsqueda de nuevas sensaciones, con posturas consumistas y superficiales. Los cambios de comportamiento del turista actual como son su mayor espontaneidad, la necesidad de recibir tratamiento diferenciado, la necesidad de contacto con culturas nuevas y sus representantes, su nivel mayor de actividad, etc., matizan las tendencias actuales en la práctica del turismo.

Dentro de esta múltiple orientación se encuentra el turismo de naturaleza. Este tipo de turismo está experimentando un acelerado crecimiento a escala mundial donde Cuba ha establecido cambios profundos en la explotación de los segmentos de la demanda turística, con elecciones de nuevos destinos alejados del turismo tradicional que ha venido desarrollando hasta el momento. El turismo de naturaleza que se desarrolla predominantemente es una mezcla de turismo naturalista, agroturismo y turismo cultural, asimismo, en algunas áreas se practica el turismo conservacionista y en la práctica ha resultado factible para sustentar proyectos de desarrollo local, por su aceptación entre los excursionistas y la amplitud de su práctica.

El turismo de naturaleza es una actividad de turismo con enfoques de sostenibilidad, ya que se minimizan los impactos ambientales negativos que pueden producirse y satisface las preferencias de los turistas de tener contacto



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

con la naturaleza y con culturas desconocidas, seleccionando aquellos productos y destinos de viajes que respetan al medio ambiente natural, cultural y social. Implica la introducción y aplicación de prácticas sostenibles y responsables, asociadas directamente con el medio ambiente y se distingue por su dinámica y creatividad.

En la actualidad se reconoce que para lograr la sostenibilidad en el turismo surgen los llamados “Proyectos de Desarrollo” o “Proyecto Eco-turístico Participativo” con el objetivo de lograr una estrecha vinculación entre la conservación de la diversidad biológica y los servicios ambientales que proporciona las áreas naturales y el “desarrollo integral” (social y económico) de las comunidades, localidades, centros poblados o cualquier conglomerado humano, organizados según sus acuerdos.

Se debe pensar en proyectos que puedan ejecutarse, y para que el turismo de naturaleza tenga éxito, es preciso un nivel de especialización que no se limite simplemente a los "buenos propósitos", así como entender que para las comunidades en materia de ecoturismo o turismo, el proceso es largo y requiere una mejor comprensión del mercado turístico y de la dinámica de la comunidad.

De esta manera se puede apreciar que dichos proyectos representan una buena oportunidad para contribuir al desarrollo social y económico, pero requiere de una estrategia interdisciplinaria y participativa dirigida a la articulación del patrimonio con la sociedad y a la preparación de ésta para usar y mantener los recursos en forma sustentable.

De ahí que se propone un estudio de factibilidad para los productos comercializados en el Parque Río Bayamo. Enfocando la interacción comunidad biodiversidad y Gestión Económica- Financiera.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Problema.

Inexistencia de mecanismos para la determinación de la factibilidad económica-financiera de los productos ecoturísticos en el Parque Río Bayamo.

Objetivo General.

Proponer un procedimiento metodológico para el estudio de la factibilidad económica financiera de los productos eco-turísticos del Parque Río Bayamo.

Objetivos Específicos

1. Fundamentar desde la perspectiva científica los elementos relacionados con los productos turísticos y su factibilidad económica financiera a través de las herramientas de Costo Beneficio.
2. Caracterizar el potencial turístico del Parque Río Bayamo. Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico- financiera de los productos eco turísticos en el Parque Río Bayamo.
3. Evaluar la factibilidad económica financiera de los productos que se ofertan en el Parque Río Bayamo a través del procedimiento propuesto.

Hipótesis

Si se establecen mecanismos basados en procedimientos científicos económico-financieros de avanzada, se logrará determinar la factibilidad económica financiera de los productos que se comercializan en el Parque Río Bayamo.

Materiales y métodos utilizados:

1.- Método universal:

- **Materialismo Dialéctico e Histórico:** como método general de investigación que concibe los fenómenos en interrelación.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

2.- Métodos teóricos:

- **Método Histórico y Lógico:** para analizar los antecedentes, causas y condiciones en que se ha desarrollado el turismo en Cuba vinculado a los estudios de factibilidad económica financiera de productos turísticos.
- **Análisis y Síntesis:** de la información científico-técnica a través de la cual se pusieron de manifiesto las insuficiencias planteadas en el problema.
- **Inducción y deducción**

3.- Métodos empíricos

- Trabajo en grupo.
- Estadística.
- Entrevistas.

Para dar cumplimiento al objetivo trazado se estructura el trabajo en tres capítulos:

I-Marco conceptual teórico: En este capítulo se expondrán los criterios de reconocidos autores sobre la temática objeto de estudio, reconociendo aquellos que serán tomados como referencia metodológica.

II- Caracterización del Parque Río Bayamo. Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de productos eco-turísticos: En esta parte del trabajo inicialmente se dará una breve caracterización del parque objeto de estudio y se expondrá la metodología que debe ser usada para el estudio de factibilidad económico financiera de productos eco-turísticos.

III- Aplicación práctica de la propuesta realizada: Se presentará la aplicación práctica en el Parque Río Bayamo de los procedimientos metodológicos esbozados en el capítulo anterior.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

CAPITULO I: Fundamentos conceptuales acerca del Turismo y la Factibilidad Económico Financiera en productos turísticos.

1.1 Definición de turismo

El turismo trata de definirse en los primeros años de la década del treinta. Y la idea principal giraba en torno al desplazamiento o al viaje efectuado por los turistas. Así, el turismo se entendía por el desplazamiento de los turistas, que reunían ciertas características específicas en cuanto a duración y motivación.

De acuerdo a tales conceptos se estructuraron diferentes definiciones que presentaban escasas variantes, las cuales a su vez incidieron en la determinación de un modelo tradicional interesado en los servicios de transportación, de alojamiento y de alimentación.

En este marco, Hunziker y Krapf elaboraron una definición, que ahora es clásica: “Turismo es el conjunto de las relaciones y los fenómenos producidos por el desplazamiento y permanencia de persona fuera de su lugar de domicilio, en tanto que dichos desplazamientos y permanencia no estén motivadas por una actividad lucrativa principal, permanente o temporal”.¹(Hunziker y Krapf).

Benscheidt afirmaba: “El turismo es el conjunto de relaciones pacíficas y esporádicas que resultan del contacto entre personas, que visitan un lugar por razones no profesionales y los naturales de este lugar”.²(**Benscheidt**).

¹ Hunziker, Walter y Krapf, Kurt: “Grundriss der Allgemeine Fremdenverkehrslehre”. Polygraphischer Verlag. Zurich, 1942.

²Benscheidt: (En Fernández Fúster, “Introducción a la Teoría y Técnica del Turismo”). Alianza Universidad Textos. Madrid, 1985.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Boullon manifiesta: “El turismo es una actividad económica perteneciente al sector terciario y consistente en un conjunto de bienes y servicios que se venden al turista.

Dichos bienes y servicios están necesariamente interrelacionados, de manera que la ausencia de uno de ellos obstaculiza y hasta impide la venta y la prestación de todos los otros; tiene además, la muy peculiar característica que solo es posible producirlos en localidades geográficas rígidamente predeterminadas a las cuales se traslada el turista, aunque su venta puede realizarse en el lugar de producción o fuera de él...”³(Boullon).

Otros consideran al turismo como:

Los desplazamientos en el tiempo libre que generan fenómenos socioeconómicos, políticos, culturales y jurídicos, conformados por un conjunto de actividades, bienes y servicios que se plantean, desarrollan, operan y se ofrecen a la sociedad, con fines de consumo en lugares fuera de su residencia habitual, en función de recreación, salud, descanso, familia, negocios, deportes y cultura.

1.2 Tipos de turismo

Los tipos de Turismo varían de acuerdo a las actividades que se realizan o el lugar donde se llevan a cabo.

Generalmente se clasifican de la siguiente manera:

1.2.1 Turismo Rural.

Actividad turística realizada en localidades rurales o fuera del casco urbano de grandes ciudades o localidades de mayor tamaño. Se subdivide en: agroturismo; turismo de estancias, vivencial, turismo deportivo, turismo de sol y playa, ecoturismo, turismo de aventura, etc.

³ Boullón, Roberto C.: “Las actividades turísticas recreacionales” Editorial Trillas. México, 1983.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Se muestran las definiciones de algunos de ellos:

Turismo de Sol y playa: Se realiza en zonas con playas y soleadas; con temperaturas promedio de 25 y 30 °C. Es practicado en gran número por personas que viven en zonas lluviosas, frías o nubladas; o que no tienen playas cercanas en su lugar de residencia.

El Turismo de Naturaleza: Es todo aquel viaje motivado por experimentar, conocer, comprender, participar y disfrutar de la naturaleza en su estado más auténtico y puro.

Turismo ecológico o ecoturismo: Garantiza al usuario entrar en contacto con la naturaleza y adquirir conocimientos de ecología.

Agroturismo: Es todo aquel viaje motivado por experimentar, conocer, comprender, participar y disfrutar de las actividades agroproductivas locales, pecuarias, agrícolas de pequeñas industrias y el entorno físico de las zonas.

Turismo de Aventura: se refiere a las operaciones de viaje que realizan los turistas con niveles de riesgos, ya sean altos, medios o bajos. Se induce a sus usuarios a mantener una actividad respetuosa con el entorno natural y sociocultural, incluso a contribuir con su conservación.

1.2.2 Turismo Cultural.

La motivación principal del Viajero se basa en los aspectos culturales y/o elementos distintivos, espirituales, intelectuales, etc. Que caracterizan al grupo social del Destino visitado.

El turismo cultural, etnográfico o de patrimonio cultural se concentra en las tradiciones locales y en la gente como atracciones principales. Es en el que los turistas vivencia la cultura a través de museos y presentaciones formalizadas de música y danza en teatros, hoteles y, ocasionalmente, en las mismas comunidades.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Turismo Gastronómico: El objetivo principal del Viajero es experimentar la Cultura Gastronómica del lugar. Una aventura culinaria donde se visitan Restaurantes, mercados, participa en fiestas locales y otros. Existen numerosas rutas y fiestas gastronómicas alrededor del mundo para vivir esta original experiencia.

Turismo Religioso: Desplazamiento de Viajeros a un destino; motivados por su devoción religiosa o por cumplir alguna manda, dar gracias por algún beneficio, alguna petición; viajan a Santuarios o lugares que tienen significado importante en sus creencias.

Turismo Idiomático: Con la finalidad de aprender un idioma; en los últimos años ha aumentado el número de estudiantes, profesores u otros viajan a otro país, para mejorar sus habilidades o empezar el estudio de un nuevo idioma.

1.2.3 Turismo de Negocios.

Ya sea Individuos o Grupos, que se desplazan a un Destino con el objetivo de llevar a cabo actividades laborales o profesionales. Se desplaza el Viajero (os) ya sea por realizar negocios o la asistencia a Congresos, Convenciones, Ferias, Exposiciones, Viajes de Incentivos u otros.

El turismo científico o de investigación: es el turismo con objetivos específicos de investigación. Estos tipos de proyectos son comunes en áreas naturales y a menudo contribuyen a conservarlos.

Turismo Científico de Historia Natural: Modalidad muy especializada, realizada principalmente por expertos, cuyo propósito son la observación in-situ de elementos de los cuatro componentes tradicionales de la historia natural: Flora, Fauna, Geología, Paleontología.



TRABAJO DE DIPLOMA



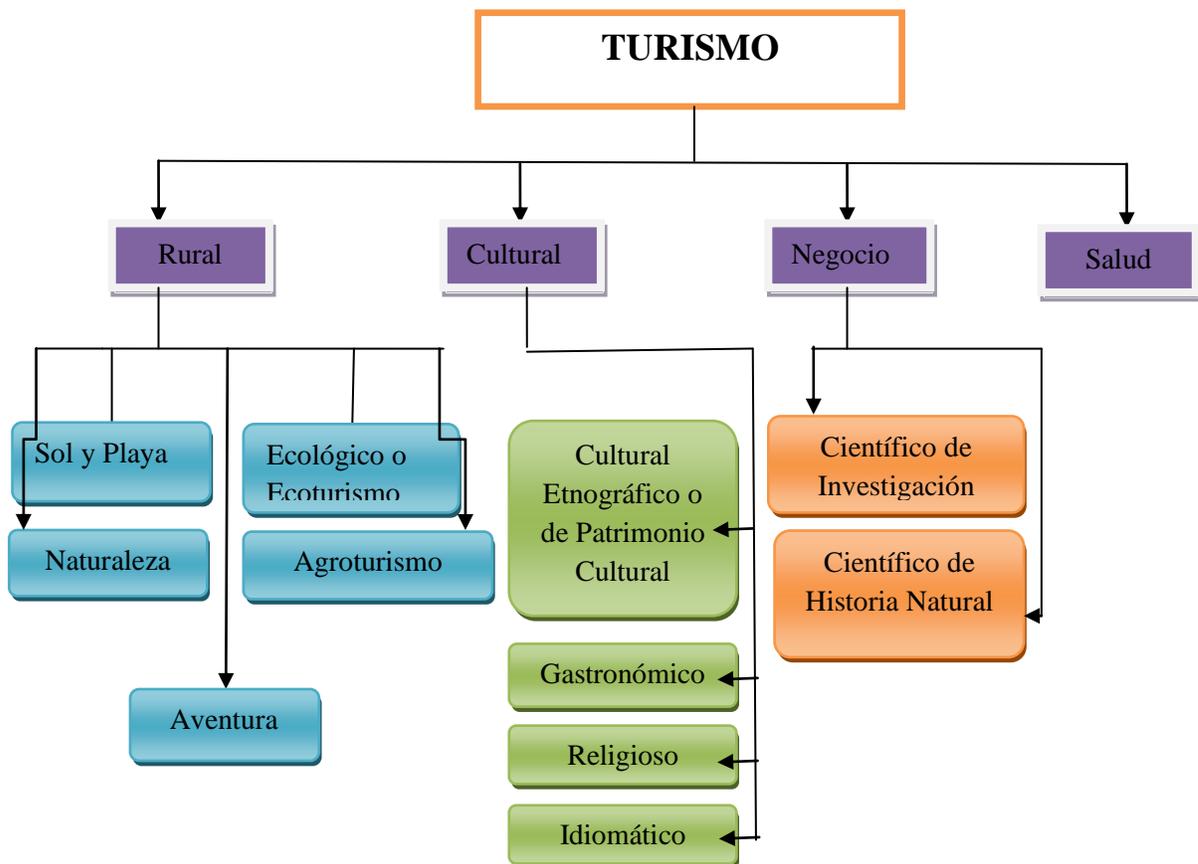
Diana Ayala – Sandra Cunuhay

1.2.4 Turismo de Salud.

Los Viajeros viajan a los destinos con el objetivo de curar o tratar dolencias, relajarse, tomar tratamientos para rejuvenecer y adelgazar y otros, y a su vez lograr una mejora en el estado espiritual.

Como se puede observar los objetivos de cada individuo al Viajar son diversos. La oferta de Tipos de Turismo es variada, así que la oportunidad de encontrar los destinos y experiencias ideales para completar la satisfacción y adaptarse a lo que busca una persona es amplia.

Resumen de los tipos de turismo.





TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

1.3 Producto Turístico

Perelló, J.2002 establece que el producto turístico es, ante todo, un producto de servicios, que se compone de una mezcla de elementos básicos de la industria turística, la mayoría de ellos dispuestos a su vez en forma de servicios. Por lo tanto, lo que se puede conceputar como la “materia prima”, aún considerándola como un todo compuesto de diferentes partes, va a tener dificultades de definición y estudio. ⁴ (Perelló, J. 2002).

El concepto general de producto debe tratarse bajo su verdadera consistencia, la que adquiere cuando se le considera como un satisfactorio para cubrir las necesidades del consumidor.

Además manifiesta que genéricamente, el producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles que los consumidores adquieren en la creencia, y con el fin, de satisfacer sus necesidades. Sea cualquiera el énfasis que se ponga sobre otros atributos, la principal característica que se considera en las definiciones actuales sobre el producto gira en torno a la satisfacción de necesidades: “Producto es el conjunto de técnicas y medios que se combinan para satisfacer una necesidad.”

Lo que hay que tener presente en el concepto de satisfactoria es, que los beneficios percibidos y valorados por los clientes son una serie de componentes entre los cuales las materias primas, que entran en juego, son solamente una parte del mismo.

El concepto de si un producto o servicio llega a ser un satisfactorio es relativo, en el sentido de que el producto puede cubrir parcialmente las necesidades de un consumidor, pero no todas la que él busca en el producto como sería su deseo. No obstante, lo acepta y lo compra mientras no encuentre otro producto que satisfaga mejor sus necesidades. Por esto muchos productores buscan aumentar

⁴ Perelló, J. 2002. Desarrollo y promoción de productos turísticos. Centro de Estudios Turísticos- Universidad de La Habana.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

estas satisfacciones, que creen tener detectadas, modificando sus sistemas de producción y aumentando materias tangibles e intangibles con el fin de acercar más y mejor sus productos/servicios a la categoría de satisfactorias.

Para muchos especialistas, el producto turístico es un producto de servicio, aunque hay que tener en cuenta que, además, está asociado a determinadas materias básicas.

El producto turístico es una combinación de elementos tangibles e intangibles, que son ofrecidos a turistas a fin de satisfacer sus exigencias, deseos y necesidades, tomando en cuenta que una adecuada combinación de éstos permitirá mantener el producto en el mercado.

Es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. El producto es el aspecto de naturaleza tangible del bien. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. El marketing le agregó una segunda dimensión a esa tradicional definición fundada en la existencia de una función genérica de la satisfacción que proporciona. La segunda dimensión se basa en criterios subjetivos, tales como imágenes, ideas, hábitos y juicios de valor que el consumidor emite sobre los productos.

Por tanto se puede plantear que un producto turístico es un conjunto de combinaciones e intención sinérgica de múltiples prestaciones materiales e inmateriales que se ofrecen a un consumidor llamado turista durante toda su experiencia en un espacio denominado destino, con el objetivo de satisfacer sus necesidades y deseos.

En pocas palabras se puede definir al producto turístico como el conjunto de paquetes de actividades, servicios y beneficios a partir de una experiencia turística completa, es decir, un producto o servicio turístico se caracteriza por: un



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

alojamiento, transporte, restauración, información turística, actividades culturales, deportivas, recreativas, entre otras; con sus características de calidad, marca, prestigio, rasgos diferenciadores y funcionales, presentación y tamaño.

1.4 Turismo y desarrollo sostenible

El desarrollo sostenible es aquel que satisface las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas propias.

En la actualidad la necesidad de realizar actividades productivas orientadas al aprovechamiento racional de los recursos y la conservación del medio ambiente se ha universalizado lo que ha implicado la búsqueda del desarrollo sostenible de los procesos productivos.

En tanto la importancia de conservar la cultura y el entorno natural, e integrarlo con actividades económicas minimizando los impactos ha conciliado la aparición de términos y concepciones como el turismo sostenible que considera el uso óptimo de los recursos, brindando múltiples beneficios a todos sus participantes.

Por lo tanto que se puede plantear que el concepto de Turismo Sostenible deberá entenderse más bien como un paradigma adaptable a las circunstancias específicas de cada lugar ciertamente, siempre se tendrán que considerar los factores económicos, socioculturales y ambientales, en cada destino turístico en particular.⁵ (Fullana P y Ayuso S, 2002).

Se considera que el turismo sostenible se puede definir como aquellas actividades turísticas respetuosas con el medio natural, cultural y social, y con los valores de una comunidad, que permite disfrutar de un positivo intercambio de experiencias entre residentes y visitantes, donde la relación entre el turista y la comunidad es

⁵ Fullana P y Ayuso S, 2002. Libro de Turismo Sostenible Pág. 30.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

justa y los beneficios de la actividad es repartida de forma equitativa, y donde los visitantes tienen una actitud verdaderamente participativa en su experiencia de viaje.

1.4.1 Ecoturismo como alternativa de desarrollo sostenible

El Ecoturismo o el Turismo Ecológico, como también se lo conoce es un tipo de enfoque relativamente nuevo dentro de las actividades turísticas tradicionales en el cual tanto los organizadores de este tipo de turismo así como también quienes lo eligen para sus vacaciones o aventuras, privilegiarán cuestiones como la protección, sustentabilidad, preservación y aprecio por aquel lugar o región que los acoge.

Fundamentalmente, el ecoturismo está impregnado y motivado por un espíritu ético, en el cual, por ejemplo, el bienestar de las poblaciones locales es el principal interés que mueve al mismo y por ende este también resulta ser la principal preocupación de las empresas u organizaciones que ofrecen este tipo de turismo, hecho que además se puede ver muy bien reflejado en la estructura y el funcionamiento que ostentan.

Como palabra popular, ecoturismo ha sido utilizada livianamente. Pero si se la implementa en su totalidad, es una estrategia muy importante de la conservación para alcanzar el desarrollo sustentable.

Se puede definir al **Ecoturismo** como una alternativa de desarrollo sostenible, puesto que incentiva a la conservación de la biodiversidad, con todos sus componente, las diferentes formas y manifestaciones culturales existentes, tomando en consideración que el aprovechamiento de los recursos aseguren la supervivencia de futuras generaciones; así como también busca mediante su práctica el mejoramiento de las condiciones de vida de la población local.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Por lo tanto el ecoturismo es un conjunto de atributos ambientales, sociales, educativos, culturales y económicos que se planifican, gestionan, ejecutan y controlan en áreas naturales.

Drumm y Moore, manifiestan que el Ecoturismo es un concepto relativamente nuevo, y con frecuencia es mal interpretado y mal utilizado. Alguna gente ha abusado del término para atraer viajeros conscientes de la conservación a lo que, en realidad, son simplemente programas turísticos de naturaleza que pueden causar impactos ambientales y sociales negativos. ⁶(Drumm y Moore).

También se lo considera como una modalidad turística en plena expansión que se presenta por definición como respetuosa con el medio ambiente y cuyos principales clientes son amantes declarados de la Naturaleza.

A pesar de que el término se empezó a utilizar en la década de los 80, la primera definición realmente aceptable que continúa siendo concisa se estableció en 1990 por la Sociedad (Internacional) de Ecoturismo: Es el viaje responsable a zonas naturales que conserva el medio ambiente y mejora el bienestar de las poblaciones locales”.

Honey, considera que el “Ecoturismo es el viaje a zonas frágiles y prístinas, por lo general protegidas, cuyo objetivo es ser de bajo impacto y (generalmente) a pequeña escala. Ayuda a educar al viajante; suministra fondos para la conservación del medio ambiente; beneficia directamente el desarrollo económico

⁶ Drumm, A y Moore, A. 2005. Desarrollo del Ecoturismo- Un manual para los profesionales de la conservación, Volumen I, Segunda Edición. The Nature Conservancy, Arlington, Virginia, USA.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

y la soberanía de las comunidades locales; y fomenta el respeto a diferentes culturas y los derechos humanos”⁷ (Honey, M. 1999).

Sin embargo, existe un consenso entre las organizaciones involucradas en el ecoturismo (incluyendo a The Nature Conservancy) sobre la definición adoptada por la Unión Mundial para la Conservación de la Naturaleza (IUCN), que describe al ecoturismo como:

Aquella modalidad turística ambientalmente responsable consistente en viajar o visitar áreas naturales con el fin de disfrutar y apreciar la naturaleza (así como cualquier manifestación cultural del presente y del pasado), que promueve la conservación, tiene bajo impacto de visitación y propicia un involucramiento activo y socio económicamente benéfico de las poblaciones locales.

Se puede decir entonces que el ecoturismo es un componente ideal de una estrategia de desarrollo sostenible donde los recursos naturales pueden ser utilizados como atracciones turísticas sin causar daño al área natural. Como herramienta importante para el manejo de áreas protegidas y para el desarrollo, el ecoturismo debe ser implementado de modo flexible. Los siguientes elementos son cruciales para el éxito de una iniciativa de ecoturismo. El ecoturismo debe:

- Tener un bajo impacto sobre los recursos de las áreas naturales protegidas.

⁷ Honey, M. 1999. Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise? Island Press, Washington DC.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

- Involucrar a los actores (individuales, comunidades, eco turistas, operadores turísticos e instituciones gubernamentales) en las fases de planificación, desarrollo, implementación y monitoreo.
- Respetar las culturas y tradiciones locales.
- Generar ingresos sostenibles y equitativos para las comunidades locales y para tantos actores participantes como sea posible, incluidos los operadores turísticos privados.
- Generar ingresos para la conservación de las áreas protegidas.
- Educar a todos los actores involucrados acerca de su papel en la conservación.

Modalidades del ecoturismo:

- ❖ **Ciclismo:** En el turismo se suele llamar ciclo turismo. Reconocidos en bicicletas, generalmente largos, que pueden llegar abarcar a varios días, recorriendo diferentes regiones.
- ❖ **Equitación y Cabalgatas:** Pueden abarcar desde la enseñanza y práctica en lugares preparados para ellos, hasta recorridos a caballos lo que pueden ser largos y durar hasta varios días.
- ❖ **Espeleoturismo Blando:** Recorrido por cuevas con bajo o ningún grado de dificultad.
- ❖ **Senderismo:** Practica de recorridos a pie, relativamente cortos desde hasta un grado medio de dificultad por ecosistemas de gran riqueza interpretativa y por lo general asociados también a puntos de alta significación escénica.
- ❖ **Montañismo Blando:** Recorrido a pie por zonas montañosas de hasta un grado medio de dificultad.
- ❖ **Caminatas y Recorridos:** Paseos generalmente largos para apreciar diversos ecosistemas y paisajes. Según el caso, unos realizan a pie y otros con medios de transportes adecuados.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

- ❖ **Buceo Contemplativo:** Se realizan a partir de centros internacionales de buceo, desde los que se accede a los puntos de buceo. Se emplean equipos de respiración subacuáticos y otras técnicas apropiadas que permitan apreciar los fondos marinos de las plataformas y en particular en algunos lugares se visitan precios sumergidos para esta oferta.
- ❖ **Navegación Naturalista:** Paseos en botes, por lo general, pequeños, o individuales movidos a remos, pértiga, vela o motor eléctrico silencioso y de baja velocidad. Se realizan en zonas de aguas tranquilas.
- ❖ **Observación de Aves:** Su mayor motivación está en la observación de aves de las especies y subespecies endémicas de Cuba, las migratorias se practica principalmente en espacios naturales, bosques, humedales y espejos de agua.

1.5 Estudio de factibilidad.

Un problema con el cual se enfrenta la administración es la selección entre productos específicos, a cuáles potenciar más y cuáles no, se está hablando de productos que tienen costos fijos y costos variable diferentes que al final del proceso permiten la obtención de un resultado económico a la empresa.

Una herramienta potente para dar solución a dicho problema de la administración es un acertado estudio de factibilidad económica financiera de los productos que se oferten por la empresa. Entiéndase por estudio de factibilidad económica financiera la obtención de datos relevantes sobre el desarrollo de un producto o prestación de un servicio y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede o no su producción, comercialización y marketing.

Un estudio de factibilidad requiere ser presentado con todas la posibles ventajas para la empresa u organización, pero sin descuidar ninguno de los elementos necesarios para que la oferta y la demanda del producto fructifiquen, es decir, se



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

deben identificar los gastos y los beneficios que acarreará la puesta en marcha del sistema, para tal efecto se hace uso de la curva costo-beneficio.

El estudio de factibilidad permitirá conocer entonces las verdaderas dimensiones del producto, tanto en términos técnicos, administrativos legales, ambientales y sobre todo económico financieros, los cuáles admitirán o no la existencia y permanencia del producto.

A criterio de las autoras uno de los términos más importante es sin duda alguna el análisis económico financiero, se considera que el mismo se realiza con el fin de determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del producto en vinculación con los rendimientos que de éste se esperan, en otras palabras, cuál será el costo total de la operación del producto, así como otra serie de indicadores que servirían como base para el desarrollo del mismo.

1.5.1 Técnicas para el análisis de la factibilidad económica financiera.

Existen según la bibliografía analizada varias técnicas para llevar a cabo un análisis de factibilidad económica financiera de un producto, una de ellas es el análisis costo beneficio que es una técnica usada para evaluar productos o proyectos de inversión, que consiste en comparar los costos con los beneficios asociados a la obtención del producto o a la realización del proyecto.

Análisis Costo Beneficio

El análisis Costo-Beneficio, permite definir la factibilidad de las alternativas planteadas

La técnica de Análisis de Costo - Beneficio, tiene como objetivo Fundamental proporcionar una medida de los costos en que se incurren en la realización de producto, y a su vez comparar dichos costos previstos con los beneficios esperados de la realización de dicho producto.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

La utilidad de la presente técnica es la siguiente:

- Valorar la necesidad y oportunidad de acometer la realización del producto.
- Seleccionar la alternativa más beneficiosa para la realización del producto.
- Estimar adecuadamente los recursos económicos necesarios en el plazo de realización.

Si se quiere realizar un análisis de Costo - Beneficio fiable, se debe de seguir los siguientes pasos:

- Producir estimaciones de costos-beneficios.
- Determinar la viabilidad del producto y su aceptación

Lo primero que debe realizar es elaborar las fichas de costos para cuantificar los costos teniendo presente que los costos son tangibles, se pueden medir en alguna unidad económica, mientras que los beneficios pueden ser tangibles y no tangibles, es decir, pueden darse en forma objetiva o subjetiva.

Ficha de Costo

La hoja o ficha de costos es el documento asociado a la fabricación de un bien o a la prestación de un servicio, que registra el costo producción. El costo de producción debe reflejarse dentro de este documento desagregado por cada uno de los elementos del costo por unidad de producto para diferenciar las magnitudes de las partidas directas e indirectas.

Esta ficha puede ser utilizada como una herramienta para garantizar un adecuado control de los costos incurridos en las actividades de producción o prestación de servicios por el hecho de reflejar el insumo de materias primas y materiales, los gastos de fuerza de trabajo y otros gastos directos e indirectos.

Con una correcta determinación de los costos, la dirección de la empresa tendrá en sus manos una fuente elemental de información para una adecuada planificación, control y toma de decisiones y una base concreta para fijar sus precios de venta.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Los especialistas afirman que muchos empresarios suelen establecer sus precios de venta en base a los precios de los competidores, sin antes determinar si éstos alcanzan a cubrir sus propios costos. Por eso, una gran cantidad de negocios no prosperan pues no obtienen la rentabilidad necesaria para su funcionamiento. Esto refleja que el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión empresarial.

Una vez identificados los costos y el precio de venta, se procede a la planeación de la utilidad, para ello la gerencia debe entender la relación existente entre los costos, los ingresos y las utilidades. El análisis de equilibrio y el análisis de costo-volumen-utilidad tienen en cuenta esta interrelación y están en capacidad de dar pautas útiles a la gerencia para la toma de decisiones.

Análisis de equilibrio o punto de equilibrio (PE).

Para poder comprender mucho mejor el concepto de **punto de equilibrio**, se deben identificar los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso productivo. Para operar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de producción y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tantos costos como gastos pueden ser fijos o variables.

Costos fijos: Se entiende por costos operativos de naturaleza fija aquellos que no varían con el nivel de producción y que son recuperables dentro de la operación.

Gastos fijos: Por su parte los gastos operacionales fijos son aquellos que se requieren para poder colocar (vender) los productos o servicios en manos del consumidor final y que tienen una relación indirecta con la producción del bien o servicio que se ofrece. Siempre aparecerán prodúzcase o no la venta. También se puede decir que el gasto es lo que se requiere para poder recuperar el costo operacional. En el rubro de gastos de ventas (administrativos) fijos se encuentran entre otros: la nómina administrativa, la depreciación de la planta física del área



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

administrativa (se incluyen muebles y enseres) y todos aquellos que dependen exclusivamente del área comercial.

Costos variables: Los costos variables al igual que los costos fijos, también están incorporados en el producto final. Sin embargo, estos costos variables como por ejemplo, la mano de obra, la materia prima y los costos indirectos de fabricación, si dependen del volumen de producción.

Gastos variables: Por su parte los gastos variables como las comisiones de ventas dependen exclusivamente de la comercialización y venta. Si hay ventas se pagarán comisiones, de lo contrario no existirá esta partida en la estructura de gastos.

El análisis del **punto de equilibrio** estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales.

Se entiende por **punto de equilibrio** aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

CAPÍTULO II: Caracterización del Parque Río Bayamo (PRB). Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos ecoturísticos del PRB.

2.1- Caracterización del Parque Río Bayamo.

2.1.1 Descripción general de la cuenca.

En el anexo 1 se encuentra una imagen que representa la ubicación geográfica del PRB.

Relieve La cuenca del río Bayamo se caracteriza por contar con un relieve montañoso presentando laderas muy escarpadas pudiéndose observar en algunos tramos una fuerte disección vertical.

En la porción superior y sur es abrupto, presentando elevaciones que sobre pasan los 1500 metros de altitud sobre el nivel medio del mar, destacándose la loma Punta de Lanza entre ellas.

La geología está representada por materiales del complejo vulcanógeno sedimentario, predominando las lavas y aglomerados. Potencia de decenas de metros. Su edad es del Cretácico,

El entorno natural del río se caracteriza por tener la mayor parte de su área cubierta por una densa vegetación heterogénea, fundamentalmente en el curso superior, la cual va decreciendo en la medida que se aproxima a las zonas premontañosa y llana de la cuenca.

La vegetación presente en la región, en las laderas y en las márgenes del río, se caracteriza por su heterogeneidad, la misma está compuesta por las siguientes especies forestales: Algarroba, Güira, Cedro, Jubaban, Mango, Jagüey, Café, Cacao, Anacahuita, Búcaro, Curujey y Aguacate entre otros frutales, En esta cuenca se puede visualizar una variada fauna compuesta por Cartacuba, Tocooro, Ruiseñor y otras especies.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

El cauce del río se va ensanchando hacia la parte llana, está muy bien definido a pesar de poseer un alto grado de variabilidad al paso de las avenidas, en su curso medio superior está bien delimitado su cauce de avenida, observándose una moderada sinuosidad, algunos meandros y en sentido general presenta una mediana profundidad. En el lecho y márgenes se pueden observar cantos rodados de variadas formas y tamaños, grava y arena con todas las características de los ríos de montaña.

El valle fluvial, en la parte media y alta de la cuenca, tiene forma de “V” y a pesar de la gran pendiente de sus laderas no se observa presencia de procesos erosivos fuertes en las márgenes del cauce de avenidas así como tampoco en las márgenes del cauce de estiaje, esto se debe en lo fundamental a la protección que le ofrece la vegetación existente. El caudal del río va en aumento a medida que se le incorporan los afluentes. La densidad de drenaje de esta cuenca es aceptable fundamentalmente en la parte superior donde se destaca el río Guamá (afluente de segundo orden) que posee un caudal mayor que el propio río Bayamo.

Toda esta cuenca queda ubicada dentro del área del parque nacional “Sierra Maestra” perteneciente al Plan Turquino, provincia de Granma.

Usos principales del agua y sus beneficiarios.

El escurrimiento de este río está regulado mediante las presas Batalla de Guisa (río Guisa) y la presa Corojo (río Bayamo). La capacidad de embalse creada es de 162.5 Hm³ con una entrega garantizada de 232.3 Hm³. Estos recursos

Son administrados por la UEB Complejo Hidráulico Centro, perteneciente a la Empresa de Aprovechamiento Hidráulico Granma y su utilización actual es en el riego de los cultivos agrícolas, abasto a la ganadería y abasto a la población de la ciudad de Bayamo. Las características de estos consumos se explican a continuación:



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Abasto: Se divide en abasto a la ciudad de Bayamo y ganadería, desglosados de la forma siguiente: 20,046 Hm³ a la ciudad de Bayamo, entregándose a la misma un gasto de 600l/s entre los drenes 1 y 2 y la potabilizadora Santa Isabel; 9,8 Hm³ a la ganadería que hacen un total de 30 Hm³ representando éste el 12,9% de la entrega garantizada del sistema.

Riego: El 87,1% de la capacidad de los embalses Guisa y Corojo está dedicado al riego de los cultivos, fundamentalmente del cultivo del arroz, así como cultivos varios y pastos.

En un futuro muy próximo se producirá energía hidroeléctrica a través de la PCHE Corojo construida en la presa del mismo nombre, la cual tiene una potencia instalada de 2.5 MW y estará conectada al SEN.

Focos contaminantes y Calidad del agua

Aguas arriba a los embalses, las aguas del río Bayamo y sus afluentes no presentan ningún problema en su calidad, ya que no existen focos contaminantes que le provoquen algún grado de degradación

Aguas abajo a los embalses se localizan algunas comunidades que vierten sus residuales al río, así como también van a contaminar éstas aguas los productos residuales de las aplicaciones de pesticidas, abonos químicos y orgánicos empleados en el cultivo del tabaco que se desarrolla en áreas aledañas a las márgenes de los ríos Guisa y Bayamo. Actualmente se trabaja en la eliminación de estos residuales que atentan contra la calidad del agua, fundamentalmente los focos que se encuentran aguas arriba y próximos al área destinada para el balneario de recreación “La Vega” vinculado a la ciudad de Bayamo. En este sentido se ha hecho un llamamiento a los organismos implicados para su total eliminación.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Obras ingenieras u obstáculos naturales en el cauce

Como se planteó anteriormente, este río tiene su escurrimiento superficial regulado por las obras hidráulicas siguientes:

- Embalse Corojo
- Embalse Guisa

Además en su trayecto y dentro de la zona de estudio que da origen a este trabajo se encuentran cinco obras ingenieras con características diferentes:

- Derivadora Bayamo
- Puente vial de la Circunvalante a la ciudad de Bayamo
- Puente Carretera Bayamo-Manzanillo
- Puente del desvío
- Puente Ferrocarril.

2.1.2. Parque Río Bayamo, características generales.

El Parque Río Bayamo surge a través de un proyecto urbanístico y ecológico que se desarrolla dentro del recorrido de este río por la trama urbana de la ciudad de Bayamo, aproximadamente 5,0 km, abarcando a lo largo y ancho un total de 582 ha.

Para una mejor interpretación y estudio se divide el área total en seis zonas (ver Anexo 2) las cuales se enumeran a continuación:

Zona 1. Derribadora Bayamo a puente de la circunvalación sur.

Zona 2. Puente de la circunvalación sur a desembocadura del arroyo Manegua.
(Incluye Parque Granma)

Zona 3. Desembocadura del arroyo Manegua a puente del desvío.

Zona 4. Puente del desvío a la Barranca de la Lizana.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Zona 5. Barranca de la Lizana – Puente Avenida Francisco V. Aguilera.

Zona 6. Puente Avenida Francisco V. Aguilera - arroyo Salado.

El desarrollo de áreas de esparcimiento y recreación, se conciben en lugares específicos y con niveles muy bajos de antropización, proponiéndose un total de 8 polos de atracción a lo largo y ancho del parque.

Polos de atracción:

1. Área del Puente Circunvalación Sur.
2. Parque de Recreación y Descanso Granma.
3. Balneario La Vega.
4. El Chapuzón.
5. Barranca de La Lizana
6. La Cutara
7. Centro Recreativo Cultural Los Caneyes.
8. Barrio Azul.

Este parque se crea con el principio de integrar todos los elementos destacados en su territorio: población residente, establecimientos, industrias, áreas de recreación y deportivas.

El elemento natural integrador fundamental es la existencia del río Bayamo y su cuenca que actúan como elemento aglutinador y estructurador del territorio; la existencia de áreas verdes a lo largo de las márgenes del río y su vínculo espacial con otras áreas aledañas a lo largo de su recorrido de sur a norte permiten conformar un espacio natural recreativo que a su vez funciona como pulmón verde para la ciudad.

Dentro de sus otros atractivos podemos encontrar al Parque de Recreación Granma con sus áreas de recreación y esparcimiento como la Feria Agropecuaria,



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

el Parque Infantil y el Zoológico; el Balneario La Vega con su complejo gastronómico y de servicios, el área de baño y las diferentes áreas de juegos infantiles, asimismo, las áreas deportivas de la escuela Manuel Ascunce; el complejo recreativo cultural Barranca de La Lizana; el complejo recreativo cultural barrio El Cristo, el desarrollo de sistemas naturales de tratamiento en el reparto Latinoamericano y su influencia en el incremento del cultivo de flores, el complejo recreativo cultural Los Caneyes y el complejo deportivo cultural ligado al sistema de tratamiento de los residuales líquidos en Barrio Azul que entrelazados y vinculados a la trama urbana permiten el acceso y disfrute de sus áreas como potenciales naturales (miradores, bosques, senderos, río, fauna, variedad florística).

La misión del Parque río Bayamo es: “Crear, junto a todos los bayameses, un parque urbano sostenible ecológicamente, económica y socialmente para el disfrute de todos”.

Contando para ello con la visión de su río, del cual se sienten orgullosos y parte inseparable de la ciudad, con su cauce forestado y limpias aguas; permitiendo su uso para el abasto a la población, la industria y la agricultura, así como el desarrollo de actividades recreativas y educativas por toda la población.

Principios sobre los cuales se basa el Parque río Bayamo:

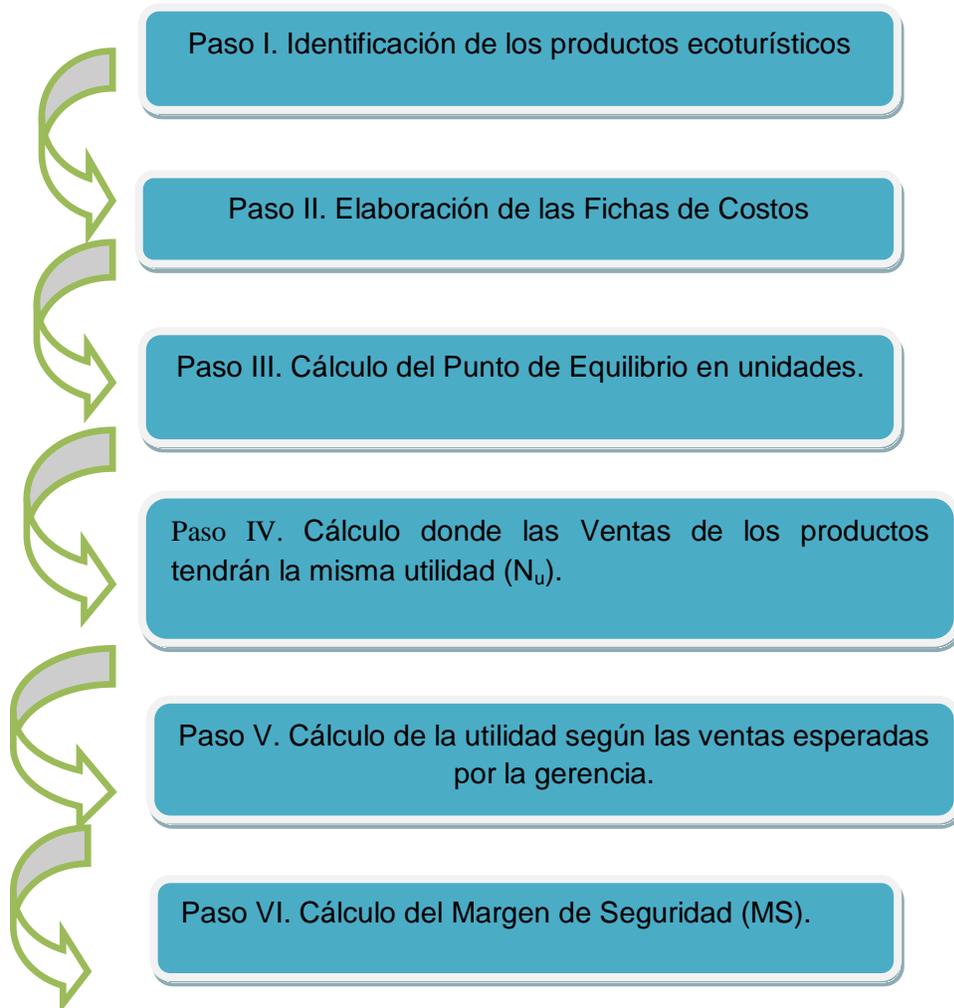
- El mantenimiento, protección y restauración del medio ambiente
- La integración armónica de todos los elementos destacados en su territorio, participando activamente en la planificación, el desarrollo y mantenimiento de un parque de nuevo tipo.
- Impulsar un proceso integral de desarrollo, interdisciplinario, flexible y planificado.
- La búsqueda continúa de soluciones sostenibles a los problemas de desarrollo económico y de protección ambiental.

Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Se propone además, el desarrollo de nueve Fincas Forestales Integrales en toda la extensión, como forma de lograr de modo expreso y efectivo, el fomento de la franja forestal hidrorreguladora y su sostenibilidad.

2.2 Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos ecoturísticos del Parque Río Bayamo.

Figura 2.2.1 Pasos del procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos ecoturísticos del Parque Río Bayamo.



Fuente: Elaboración propia



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

A continuación se realiza una descripción detallada de cada uno de los pasos que componen el procedimiento.

Paso I. Identificación de los productos ecoturísticos:

En este primer paso se procede a la identificación de los productos ecoturísticos que se ofertan en el PRB, sobre la base de que los productos ecoturísticos se crean para satisfacer las exigencias, deseos y necesidades de los consumidores (turistas).

Cada turista actualmente demandan los productos ecoturísticos con la finalidad de buscar experiencias, sensaciones, diversión, evasión y seguridad, su preocupación es: ¿qué haré? Por lo tanto hay que ofrecer más que un bonito paisaje natural, personas amables, playas y ríos maravillosos, etc. La empresa debe ser capaz de convertir el producto en un teatro para alcanzar la clave del éxito, donde los servicios sean el escenario en donde actúen todos y cada uno de sus trabajadores, involucrando a los clientes en una experiencia memorable. Sin olvidar que teatralizar la experiencia no significa falsear la cultura o la historia.

Para identificar los productos se debe tener en cuenta que:

- El diseño del Producto Turístico debe contribuir a potenciar el turismo de la localidad.
- Contribuir a la explotación de los atributos patrimoniales de una manera planificada y organizada.
- Dar a conocer elementos propios de la cultura de la localidad.
- Diversificar la oferta de servicios ya existentes con un nuevo Producto Turístico, haciendo énfasis en los netamente gastronómicos.
- Crear un Producto Turístico que contribuya a satisfacer las necesidades insatisfechas de los turistas que visitan la localidad.
- Brindar un recorrido animado con conocimientos exquisitos de cada detalle de la historia del lugar, desarrollo económico u otro aspecto de interés.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

- Contribuir a la obtención de mayores ingresos y utilidades que faciliten el cumplimiento de los planes económicos.

Por tanto vale destacar que dichos productos pueden ser:

- Sitios naturales,
- Manifestaciones históricas – culturales,
- Lugares de interés económico – social,
- Instalaciones gastronómicas y de servicios,
- Entre otros.

Por todo lo anterior se propone identificar en los productos las siguientes características:

1. **Nombre del producto:** se define como se llamará el producto, buscando siempre que sea atractivo a los ojos de los turistas y que refleje su contenido en sí.
2. **Ruta:** se describe desde donde comienza el producto hasta el final de éste.
3. **Capacidad de carga:** se describe cuantos visitantes pueden ser aceptados por el producto.
4. **Nivel de riesgo:** según la complejidad y esfuerzo que tenga que ejercer el visitante, puede ser bajo, medio o alto.
5. **Tiempo de duración:** se fija el tiempo que se utilizará desde que comienza a prestarse los servicios del producto hasta que termina.
6. **Distancia:** se plasma la distancia a recorrer.
7. **Modalidad:** se describe el tipo de turismo que será ofertado.
8. **Descripción:** Se describe con precisión que incluye el producto, cuáles son sus atractivos y la lógica del mismo.

Paso II. Elaboración de las Fichas de Costos.

En este paso se procede a la elaboración de las fichas de costos de cada producto, las cuáles posibilitaran realizar el estudio de factibilidad económico



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

financiera utilizando las diversas alternativas que proporciona la técnica del costo beneficio para determinar que producto es más beneficioso y viable por su aceptación, así como los recursos económicos necesarios.

Las fichas de costos tendrán la siguiente estructura.

Se dividirá la hoja de cálculo en tres bloques fundamentales, el primero destinado a describir las características cualitativas fundamentales del producto; en el segundo y el tercero se cuantifican los costos y el precio del producto respectivamente.

Características específicas de cada bloque:

1. **Bloque de productos:** Este se divide en dos columnas, la primera tendrá aspectos cualitativos del producto y la segunda, está destinada a las características del transfer en caso de ser necesario trasladar a los turistas desde el lugar donde están hospedado hasta donde comienzan a percibir los beneficios del producto.

Datos a definir:

- **Sucursal:** nombre de la Sucursal que lo emite.
- **Horas de recorrido:** cantidad de horas que durará recibir los beneficios del producto.
- **Nombre:** el nombre del producto a ofertar.
- **Código del producto:** se pondrá el código consecutivo que le corresponda, de acuerdo a la Sucursal, este estará establecido según el tipo de programa (terrestre, aérea, náutica u otras).
- **Ruta:** desde donde comienza el producto hasta el final de éste.
- **Transportista:** Nombre de la entidad transportista que prestará el servicio.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

- **Transporte y plazas:** Aquí se pondrá el tipo de vehículo y la capacidad máxima de transportación que tiene según el tipo de excursión.
- **Pax mínimos planificados:** El número de pax mínimos que se determinen para la formación del precio.
- **Kilómetros:** cantidad de kilómetros a recorrer en el traslado.
- **Tarifa Km.:** importe de la Tarifa por Kilómetros del vehículo seleccionado según contrato con transportista.
- **Horas:** cantidad de horas que comprende el servicio de guía encima del transporte de ser necesario.
- **Tarifa Hora:** importe de la tarifa horaria del servicio de guía encima del transporte de ser necesario.

2. Bloque Costos: el objetivo final es determinar el valor del costo total del producto, para ello se divide en dos sub-bloques uno dará el costo fijo y el otro los costos variables.

Datos a definir.

- **Costos Fijos:** Contiene varias filas, según la opcional de que se trate, con dos columnas. De cada elemento, se anotará, en la primera columna la descripción (transfer, servicio de guía, almuerzo del guía y chofer cuando correspondan, entrada al sendero, etc.) En la segunda columna se refleja el costo. El costo del Transfer se calcula automáticamente y los siguientes deben ser tecleados.
- **Costo Fijo Total:** En la segunda columna se consignará el resultado de sumar las cifras anotadas en cada fila.
- **Costo Fijo por Pax:** Es el resultado de dividir el Costo Fijo Total entre el Número de Pax Mínimos Planificados.
- **Costos Variables:** En las filas habilitadas para ello en el modelo, se reflejan los servicios que incluye la excursión, los que se detallan siempre, poniendo



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

cero en número en los casos que no tengan costo. Posee además, tres columnas (costo unitario, Pax mínimo e Importe o total) para consignar en ellas los costos planificados de los servicios descritos.

- **El importe o Total:** Es el resultado de multiplicar el número de Pax Mínimo planificado por Costo Unitario.
- **Costo Variable Total:** Todos los datos consignados en esta parte corresponden al Costo Variable del programa o la opcional planificada, correspondiendo a la suma de las filas anteriores.
- **Costo Directo Calculado:** Corresponde a la suma del Costo Fijo Total más el Costo Variable Total.
- **Costos Indirectos:** Es el resultado de aplicar el coeficiente predeterminado por la agencia (debe ser tecleado) al Costo Directo Calculado.
- **Costo Total:** Corresponde a la suma de los Costos Directos y los Indirectos.

3. Bloque Precios

Datos a definir.

- **Tasa Rentabilidad sobre Costo Total:** Se pondrá aquí el coeficiente indicativo que se reciba de la Casa Matriz de la Compañía.
- **Precio Aprobado por Pax Mayores:** Corresponde a la aproximación del precio obtenido por cálculos automáticos, con redondeo, a fin de llevarlo a una cifra entera. El precio aprobado incide en la utilidad planificada.
- **Utilidad Neta Planificada:** Es la diferencia que se obtiene entre el Costo Total y el Precio Aprobado por Pax.
- **Observaciones:** Este escaque se utiliza cuando es necesario alertar sobre cualquier incidencia que pueda tener el precio aprobado.
- **Confeccionado y Aprobado, Firma, Nombre y Apellidos y Fecha:** Una vez calculada la ficha de costo y determinado el precio aprobado así como la utilidad planificada, quien la confecciona por el Área Comercial y el Director de



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

la Sucursal, firman consignando nombres y apellidos. La fecha de confección, se fija mediante el sistema automatizado.

Paso III. Cálculo del Punto de Equilibrio (PE) en unidades.

En este paso se procede al cálculo del punto de equilibrio con el objetivo de obtener el nivel de producción y ventas que la agencia debe alcanzar para lograr cubrir sus costos con sus ingresos, es decir, a qué nivel se encontraría el equilibrio entre ingresos y gastos de cada producto individual para que la gerencia no gane ni pierda.

Cómo se Calcula el PE en unidades.

El punto de equilibrio en unidades se determina dividiendo los costos fijos totales entre el precio de venta por unidad menos el costo variable por unidad.

$$PE(uds) = \frac{F}{P - V}$$

Donde:

F: Costo fijo total.

P: Precio de venta por unidad.

V: Costo variable por unidad

Paso IV. Cálculo donde las Ventas de los productos tendrán la misma utilidad (N_u).

En este paso se procede a determinar el punto para el cual el nivel de ventas de dos productos permitirá obtener las mismas utilidades. Esto se puede lograr como sigue:

Como las ventas en unidades van a ser las mismas, prescindiendo del producto que se escoja, el nivel de ventas que producirá la misma utilidad (N) es aquel para el cual los costos totales de los dos productos sean iguales. Se puede resolver algebraicamente para este punto. Sea que A y B simbolice los costos asociados



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

con el producto A y B respectivamente. Entonces el punto para el cual la utilidad proveniente de los dos productos será la misma, es como sigue:

$$CT_A = CT_B$$

Como el costo total es igual a los costos variables totales más los costos fijos totales, la ecuación anterior se puede escribir como sigue:

$$N_u = \frac{F_B - F_A}{V_A - V_B}$$

Donde:

N_u : Ventas para las cuales ambos productos arrojan la misma utilidad en unidades.

F: Costo fijo total del producto que corresponda.

V: Costo variable por unidad del producto que corresponda.

Paso V. Cálculo de la utilidad según las ventas esperadas por la gerencia.

En este paso se procede a determinar cuál es el mejor producto para la gerencia, para ello se calculan las utilidades de los mismo tomando como base el nivel de ventas que se pronostica obtener la gerencia en dicho producto. La fórmula es la siguiente:

$$U = P(N) - V(N) - F$$

Donde:

N: Ventas esperadas por la gerencia.

F: Costo fijo total.

P: Precio de venta por unidad.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

V: Costo variable por unidad

Paso VI. Cálculo del Margen de Seguridad (MS).

El hecho de que un producto obtenga una mayor utilidad no necesariamente éste sería el mejor producto para la empresa puede suceder que el nivel de riesgo sea también mayor para poder obtener este resultado económico. Por lo tanto se propone en este paso el cálculo del Margen de Seguridad (MS) que expresa el porcentaje de seguridad para obtener la utilidad según las ventas esperadas. Se calcula de la siguiente forma:

$$MS = \frac{N - VentasPE}{N} (100)$$

Donde:

N: Ventas esperadas por la gerencia.

Ventas PE: Ventas para el Punto de Equilibrio

Una vez calculado el Punto de Equilibrio en unidades de los productos, la utilidad según las ventas esperadas y el margen de seguridad se procede a la determinación del producto más óptimo y a cuál la empresa debe potenciar más para obtener todos los beneficios esperados.

Regla práctica: se escogerá el producto que obtenga menor Punto de Equilibrio, mayores utilidades y un porcentaje de Margen de seguridad alto, se considera alto a más del 60%.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

CAPITULO III. Aplicación práctica del Procedimiento para el estudio de la factibilidad económico financiera de los productos eco-turísticos del Parque Río Bayamo.

3.1 Paso I. Identificación de los productos eco-turísticos:

En este paso se procede a la identificación de los productos ecoturísticos del Parque Río Bayamo. Se identifican un total de seis productos, es válido destacar que el parque tiene potencialidades para ofertar más productos que serán objeto de futuras investigaciones. A continuación se describen cada uno de los productos según el algoritmo descrito en el capítulo anterior.

En el Anexo 3 aparece un mapa de fotos que caracteriza los productos del PRB de forma general.

1.- Senderismo y Recreación Pecuaria (Producto A).

Ruta: balneario El Chapuzón – Parque de Recreación y ocio Granma.

Capacidad de carga: 20 pax al día.

Nivel de riesgo: Bajo

Tiempo de duración: 4 horas

Distancia: 2 Km

Modalidad: Cultura y naturaleza.

Descripción: El recorrido a caballo se inicia en las áreas del balneario El chapuzón, en el Parque Río Bayamo, donde el visitante tendrá el privilegio de disfrutar de las facilidades allí creadas a orillas del río Bayamo, con posterioridad se adentrará en áreas reforestadas de este ecosistema, con una parada temática en la finca El Bambú, apreciando variedades de esta especie, los planes de manejo que se aplican en el cultivo y la experiencia de observar una vivienda construida con esta madera. El próximo destino es el Parque Granma, con una gran infraestructura de servicios y facilidades recreativas, incluye la Feria



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Agropecuaria para disfrutar el más auténtico rodeo cubano, al final se oferta un almuerzo criollo.

2.- Naturaleza e Historia (Producto B).

Ruta: El Chapuzón – Parque Museo Níco López - Parque Granma.

Capacidad de carga: 20 pax al día.

Nivel de riesgo: Bajo

Tiempo de duración: 3 horas

Distancia: 4 Km. de sendero

Modalidad: Historia - Cultura y naturaleza.

Descripción: El recorrido a pie se inicia en las áreas del balneario El Chapuzón, en el Parque Río Bayamo, donde el visitante tendrá el privilegio de disfrutar de las facilidades allí creadas a orillas del río Bayamo, con posterioridad se inicia el recorrido hacia el Parque Museo Níco López, con una parada temática para adentrarse en los secretos de los preparativos de uno de los hechos más trascendentales de la historia local y nacional, la toma del Cuartel Carlos Manuel de Céspedes, acción comandada por Fidel Castro y ejecutada por un grupo de jóvenes a las órdenes de Níco López. El próximo destino es el Parque Granma, hacia donde se parte en ciclos para apreciar en ruta los trabajos de arte comunitario en la prolongación de la calle Gral. García. Al final se oferta un almuerzo criollo en el Bambú, instalación gastronómica diseñada al aire libre, en contacto directo con la naturaleza.

3.- Historia y horticultura local (Producto C).

Ruta: El Chapuzón – Parque Museo Níco López – Vivero de plantas ornamentales.

Capacidad de carga: 20 pax al día.

Nivel de riesgo: Bajo



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Tiempo de duración: 2 horas

Distancia: 3.5 Km. de sendero.

Modalidad: Historia - Cultura y Horticultura.

Descripción: El recorrido a pie se inicia en las áreas del balneario El Chapuzón, en el Parque Río Bayamo, donde el visitante tendrá el privilegio de disfrutar de las facilidades allí creadas a orillas del río Bayamo, con posterioridad se inicia el recorrido hacia el Parque Museo Níco López, con una parada temática para adentrarse en los secretos de los preparativos de uno de los hechos más trascendentales de la historia local y nacional, la toma del Cuartel Carlos Manuel de Céspedes, acción comandada por Fidel Castro y ejecutada por un grupo de jóvenes a las órdenes de Níco López. El próximo destino es el Vivero de plantas ornamentales localizado en áreas aledañas al Parque Granma, hacia donde se parte en ciclos para apreciar en ruta los trabajos de arte comunitario en la prolongación de la calle Gral. García, una vez en el sitio se podrá disfrutar de una gran variedad de plantas ornamentales donde el visitante tendrá la oportunidad de observar y/o practicar las diferentes técnicas hortícolas de cultivo y manejo de las plantas, se le oferta la posibilidad de comprar algunas de las especies. Al final se oferta un almuerzo criollo al aire libre, en contacto directo con la naturaleza.

4.- Centro Histórico Urbano (CHU) e Historia Local (Producto D).

Ruta: El Chapuzón – Parque Museo Níco López – Vivero de plantas ornamentales.

Capacidad de carga: 20 pax al día.

Nivel de riesgo: Bajo

Tiempo de duración: 2 horas

Distancia: 2.0 Km. de sendero.

Modalidad: Historia y Cultura.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Descripción: El recorrido a pie se inicia en las áreas del balneario El Chapuzón, en el Parque Río Bayamo, donde el visitante tendrá el privilegio de disfrutar de las facilidades allí creadas a orillas del río Bayamo, con posterioridad se continúa en un paseo en coches tirado por caballos, por una de las callejuelas del CHU para observar algunos de los inmuebles coloniales de valor patrimonial, como la sala teatro José Joaquín Palma, edificación emblemática y premio nacional de arquitectura, la Casa de la Nacionalidad Cubana, centro de investigación de las raíces que forjaron la identidad cultural del cubano, la hermosa Catedral San Salvador de Bayamo con su riqueza histórica que atraparán a más de un visitante y será sitio de retorno, termina el recorrido en la Barranca de la Lizana, parque mirador recientemente restaurado y desde donde se puede apreciar los trabajos de recuperación del ecosistema río Bayamo. Al final se oferta un almuerzo en La Bodega, instalación gastronómica de Palmares S.A en contacto directo con la naturaleza.

5.- Naturaleza y desarrollo rural (Producto E).

Ruta: El Chapuzón – Comunidad El Dátil.

Capacidad de carga: 20 pax al día.

Nivel de riesgo: Bajo

Tiempo de duración: 3 horas

Distancia: 5.0 Km. de sendero.

Modalidad: Naturaleza - Historia y Cultura.

Descripción: El recorrido a caballo se inicia en las áreas del balneario El Chapuzón, en el Parque Río Bayamo, donde el visitante tendrá el privilegio de disfrutar de las facilidades allí creadas a orillas del río Bayamo, con posterioridad se continúa por la franja forestal hidrorreguladora observando especies de la flora y la fauna local, la biodiversidad autóctona del ecosistema. Podrá observarse la obra ingeniera Derivadora El Dátil, sitio donde se disfrutará de un refrescante



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

baño. Más tarde será motivo de recuento histórico al visitar el sitio donde residió el Generalísimo Máximo Gómez, figura descollante en la guerra de emancipación contra el colonialismo español. Al final se oferta un almuerzo criollo en contacto directo con la naturaleza en una finca rústica.

6. Urbanismo e historia Local (Producto F).

Ruta: Catedral San Salvador de Bayamo – Retablo de los Héroes – Plaza de la Patria - Catedral San Salvador de Bayamo.

Capacidad de carga: 20 pax al día.

Nivel de riesgo: Bajo

Tiempo de duración: 3 horas

Distancia: 10.0 Km. de sendero (urbano).

Modalidad: Cultura y Desarrollo Urbanístico

Descripción: El recorrido se inicia en las inmediaciones de la Catedral San Salvador de Bayamo, continúa por el hermoso paseo peatonal bayamés hasta el parque Retablo de los Héroes donde se recibe una explicación sobre el surgimiento del CHU y el posterior desarrollo urbano, para lo cual se continúa en ómnibus hacia las nuevas zonas de desarrollo urbanístico, apreciando el nuevo centro, técnicas y estilos constructivos. Se retorna al lugar de origen del donde se oferta un almuerzo en La Bodega, instalación gastronómica de Palmares S.A en contacto directo con la naturaleza.

3.2 Paso II. Elaboración de las Fichas de Costos.

Vale destacar que al elaborar las fichas de costos se determinaron dos resultados partiendo del principio de aplicar una tasa de rentabilidad 25% a los productos que son vendidos a las diferentes agencias y una tasa del 20% para aquellos productos que son vendidos directamente desde la propia oficina de comercial.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

En los Anexos del 4 al 9 aparecen las fichas de costos de los productos objeto de estudio.

El resultado final es el siguiente:

Producto A

Neto (20 %): Se determinó que el precio de este producto es de 17,60 cuc por pax partiendo de un costo total 14,65cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 2,93 cuc es decir el 20 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 2,93 cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta total de 58,62 cuc.

Público (25 %): Se determinó que el precio de este producto es de 17,60cuc por pax partiendo de un costo total 14,65cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 3,66cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 3,66cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 73,27

Producto B

Neto (20 %): Se determinó que el precio de este producto es de 16,50cuc por pax partiendo de un costo total 13,78cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 2,76cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 2,76cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 55,14

Público (25 %): Se determinó que el precio de este producto es de 16,50cuc por pax partiendo de un costo total 13,78cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 3,28cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 3,28cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 65,64



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Producto C

Neto (20 %): Se determinó que el precio de este producto es de 20,30cuc por pax partiendo de un costo total 13,78cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 16,93cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 3,39cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 67,74

Público (25 %): Se determinó que el precio de este producto es de 20,30cuc por pax partiendo de un costo total 13,78cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 3,28cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 4,03cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 80,64

Producto D

Neto (20 %): Se determinó que el precio de este producto es de 16,10cuc por pax partiendo de un costo total 13,42cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 2,68cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 2,68cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 53,67

Público (25 %): Se determinó que el precio de este producto es de 16,10cuc por pax partiendo de un costo total 13,42cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 2,68cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 3,19cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 63,89

Producto E

Neto (20 %): Se determinó que el precio de este producto es de 26,20cuc por pax partiendo de un costo total 21,82cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 4,36cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 4,36cuc



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 87,27

Público (25 %): Se determinó que el precio de este producto es de 26,20cuc por pax partiendo de un costo total 21,82cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 5,19cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 5,19cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 103,89

Producto F

Neto (20 %): Se determinó que el precio de este producto es de 15,50cuc por pax partiendo de un costo total 12,90cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 2,58cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 2,58cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 51,62

Público (25 %): Se determinó que el precio de este producto es de 15,50cuc por pax partiendo de un costo total 12,90cuc y una tasa de rentabilidad esperada de 3,07cuc es decir el 25 % sobre el costo total. La utilidad neta esperada es 3,07cuc por pax, que al multiplicarse por la cantidad de pax mínimos planificados da una utilidad neta de 61,45

3. 3 Paso III. Cálculo del Punto de Equilibrio en unidades.

En este paso se procede al cálculo del Punto de Equilibrio en unidades de los seis productos objetos de estudio. En anexo 10 aparecen los cálculos detalladamente del Punto de Equilibrio en unidades y en la Tabla 1 que se muestra a continuación se encuentra resumido dichos resultados.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Productos	Costo fijo total	Costo fijo unitario	Costo variable unitario	Precio de venta	Fórmula para determinar PE uds	Resultado
Producto A	\$ 19,12	\$ 0,96	\$14,65	\$18,30	$PE = \frac{F}{P - V}$	5 Viajes
Producto B	12,56	0,63	13,78	17,10		4Viajes
Producto C	12,56	0,63	16,93	21,00		3 Viajes
Producto D	15,56	0,78	13,42	16,60		5 Viajes
Producto E	15,56	0,78	21,82	27,00		3 Viajes
Producto F	25,80	1,29	12,90	16,00		8 Viajes

Tabla 1. Cálculo del Punto de Equilibrio en unidades de los productos desde el A hasta el producto F.

A continuación se describe el resultado del cálculo del Punto de Equilibrio en unidades de cada producto objeto de estudio.

Producto A: Se necesita vender 5 viajes de 20 pax cada uno, para que el producto **Senderismo y Recreación Pecuaria**, alcance su Punto de Equilibrio en unidades y a partir de ahí obtenga utilidades.

Producto B: Se necesita que del producto **Naturaleza e Historia**, se vendan 4 viajes de 20 pax cada uno, para alcanzar el Punto de Equilibrio en unidades y a partir de ahí obtener utilidades.

Producto C: Del producto **Historia y horticultura local**, se necesita vender 3 viajes de 20 pax cada uno, para alcanzar el Punto de Equilibrio en unidades y a partir de ahí obtener utilidades.

Producto D: Para que el producto **Centro Histórico Urbano (CHU) e Historia Local**, alcance el Punto de Equilibrio en unidades debe venderse un total de 5 viajes de 20 pax cada uno y a partir de ahí se obtendrá un resultado favorable del mismo.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Producto E: El producto **Naturaleza y desarrollo rural**, alcanzará el Punto de Equilibrio en unidades cuando se logren vender 3 viajes de 20 pax cada uno y a partir de ahí obtendrá un resultado favorable.

Producto F: Del producto **Urbanismo e historia Local**, se necesita vender 8 viajes de 20 pax cada uno, para alcanzar el Punto de Equilibrio en unidades y a partir de ahí obtener utilidades.

3.4 Paso IV. Cálculo donde las Ventas de los productos tendrán la misma utilidad (N_u).

En este paso se procede a la comparación de los productos con el objetivo de determinar el nivel de ventas donde tendrán la misma utilidad. Para ello se realizaron todas las posibles combinaciones en este sentido, es decir, se tomó como base uno de los productos y se analizó con los otros.

En la Tabla 2 se encuentra el número de ventas donde los productos tendrán la misma utilidad. En el Anexo 11 se observan los detalles de este cálculo.

Indicadores	A	B	C	D	E	F
PE uds	5	4	3	5	3	8
Análisis con A		–	3	–	0.5	4
Análisis con B	–		0	8	–	15
Análisis con C	3	0		1	–	3
Análisis con D	–	8	1		0	20
Análisis con E	0.5	–	–	0		1
Análisis con F	4	15	3	20	1	

Tabla 2. Resumen del número de ventas donde los productos tendrán la misma utilidad.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Como se observa en la Tabla 2 el resultado donde el nivel de ventas de los productos tendrán la misma utilidad es variado, se puede dividir en tres grandes grupos los que se muestran a continuación:

- **Cuando al calcular a N_u se obtiene un resultado negativo.**

La relación entre las combinaciones de los productos (AB, BA, AD, DA, BE, EB, CE, EC) dan un resultado negativo, eso significa que existe una relación inversamente proporcional entre los costos de los diferentes productos, es decir, que los Costos Totales de los productos no se igualan, por tanto no se obtienen niveles de ventas que arrojen la misma utilidad para ambos productos según sea el caso combinado.

- **Cuando al calcular a N_u se obtiene un resultado nulo (cero).**

Al realizarse las combinaciones de los siguientes productos (BC, CB, DE, ED) se obtuvo un resultado nulo (cero), significa que estos productos tienen un mismo nivel de Costos Fijo Total (F) no siendo así con los Costos Variables Unitarios, por lo tanto no se igualan los Costos Totales de los productos y como resultado final no se obtienen niveles de ventas que arrojen la misma utilidad.

- **Cuando al calcular a N_u se obtiene un resultado diferente de cero.**

1) Para las combinaciones de los productos A con C y C con A se obtiene que $N_u = 3$ viajes.

Combinación AC=CA= 3

Al realizarse la combinación entre **AC** y **CA**, se obtuvo que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en 3 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **C**, se obtendrían mayores niveles de ingresos porque el Punto de Equilibrio en unidades de este producto es de 3 viajes, se comienza a ganar con la venta del mismo a partir de tres viajes, sin embargo, para que el producto **A** comience a generar utilidades tiene que alcanzar primero su Punto de Equilibrio



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

en unidades que es de 5 viajes, es decir, vender 2 viajes más que el producto **C** para comenzar a generar ganancia.

2) Para las combinaciones de los productos C con F y F con C se obtiene que $N_u = 3$ viajes.

Combinación CF=FC= 3

Al realizarse la combinación entre **CF** y **FC**, se obtuvo que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en 3 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **C**, se obtendrían mayores niveles de ingresos porque el Punto de Equilibrio en unidades de este producto es de 3 viajes, se comienza a ganar con la venta del mismo a partir de tres viajes, sin embargo, para que el producto **F** comience a generar utilidades tiene que alcanzar primero su Punto de Equilibrio en unidades que es de 8 viajes, es decir, vender 5 viajes más que el producto **C** para comenzar a generar ganancia.

3) Para las combinaciones de los productos A con E y E con A se obtiene que $N_u = 0.5$ viajes.

Combinaciones AE= EA= 0,5

Cuando se realiza la combinación entre **AE** y **EA**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en medio viaje (0,5), esto permite deducir que con la venta del producto **E** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque alcanzaría su Punto de Equilibrio en unidades al vender 3 viajes desde entonces comienza a ganar, mientras que del producto **A** se tienen que vender 2 viajes más para comenzar a ganar.

4) Para las combinaciones de los productos A con F y F con A se obtiene que $N_u = 4$ viajes.

Combinaciones AF= FA= 4



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Cuando se realiza la combinación entre **AF** y **FA**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en 4 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **A** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque este producto alcanza su Punto de Equilibrio en unidades al vender 5 viajes desde entonces comienza a ganar, mientras que del producto **F** se tienen que vender 3 viajes más para que se genere ganancia.

5) Para las combinaciones de los productos B con D y D con B se obtiene que $N_u = 8$ viajes.

Combinaciones BD= DB= 8

Cuando se realiza la combinación entre **BD** y **DB**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en 8 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **B** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque este producto alcanza su Punto de Equilibrio en unidades primero que el producto **D**, cuando del producto **B** se vendan 4 viajes a partir de ahí comienza a ganar, mientras que del producto **D** se tiene que vender 1 viaje más para que alcance su Punto de Equilibrio en unidades y luego a partir de ahí genere ganancia.

6) Para las combinaciones de los productos B con F y F con B se obtiene que $N_u = 15$ viajes.

Combinaciones BF= FB= 15

Cuando se realiza la combinación entre **BF** y **FB**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en 15 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **B** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque este producto alcanza su Punto de Equilibrio en unidades primero que el producto **F**, cuando del producto **B** se vendan 4 viajes a partir de ahí comienza a ganar, mientras que del producto **F** se tienen que vender 4 viajes más para que alcance su Punto de Equilibrio en unidades y luego a partir de ahí genere ganancia.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

7) Para las combinaciones de los productos C con D y D con C se obtiene que $N_u = 1$ viajes.

Combinaciones CD= DC= 1

Cuando se realiza la combinación entre **CD** y **DC**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es de 1 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **C** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque este producto alcanza su Punto de Equilibrio en unidades al vender 3 viajes desde entonces comienza a ganar, mientras que del producto **D** se tienen que vender 2 viajes más para que se genere ganancia.

8) Para las combinaciones de los productos E con F y F con E se obtiene que $N_u = 1$ viajes.

Combinaciones EF= FE= 1

Cuando se realiza la combinación entre **EF** y **FE**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es de 1 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **E** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque este producto alcanza su Punto de Equilibrio en unidades al vender 3 viajes desde entonces comienza a ganar, mientras que del producto **F** se tienen que vender 5 viajes más para que se genere ganancia.

9) Para las combinaciones de los productos D con F y F con D se obtiene que $N_u = 20$ viajes.

Combinaciones DF= FD= 20

Cuando se realiza la combinación entre **DF** y **FD**, se obtiene que el nivel de venta donde sus Costos Totales se igualan es en 20 viajes, esto permite deducir que con la venta del producto **D** se obtendrán mayores niveles de ingresos porque este producto alcanza su Punto de Equilibrio en unidades primero que el producto **F**, cuando del producto **D** se vendan 5 viajes a partir de ahí comienza a ganar,



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

mientras que del producto **F** se tienen que vender 3 viajes más para que alcance su Punto de Equilibrio en unidades y luego a partir de ahí genere ganancia.

3. 5 Paso V. Cálculo de la utilidad según las ventas esperadas por la gerencia.

Partiendo, independientemente del producto que sea, de un nivel de ventas esperadas por la agencia de 10 viajes con un total de 20 visitantes cada uno, se procede al cálculo de la utilidad en este paso. En el Anexo 12 se observan los detalles de este cálculo.

PRODUCTO A: Se espera obtener una utilidad de \$17,38 si se venden 10 viajes del producto A con un total de 20 visitantes en cada viaje.

PRODUCTO B: Se espera obtener una utilidad de \$20,64 si se venden 10 viajes del producto B con un total de 20 visitantes en cada viaje.

PRODUCTO C: Se espera obtener una utilidad de \$28,14 si se venden 10 viajes del producto C con un total de 20 visitantes en cada viaje.

PRODUCTO D: Se espera obtener una utilidad de \$16,24 si se venden 10 viajes del producto D con un total de 20 visitantes en cada viaje.

PRODUCTO E: Se espera obtener una utilidad de \$36,24 si se venden 10 viajes del producto E con un total de 20 visitantes en cada viaje.

PRODUCTO F: Se espera obtener una utilidad de \$5,20 si se venden 10 viajes del producto F con un total de 20 visitantes en cada viaje.

3. 6 Paso VI. Cálculo del margen de seguridad (MS).

En este paso se calcula el Margen de Seguridad (MS) para cada producto, teniendo presente que dicho margen permitirá conocer el por ciento de seguridad para obtener un resultado favorable, es decir, hasta que nivel las ventas pueden declinar sin perder su punto de equilibrio.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

A continuación se muestra la Tabla 3 donde aparece el Margen de Seguridad (MS) de cada producto. En el Anexo 13 se observan los detalles de este cálculo.

Productos	Margen de seguridad (MS) en %
Producto A	50
Producto B	60
Producto C	70
Producto D	50
Producto E	70
Producto F	20

Tabla 3 Resumen del cálculo del Margen de seguridad (MS) en por ciento de cada producto objeto de estudio.

En este momento se procede a la determinación del producto más óptimo y a cuál la empresa debe potenciar más para obtener todos los beneficios esperados.

Regla práctica: se escogerá el producto que tenga menor Punto de Equilibrio en unidades, mayores utilidades y un porcentaje de Margen de Seguridad alto, se considera alto a más del 60%.

Productos	PE udes	Utilidad	Margen de seguridad (MS) en %
-----------	---------	----------	-------------------------------



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Producto A	5	17,38	50
Producto B	4	20,64	60
Producto C	3	28,14	70
Producto D	5	16,24	50
Producto E	3	36,24	70
Producto F	8	5,20	20

Aplicando la regla práctica se puede concluir que los productos más óptimos para la agencia son en orden de importancia de mayor a menor:

Primero: El producto **E** llamado **Naturaleza y desarrollo rural**, con una capacidad de carga de 20 pax al día, nivel de riesgo bajo, una duración total de 3 horas a recorrer 5 km y la modalidad que se potencia es Naturaleza - Historia y Cultura.

Segundo: El producto **C** llamado **Historia y horticultura local**, con una capacidad de carga de 20 pax al día, nivel de riesgo bajo, una duración total de 2 horas a recorrer 3.5 km y la modalidad que se potencia es Historia - Cultura y Horticultura.

Tercero: El producto **B** llamado **Naturaleza e Historia**, con una capacidad de carga de 20 pax al día, nivel de riesgo bajo, una duración total de 3 horas a recorrer 4 km de sendero y la modalidad que se potencia es Historia - Cultura y naturaleza.

Cuarto: El producto **A** llamado **Senderismo y Recreación Pecuaria**, con una capacidad de carga de 20 pax al día, nivel de riesgo bajo, una duración total de 4 horas a recorrer 2 km de sendero y la modalidad que se potencia es Cultura y naturaleza.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Quinto: El producto **D** llamado **Centro Histórico Urbano (CHU) e Historia Local**, con una capacidad de carga de 20 pax al día, nivel de riesgo bajo, una duración total de 2 horas a recorrer 2 km de sendero y la modalidad que se potencia es Historia y Cultura.

Sexto: El producto **F** llamado **Urbanismo e historia Local**, con una capacidad de carga de 20 pax al día, nivel de riesgo bajo, una duración total de 3 horas a recorrer 10 km de sendero y la modalidad que se potencia es Cultura y Desarrollo Urbanístico.

La agencia tiene que potenciar más en primer lugar al producto F ya que es el que tiene mayor Punto de Equilibrio en unidades, menor utilidad y un Margen de seguridad muy bajo. Luego se sugiere prestar atención a los productos D y A.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Conclusiones.

Después de realizar la siguiente investigación que versa sobre El estudio de la factibilidad económica financiera para los productos ecoturísticos del Parque Río Bayamo, se puede concluir que:

- El ecoturismo es uno de los tipos de turismo más integral ya que prevee consolidar en su planificación, gestión, operación y control, el desarrollo económico con el aprovechamiento sustentable de la naturaleza.
- Es el estudio de factibilidad económica financiera una de las técnicas más apropiadas para la evaluación de un producto, ya que le permite a la agencia obtener información sobre cuál es el producto más óptimo y a cuál debe potenciar más para lograr de él resultados favorables.
- El Parque Río Bayamo surge a través de un proyecto urbanístico y ecológico que se desarrolla con el principio de integrar todos los elementos destacados en su territorio: población, establecimientos, industrias, áreas de recreación y deportivas.
- Se elabora un procedimiento metodológico para el estudio de la factibilidad económica financiera de los productos eco-turísticos del Parque Río Bayamo, demostrándose su aplicabilidad práctica.
- Los productos seleccionados como óptimos, son E, C y B que obtuvieron menor Punto de Equilibrio, mayores utilidades y un Margen de Seguridad más alto.
- Los productos que se deben potenciar más por la agencia son A, D y F que obtuvieron mayor Punto de Equilibrio, menor utilidad y un Margen de Seguridad más bajo.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Recomendaciones.

Tomando en consideración las conclusiones antes expuestas, las características del Parque Río Bayamo se recomienda que:

- Profundizar en los estudios de factibilidad tanto económica financiera como comercial, y dar seguimiento a los estudios preliminares propuestos en este trabajo.
- Que se busquen alternativas para garantizar una mejor comercialización de los productos ecoturísticos del PRB y establecer una política para lograr el perfeccionamiento de la infraestructura.
- La agencia mantenga las características generales de los productos más óptimos para que continúen teniendo menor Punto de Equilibrio, mayores utilidades y un Margen de Seguridad más alto.
- La agencia potencie los productos F, D y A que obtuvieron mayor Punto de Equilibrio, menor utilidad y un Margen de Seguridad más bajo.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Bibliografía.

1. Benschmidt, Fernández Fúster, “Introducción a la Teoría y Técnica del Turismo”. Alianza Universidad Textos. Madrid, 1985.
2. Boullón, Roberto C.: “Las actividades turísticas recreacionales” Editorial Trillas. México, 1983.
3. Drumm, A y Moore, A. 2005. Desarrollo del Ecoturismo- Un manual para los profesionales de la conservación, Volumen I, Segunda Edición. The Nature Conservancy, Arlington, Virginia, USA.
4. Fullana P y Ayuso S, 2002. Libro de Turismo Sostenible Pág. 30.
5. Honey, M. 1999. Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise? Island Press, Washington DC.
6. <http://www.monografias.com/trabajos17/turismo-sostenible/turismo-sostenible.shtml>
7. http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio
8. <http://www.sabetodo.com/contenidos/EkyAAZVEIZWdOZHSEn.php>
9. <http://www.slideshare.net/jcfdezmxestra/conceptos-y-matrices-de-analisis-estrategico>
10. <http://www.monografias.com/trabajos55/evaluacion-economica-proyectos/evaluacion-economica-proyectos3.shtml>
11. http://www.12manage.com/methods_break-even_point_es.html
12. <http://www.monografias.com/trabajos17/turismo-sostenible/turismo-sostenible.shtml>



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

13. <http://www.monografias.com/trabajos79/disenoproducto-turistico-caracter-patrimonial/disenoproducto-turistico-caracter-patrimonial2.shtml>
14. http://planydest.weebly.com/uploads/9/1/9/4/919433/plan_integral_del_tur.pdf
15. <http://www.uhu.es/GEIDETUR/archivos/JORNADAS%20TURISMO%20UH U%20JUAN%20M%20JAEN.pdf>
16. <http://www.viajandoelmundo.com/Tipos-de-Turis>
17. <http://www.definicionabc.com/general/ecoturismo.php>
18. <http://www.turismo-sostenible.org/docs.php?did=1>
19. http://www.visitmexico.com/wb/pressmx/pres_naturaleza
20. <http://www.cboe.com/Spanish/Resources/glossary.asp#A>
21. Hunziker, Walter y Krapf, Kurt: “Grundriss der Allgemeine Fremdenverkehrslehre”. Polygraphischer Verlag. Zurich, 1942.
22. Perelló, J. 2002. Desarrollo y promoción de productos turísticos. Centro de Estudios Turísticos- Universidad de La Habana.
23. Polimeri y coautores. Contabilidad de costos. Segunda edición. Edt Félix Varela, La Habana, 2007.
24. Santamarina Guerra, J. y Medina Pérez, N. Turismo de naturaleza en Cuba. Edt Unión 2004.



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

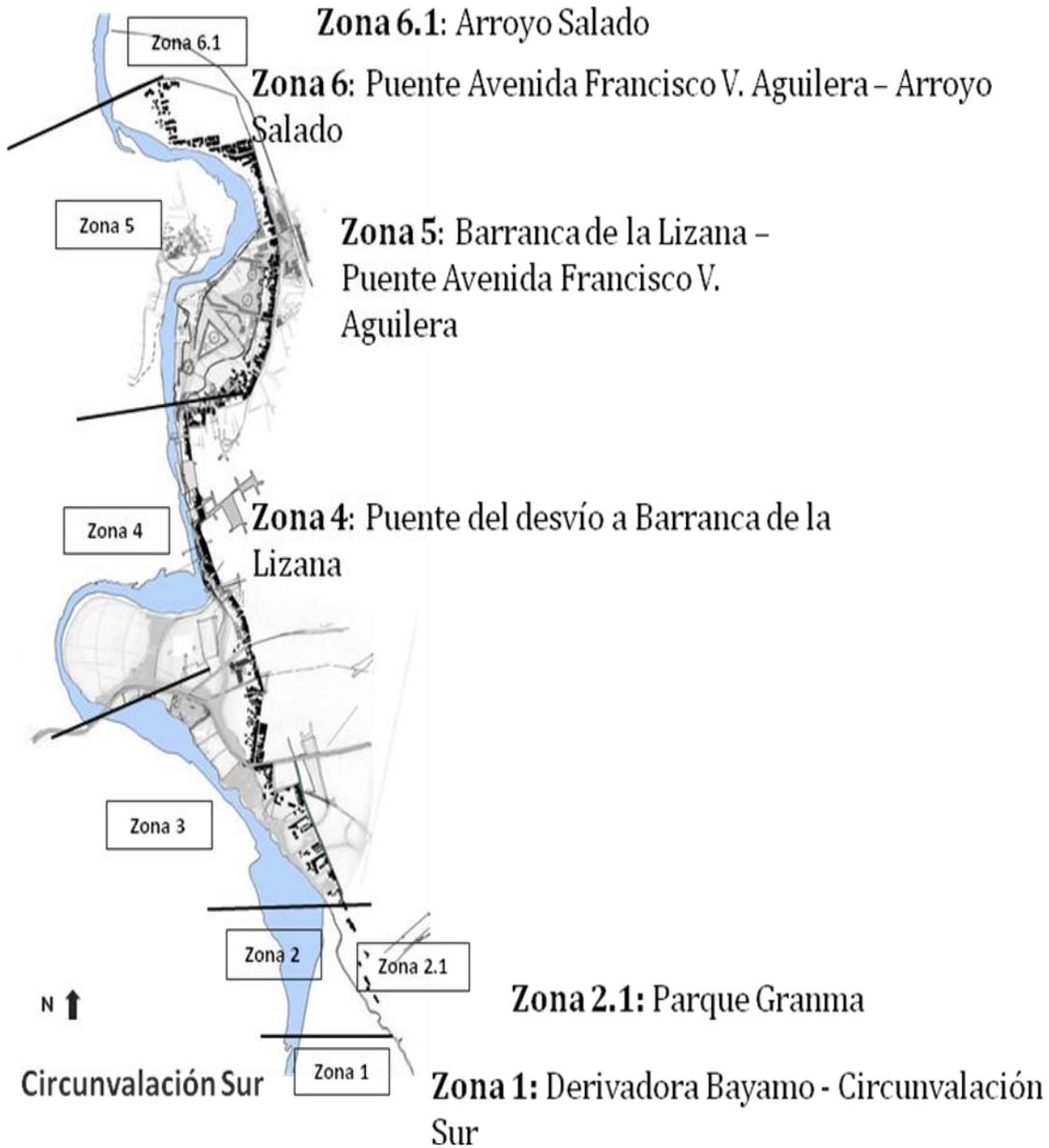
Anexos.

Anexo 1. Área del Parque Río Bayamo



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 2. Representación gráfica del área que abarca el Parque Río Bayamo.





TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 3. Mapa de fotos de los productos Ecoturísticos del PRB.





TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Barranca de Lizana



Parque Níco López





TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Río Bayamo



EL CHAPUZON



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

ARTE COMUNITARIO



VIVERO DE PLANTAS ORNAMENTALES





TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 4. Ficha de Costo del Producto A

Producto	Sucursal:		Horas de Recorrido:4 horas				
	Descripción	Código	Transportista: Transtur				
			Transporte: Minibus				
			Plazas:17-20				
	Senderismo y recreación pecuaria		Pax. Minimo Planificados:		20		
	Ruta		Kilometros	4	Tarifa Km	0.78	
	Servicio de Guía Incluido		Horas		Tarifa Hora		
	Costos Fijos					Total	
	Transfer					3.12	
	Servicio de guía por grupo					4.00	
Alojamiento y Alimentacion de Chofer					3.00		
Alojamiento y alimentación de guía					3.00		
Sendero(Finca de Bambú)					3.00		
Entrada Parque Granma					3.00		
Costo Fijo Total					19.12		
Costo fijo por Pax					0.96		
Costo	Costo Variables		Planificado				
			Unitario	Pax. Min.	Total		
	Alojamiento y alimentación (AP)		8	20	160		
	Entrada Servicio de la Feria Agropecuaria		2	20	40		
	Ciclo tour y Cabalgata		3	20	60		
	Costo variable		13	20	260		
	Costo Directo Calculado		13.96	20	279.12		
	Costos Indirectos 5%		0.70	20	13.96		
	Costo Total		14.65	20	293.08		
	Precio	Tasa de Rentabilidad sobre Costo Total		Neto	20%	2.93	20
Público				25%	3.66	20	73.27
Precio Calculado por Pax.		Neto	20%	17.58	20	351.69	
		Público	25%	18.32	20	366.35	
Precio Aprobado por Pax. Mayores		Neto		17.6	20	351.69	
		Público		18.3	20	366.35	
% de Comisión del Precio al Tour Operador			15%				
Utilidad Neta Planificada		Neto		2.93	20	58.62	
		Público		3.66	20	73.27	
% Descuento en Niños(Precio y Costo Variable)				Precio (neto)		29.31	
				Precio (Público)		36.63	
Observaciones:							
Confeccionado y Aprobado			Firma	Nombre y Apellido	Fecha		



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 5. Ficha de Costo del Producto B

Producto	Sucursal:		Horas de Recorrido: 3 horas				
	Descripción	Código	Transportista: Transtur				
			Transporte: Minibus				
			Plazas: 17-20				
	Naturaleza e Historia		Pax. Minimo Planificados:		20		
Ruta			Kilometros	2	Tarifa Km	0.78	
	Servicio de Guía Incluido		Horas		Tarifa Hora		
Costo	Costos Fijos					Total	
	Transfer					1.56	
	Servicio de guía por grupo					4.00	
	Alojamiento y Alimentacion de Chofer					3.00	
	Alojamiento y alimentación de guía					3.00	
	Sendero Observacion de Arte Comunitario					1.00	
	Costo Fijo Total					12.56	
	Costo fijo por Pax					0.63	
	Costo Variables			Planificado			
				Unitario	Pax. Mín.	Total	
	Alojamiento y alimentación (AP)			9	20	180	
	Entrada al Museo Nico Lopez			2	20	40	
	Ciclo tour y Cabalgata			1.50	20	30	
	Costo variable			12.50	20	250	
	Costo Directo Calculado			13.13	20	262.56	
Costos Indirectos			5%	0.66	20	13.128	
Costo Total			13.78	20	275.69		
Tasa de Rentabilidad sobre Costo Total			Neto	20%	2.76	20	55.138
			Público	25%	3.28	20	65.64
Precio Calculado por Pax.			Neto	20%	16.54	20	330.83
			Público	25%	17.07	20	341.33
Precio Aprobado por Pax. Mayores			Neto		16.5	20	330.83
			Público		17.1	20	341.33
% de Comisión del Precio al Tour Operador			15%				
Utilidad Neta Planificada			Neto		2.76	20	55.14
			Público		3.28	20	65.64
% Descuento en Niños(Precio y Costo Variable)					Precio (neto)	27.57	
					Precio (Público)	32.82	
Observaciones:							
Confeccionado y Aprobado			Firma	Nombre y Apellido	Fecha		



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 6. Ficha de Costo del Producto C

Producto	Sucursal:		Horas de Recorrido: 2 horas			
	Descripción	Código	Transportista: Transtur			
			Transporte: Minibus			
			Plazas: 17-20			
	Historia y Horticultura Local		Pax. Minimo Planificados:		20	
	Ruta		Kilometros	2	Tarifa Km	0.78
	Servicio de Guía Incluido		Horas		Tarifa Hora	
	Costos Fijos					Total
	Transfer					1.56
	Servicio de guía por grupo					4.00
Alojamiento y Alimentación de Chofer					3.00	
Alojamiento y alimentación de guía					3.00	
Sendero(Entrada al vivero)					1.00	
Costo Fijo Total					12.56	
Costo fijo por Pax					0.63	
Costo	Costo Variables		Planificado			
			Unitario	Pax. Mín.	Total	
	Alojamiento y alimentación (AP)		9	20	180	
	Entrada al Museo		2	20	40	
	Apreciación y práctica técnica horticultura de cultivo y manejo		3	20	60	
	Ciclo tour y Cabalgata		1.50	20	30	
	Costo variable		15.50	20	310	
	Costo Directo Calculado		16.13	20	322.56	
	Costos Indirectos		5%	0.81	20	16.128
	Costo Total		16.93	20	338.69	
	Tasa de Rentabilidad sobre Costo Total		Neto 20%	3.39	20	67.738
			Público 25%	4.03	20	80.64
	Precio Calculado por Pax.		Neto 20%	20.32	20	406.43
			Público 25%	20.97	20	419.33
	Precio Aprobado por Pax. Mayores		Neto	20.3	20	406.43
		Público	21.0	20	419.33	
% de Comisión del Precio al Tour Operador		15%				
Utilidad Neta Planificada		Neto	3.39	20	67.74	
		Público	4.03	20	80.64	
% Descuento en Niños(Precio y Costo Variable)				Precio (neto)	33.87	
				Precio (Público)	40.32	
Observaciones:						
Confeccionado y Aprobado			Firma	Nombre y Apellido	Fecha	



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 8. Ficha de Costo del Producto E

Producto	Sucursal:		Horas de Recorrido:3 horas					
	Descripción	Código	Transportista:Transtur					
			Transporte:Minibus					
			Plazas:17-20					
	Naturaleza y Desarrollo Rural		Pax. Minimo Planificados:		20			
	Ruta		Kilometros	2	Tarifa Km	0.78		
	Servicio de Guía Incluido		Horas		Tarifa Hora			
	Costos Fijos				Total			
	Transfer					1.56		
	Servicio de guía por grupo					8.00		
Alojamiento y Alimentacion de Chofer					3.00			
Alojamiento y alimentación de guía					3.00			
Costo Fijo Total					15.56			
Costo fijo por Pax					0.78			
Costo	Costo Variables		Planificado					
			Unitario	Pax. Mín.	Total			
	Alojamiento y alimentación (AP)		9	20	180			
	Entrada al Sitio Histórico		2	20	40			
	Ciclo tour y Cabalgata		9	20	180			
	Costo variable		20	20	400			
	Costo Directo Calculado		20.78	20	415.56			
	Costos Indirectos		5%	1.04	20	20.78		
	Costo Total		21.82	20	436.34			
			Neto	20%	4.36	20	87.27	
Tasa de Rentabilidad sobre Costo Total		Público	25%	5.19	20	103.89		
		Neto	20%	26.18	20	523.61		
Precio Calculado por Pax.		Público	25%	27.01	20	540.23		
		Neto		26.2	20	523.61		
Precio Aprobado por Pax. Mayores		Público		27.0	20	540.23		
			15%					
% de Comisión del Precio al Tour Operador								
		Neto		4.36	20	87.27		
Utilidad Neta Planificada		Público		5.19	20	103.89		
						Precio (neto)	43.63	
% Descuento en Niños(Precio y Costo Variable)						Precio (Público)	51.95	
Observaciones:								
Confeccionado y Aprobado						Firma	Nombre y Apellido	Fecha



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 9. Ficha de Costo del Producto F

Producto	Sucursal:		Horas de Recorrido:				
	Descripción	Código	Transportista: Transtur				
			Transporte: Minibus				
			Plazas: 17-20				
	Cultura y Desarrollo Urbanístico		Pax. Minimo Planificados:		20		
	Ruta		Kilometros	10	Tarifa Km	0.78	
	Servicio de Guía Incluido		Horas	3	Tarifa Hora(4)	12	
	Costos Fijos					Total	
	Transfer					7.80	
	Servicio de guía por grupo					12.00	
Alojamiento y Alimentación de Chofer					3.00		
Alojamiento y alimentación de guía					3.00		
Costo Fijo Total					25.80		
Costo fijo por Pax					1.29		
Costo	Costo Variables		Planificado				
			Unitario	Pax. Mín.	Total		
	Alojamiento y alimentación (AP)		9	20	180		
	Entrada Museo Plaza Patria		2	20	40		
	Costo variable		11	20	220		
	Costo Directo Calculado		12.29	20	245.80		
	Costos Indirectos		5%	0.61	20	12.29	
	Costo Total		12.90	20	258.09		
			Neto	20%	2.58	20	51.62
	Tasa de Rentabilidad sobre Costo Total		Público	25%	3.07	20	61.45
Precio			Neto	20%	15.49	20	309.71
	Precio Calculado por Pax.		Público	25%	15.98	20	319.54
			Neto		15.5	20	309.71
	Precio Aprobado por Pax. Mayores		Público		16.0	20	319.54
	% de Comisión del Precio al Tour Operador			15%			
			Neto		2.58	20	51.62
	Utilidad Neta Planificada		Público		3.07	20	61.45
					Precio (neto)	25.81	
	% Descuento en Niños (Precio y Costo Variable)				Precio (Público)	30.73	
	Observaciones:						
Confeccionado y Aprobado			Firma	Nombre y Apellido	Fecha		



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 10. Cálculo del Punto de Equilibrio en unidades de los productos objeto de estudio.

$$PE(uds) = \frac{F}{P - V}$$

Donde:

F: Costo fijo total.

P: Precio de venta por unidad.

V: Costo variable por unidad

PRODUCTO A

$$PE = \frac{19.12}{18.30 - 14.65} = 5$$

PRODUCTO B

$$PE = \frac{12.56}{17.10 - 13.78} = 4$$

PRODUCTO C

$$PE = \frac{12.56}{21 - 16.93} = 3$$

PRODUCTO D

$$PE = \frac{15.56}{16.60 - 13.42} = 5$$

PRODUCTO E

$$PE = \frac{15.56}{27 - 21.82} = 3$$

PRODUCTO F

$$PE = \frac{25.80}{16 - 12.90} = 8$$



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 11. Cálculo del número de ventas donde los productos tendrán la misma utilidad.

$$N_u = \frac{F_B - F_A}{V_A - V_B}$$

Donde:

N_u : Ventas para las cuales ambos productos arrojan la misma utilidad en unidades.

F: Costo fijo total del producto que corresponda.

V: Costo variable por unidad del producto que corresponda.

Producto A-B

$$N = \frac{12.56 - 19.12}{14.65 - 13.78} = -7.54$$

Producto A-C

$$N = \frac{12.56 - 19.12}{14.65 - 16.93} = 3$$

Producto A-D

$$N = \frac{15.56 - 19.12}{14.65 - 13.42} = -2.89$$

Producto A-E

$$N = \frac{12.56 - 19.12}{14.65 - 21.83} = 0.5$$

Producto A-F

$$N = \frac{25.80 - 19.12}{14.65 - 12.90} = 3.82$$

Producto B-A

$$N = \frac{19.12 - 12.56}{13.78 - 14.65} = -7.54$$

Producto B-C

$$N = \frac{12.56 - 12.56}{13.78 - 16.93} = 0$$

Producto B-D

$$N = \frac{15.56 - 12.56}{13.78 - 13.42} = 8$$

Producto B-E

$$N = \frac{15.56 - 12.56}{13.78 - 21.82} = -0.37$$

Producto B-F

$$N = \frac{25.80 - 12.56}{13.78 - 12.90} = 15$$

Producto C-A

$$N = \frac{19.12 - 12.56}{16.93 - 14.65} = 3$$

Producto C-B

$$N = \frac{12.56 - 12.56}{16.93 - 13.78} = 0$$

Producto C-D

$$N = \frac{15.56 - 12.56}{16.93 - 13.42} = 1$$

Producto C-E

$$N = \frac{15.56 - 12.56}{16.93 - 21.82} = -0.61$$

Producto C-F

$$N = \frac{25.80 - 12.56}{16.93 - 12.90} = 3$$

Producto D-A

Producto D-B

Producto D-C



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

$$N = \frac{19.12 - 15.56}{13.42 - 14.65} = -2.89$$

$$N = \frac{12.56 - 15.56}{13.42 - 13.78} = 8$$

$$N = \frac{12.56 - 15.56}{13.42 - 16.93} = 1$$

Producto D-E

$$N = \frac{15.56 - 15.56}{13.42 - 21.82} = 0$$

Producto D-F

$$N = \frac{25.80 - 15.56}{13.42 - 12.90} = 20$$

Producto E-A

$$N = \frac{19.12 - 15.56}{21.82 - 14.65} = 0.50$$

Producto E-B

$$N = \frac{12.56 - 15.56}{21.82 - 13.78} = -0.37$$

Producto E-C

$$N = \frac{12.56 - 15.56}{21.82 - 16.93} = -0.61$$

Producto E-D

$$N = \frac{15.56 - 15.56}{21.82 - 13.42} = 0$$

Producto E-F

$$N = \frac{25.80 - 15.56}{21.82 - 12.90} = 1$$

Producto F-A

$$N = \frac{19.12 - 21.80}{12.90 - 14.65} = 4$$

Producto F-B

$$N = \frac{12.56 - 25.80}{12.90 - 13.78} = 15$$

Producto F-C

$$N = \frac{12.56 - 25.80}{12.90 - 16.93} = 3$$

Producto F-D

$$N = \frac{15.56 - 25.80}{12.90 - 13.42} = 20$$

Producto F-E

$$N = \frac{15.56 - 25.80}{12.90 - 21.82} = 1$$



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 12 Cálculo de la utilidad para un nivel de ventas esperados de 10 viajes de 20 pax cada uno.

$$U = P(N) - V(N) - F$$

Donde:

N: Ventas esperadas por la gerencia.

F: Costo fijo total.

P: Precio de venta por unidad.

V: Costo variable por unidad

PRODUCTO A

$$U = P(N) - V(N) - F$$

$$18,30(10) - 14,65(10) - 19,12$$

$$183 - 146,5 - 19,12$$

$$17,38$$

PRODUCTO B

$$U = P(N) - V(N) - F$$

$$U = 17,10(10) - 13,78(10) - 12,56$$

$$U = 171 - 137,8 - 12,56$$

$$U = 20,64$$

PRODUCTO C

$$U = P(N) - V(N) - F$$

$$U = 21,00(10) - 16,93(10) - 12,56$$

$$U = 210,00 - 169,30 - 12,56$$



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

U= 28,14

PRODUCTO D

U= P(N)-V(N)-F

U= 16,60(10)-13,42(10)-15,56

U= 166,00- 134,20- 15,56

U= 16,24

PRODUCTO E

U= P(N)-V(N)-F

U= 27,00(10)-21,82(10)-15,56

U= 270,00- 218,20- 15,56

U= 36,24

PRODUCTO F

U= P(N)-V(N)-F

U= 16,00(10)-12,90(10)-25,80

U= 160,00- 129,00- 25,80

U= 5,20



TRABAJO DE DIPLOMA



Diana Ayala – Sandra Cunuhay

Anexo 13 Cálculo del Margen de Seguridad a cada producto.

$$MS = \frac{N - \text{VentasPE}}{N} (100)$$

Donde:

N: Ventas esperadas por la gerencia.

Ventas PE: Ventas para el Punto de Equilibrio

PRODUCTO A

$$MS = \frac{10 - 5}{10} = \frac{5}{10} \times 100 = 0,5 = 50\%$$

PRODUCTO B

$$MS = \frac{10 - 4}{10} = \frac{6}{10} \times 100 = 0,6 = 60\%$$

PRODUCTO C

$$MS = \frac{10 - 3}{10} = \frac{7}{10} \times 100 = 0,7 = 70\%$$

PRODUCTO D

$$MS = \frac{10 - 5}{10} = \frac{5}{10} \times 100 = 0,5 = 50\%$$

PRODUCTO E

$$MS = \frac{10 - 3}{10} = \frac{7}{10} \times 100 = 0,7 = 70\%$$

PRODUCTO F

$$MS = \frac{10 - 8}{10} = \frac{2}{10} \times 100 = 0,2 = 20\%$$