



UNIVERSIDAD DE CUENCA

**Facultad de Ciencias de la Hospitalidad
Carrera de Turismo**

**Estudio de factibilidad técnico, económico y de mercado para la
operación de servicios de tours en globos aerostáticos en la ciudad de
Cuenca.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de “Ingeniero en Turismo”

Autor de la tesis:

Jorge Fernando Ordoñez Ortiz

CI:0105999429

Correo electrónico: jfernando.ordonezo@ucuenca.edu.ec

Director:

Mg. Mateo Julián Estrella Durán

CI: 0102828928

01 Junio del 2020



RESUMEN

La Tesis que se presenta, tiene como objetivo elaborar un estudio de factibilidad técnico y de mercado para la operación de servicios de tours en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca. El estudio se realizó aplicando una metodología, cuantitativa y cualitativa, con el propósito de transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación de casos tan exitosos como los de Capadoccia Turquía y Teotihuacán México, a nuestra propuesta en la ciudad de Cuenca. Los datos fueron recopilados mediante encuestas y entrevistas, con la finalidad de identificar la factibilidad y oportunidad de generar tours aéreos dentro de la ciudad de Cuenca. Como resultado del estudio, se ha podido conocer que la operatividad técnica de este tipo de operación en la ciudad de Cuenca, refleja que es aceptable siempre y cuando se cumplan con los requerimientos, ya que se evidencia la presencia de un VAN y TIR muy favorables, haciendo el proyecto atractivo para los inversionistas. Por último, la ejecución del proyecto es perfectamente viable y representa una oportunidad de desarrollo turístico para la ciudad de Cuenca, que va a permitir diversificar la oferta hasta ahora existente, además de ser una fuente generadora de empleo y bienestar para la sociedad, sin hacer a un lado que recorrer la ciudad de Cuenca desde el aire y apreciar sus innumerables bellezas, es un espectáculo inigualable que podría contribuir a tener una mejor percepción de la ciudad.

Palabras clave: Estudio de factibilidad, Servicios de Tours, Globos Aerostáticos



ABSTRACT:

ABSTRACT

This thesis aims to develop a technical and market feasibility study for the operation of hot air balloon tour services in the city of Cuenca. The study was conducted by applying a quantitative and qualitative methodology, with the purpose of transferring the knowledge of the best practices and their application of such successful cases like those of Cappadocia, Turkey, and Teotihuacán México, to our proposal in the city of Cuenca. Data were collected through surveys and interviews in order to identify the feasibility and opportunity to generate air tours within the city of Cuenca. As a result of this study, the technical operation of this type of tours in the city of Cuenca reflects that it is acceptable as long as they comply with the requirements. Also, the presence of Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR) are very favorable, making the project attractive to investors. Finally, the project execution is perfectly viable and represents an opportunity for tourism development for the city of Cuenca, which will allow diversifying the existing offer. In addition, it would be a source of employment and well-being for society, without leaving aside the city of Cuenca from the air and appreciate its countless beauties. It is a matchless spectacle that could contribute to have a better perception of the city.

Keywords: feasibility study, tour services, hot air balloons.

Topic: Technical, Economic and Market Feasibility Study for the Operation of Hot Air Balloons Tours Services in the city of Cuenca.

Author: Jorge Fernando Ordoñez Ortiz

Director: Dr. Mateo Estrella Durán

Translated by: Ximena Orellana Mora



ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|----|
| RESUMEN..... | 2 |
| ABSTRACT | 3 |
| ÍNDICE GENERAL..... | 4 |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS..... | 7 |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | 8 |
| CLÁUSULA DE DERECHO DE AUTOR..... | 9 |
| CLÁUSULA DE PROPIEDAD INTELECTUAL..... | 10 |
| DEDICATORIA..... | 11 |
| AGRADECIMIENTOS..... | 12 |
| INTRODUCCIÓN..... | 13 |
| CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DEL SERVICIO TURÍSTICO DE GLOBOS AEROSTÁTICOS | 16 |
| 1.1 Antecedentes y Generalidades de los viajes en globos aerostáticos a nivel mundial..... | 16 |
| 1.2 Evolución de los viajes en globo aerostáticos..... | 19 |
| 1.3 Tipos de globos aerostáticos..... | 23 |
| 1.4 Casos exitosos a nivel mundial..... | 25 |
| 1.5 Potencial de la ciudad de Cuenca para este tipo de servicios..... | 28 |
| CAPÍTULO II: FACTIBILIDAD TÉCNICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA GUIANZA AÉREA EN GLOBOS AEROSTÁTICOS PARA EL DESTINO TURÍSTICO CUENCA | 31 |
| 2.1 Definición de un globo aerostático..... | 31 |
| 2.2 Etapas del proyecto..... | 32 |
| 2.3 Delimitación de la operación de globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca..... | 35 |
| a) Descripción..... | 35 |
| b) Logotipo..... | 35 |
| c) Visión..... | 35 |
| d) Misión..... | 36 |
| e) Análisis FODA..... | 36 |
| f) Organigrama..... | 38 |
| g) Objetivos Estratégicos..... | 43 |



| | |
|--|----|
| h) Delimitación geográfica..... | 44 |
| i) Capacidad Instalada..... | 45 |
| j) Reservación del Servicio..... | 46 |
| k) Cronograma del Servicio..... | 47 |
| l) Perfil del proyecto de intervención..... | 48 |
| m) Estudio de los requisitos de la DAC..... | 50 |
| • Requisitos para operar una empresa de globos aerostáticos en Cuenca..... | 51 |
| • Normas de Seguridad..... | 51 |
| • Límites y Rangos de Operación..... | 52 |
| • Equipo y personal necesario..... | 53 |
| • Características del modelo de globo que se utilizara en los tours..... | 56 |
| • Etapas del Vuelo..... | 57 |
| 2.4. Resultados del instrumento aplicado..... | 60 |
| 2.5. Entrevista a Representantes de Instituciones Turísticas locales..... | 61 |
| 2.6. Entrevista a Representantes de la Aviación..... | 62 |
| CAPÍTULO III: PLAN DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA Y ESTUDIO DE MERCADO | |
| 3.1 Estudio de mercado..... | 64 |
| 3.1.1. Objetivo General del estudio de mercado..... | 65 |
| 3.1.2. Objetivos Específicos del estudio de mercado..... | 65 |
| 3.1.3. Análisis de la Demanda..... | 65 |
| 3.1.4. Análisis de la Oferta..... | 66 |
| 3.1.5. Análisis de la Comercialización..... | 67 |
| 3.2 Producto..... | 70 |
| 3.3 Precio..... | 71 |
| 3.4 Promoción..... | 71 |
| 3.5 Estudio de factibilidad económica..... | 72 |
| 3.5.1. Inversión Inicial..... | 72 |
| 3.5.1.1. Estructura del Capital..... | 75 |
| 3.5.1.2. Reporte de gastos..... | 75 |



| | |
|---|-----------|
| 3.5.1.3. Depreciación..... | 79 |
| 3.5.1.4. Proyección de Ventas..... | 79 |
| 3.5.1.5. Financiamiento..... | 81 |
| 3.5.1.6. Estado de Resultado o de Pérdidas y Ganancias..... | 82 |
| 3.6.1.7. Flujo de Caja..... | 84 |
| 3.7. Valor Actual Neto (VAN y Tasa Interna de Retorno (TIR)..... | 84 |
| 3.8. Evaluación Financiera..... | 84 |
| Conclusiones..... | 87 |
| Bibliografía..... | 88 |
| Anexos..... | 90 |
| Anexo 1: Diseño aprobado del Proyecto de Intervención..... | 91 |
| Anexo 2: Entrevistas realizadas..... | |
| Anexo 3: Manual de Procedimientos..... | |



ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 1. Esquema de las diferentes partes de un globo de aire caliente..... | 32 |
| Gráfico 2. Ubicación Geográfica del Proyecto..... | 39 |
| Gráfico 3. Imagen Panorámica del Parque IctioCruz..... | 40 |
| Gráfico 4. Diagrama de Flujo de las Etapas del Vuelo..... | 51 |
| Gráfico 5. Edad de los Turistas..... | 55 |
| Gráfico 6. Deportes practicados por los Turistas..... | 56 |
| Gráfico 7. Percepción sobre los vuelos en Globos Aerostáticos..... | 57 |
| Gráfico 8. Compañía preferida para realizar la experiencia..... | 58 |
| Gráfico 9. Costo que estaría dispuesto a pagar por la actividad..... | 59 |
| Gráfico 10. Interés en disfrutar de un paseo en Globo por Cuenca..... | 60 |



ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Análisis FODA realizado con respecto al servicio a prestar en la ciudad de Cuenca..... | 37 |
| Tabla 2. Capacidad Instalada..... | 41 |
| Tabla 3. Planificación operativa del servicio..... | 42 |
| Tabla 4. Modelos serie M existentes en el mercado y sus características..... | 50 |
| Tabla 5. Edad de los Turistas..... | 54 |
| Tabla 6. Deportes practicados por los Turistas..... | 55 |
| Tabla 7. Percepción sobre los vuelos en Globos Aerostáticos..... | 56 |
| Tabla 8. Compañía preferida para realizar la experiencia..... | 57 |
| Tabla 9. Costo que estaría dispuesto a pagar por la actividad..... | 58 |
| Tabla 10. Interés en disfrutar de un paseo en Globo por Cuenca..... | 59 |
| Tabla 11. Tamaño estimado del mercado..... | 66 |
| Tabla 12. Costos estimados Paseo en Globo..... | 69 |
| Tabla 13. Costos de los complementarios en USD..... | 69 |
| Tabla 14. Inversión Inicial..... | 73 |
| Tabla 15. Estructura del Capital..... | 75 |
| Tabla 16. Gastos de Salarios..... | 76 |
| Tabla 17. Gastos Administrativos..... | 77 |
| Tabla 18. Gastos de Ventas..... | 78 |
| Tabla 19. Gastos Operativos..... | 78 |
| Tabla 20. Depreciación..... | 79 |
| Tabla 21. Amortización..... | 79 |
| Tabla 22. Proyecciones en Ventas Mensual..... | 80 |
| Tabla 23. Proyección de Ventas Anual..... | 80 |
| Tabla 24. Financiamiento Externo..... | 81 |
| Tabla 25. Anualidades de pago..... | 81 |
| Tabla 26. Ganancias y Pérdidas..... | 83 |
| Tabla 27. Flujo de Caja..... | 85 |
| Tabla 28. VAN y TIR del proyecto..... | 85 |



Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio
Institucional

Jorge Fernando Ordoñez Ortiz en calidad de autor/a y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO, ECONÓMICO Y DE MERCADO PARA LA OPERACIÓN DE SERVICIOS DE TOURS EN GLOBOS AEROSTÁTICOS EN LA CIUDAD DE CUENCA**", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca 01 de Junio del 2020

Jorge Fernando Ordoñez Ortiz

C.I: 0105999429



Cláusula de Propiedad Intelectual

Jorge Fernando Ordoñez Ortiz, autor/a del trabajo de titulación "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO, ECONÓMICO Y DE MERCADO PARA LA OPERACIÓN DE SERVICIOS DE TOURS EN GLOBOS AEROSTÁTICOS EN LA CIUDAD DE CUENCA", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 01 de Junio del 2020

Jorge Fernando Ordoñez Ortiz

C.I: 0105999429



DEDICATORIA

En primer lugar a Dios, nuestro creador sin él no podría existir una vida total llena de tanta magia.

A mis padres Jaime y María Dolores quienes con su amor, honestidad y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy una meta más en mi vida, gracias por enseñarme el significado de esfuerzo, valentía, y honestidad.

A mis hermanos Jaime, Oscar, Danny, Jhonny, y Cecibel por el cariño, y por estar a mi lado toda mi vida.

En general un agradecimiento total a toda mi familia, por su generosidad, y apoyo en todas las etapas de mi vida.

A todos ustedes dedico este trabajo.



AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento, profundo y sincero a la Universidad de Cuenca, a toda su planta de profesores, por compartir conmigo su sabiduría, y al ser una guía para lograr mis objetivos.

Un reconocimiento especial y un grato agradecimiento a mi director de tesis Dr. Mateo Estrella, por el acompañamiento brindado durante toda la realización de mi trabajo de titulación. Gracias por la confianza y el apoyo brindado durante el desarrollo del mismo, siempre seguirá siendo un ejemplo profesional, para la consecución de mis objetivos a largo plazo en mi vida profesional.



INTRODUCCIÓN

La industria turística, vive en un constante proceso de cambio y su evolución continua le ha llevado a transformarse en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y desarrollo para cualquier país pues, la multiplicidad de actividades que realiza, muestra un vigoroso crecimiento y mucha diversificación además del incremento continuo de la demanda procedente de los usuarios.

En el caso del Ecuador, el turismo se ha incrementado y ha cobrado auge desde hace algunos años por contar el país con áreas turísticas que han sido el foco de atención de muchos turistas, lo que ha incrementado la oferta de productos y servicios que se prestan en muchos lugares. Sin embargo, aún existen productos que presentan dificultades, o que son poco conocidos, lo que contribuye a frenar el desarrollo de esta industria; siendo uno de estos los viajes en Globos Aerostáticos, los cuales, pueden ser considerados como un atractivo turístico que puede convertirse en una actividad de gran preferencia para el turista.

Los viajes en Globos Aerostáticos se perciben en la actualidad como una experiencia atractiva y segura para los turistas. Es toda una aventura que no representa peligro de ninguna clase, al contrario, es considerado por expertos en vuelo como una de las maneras más seguras de volar, si se toman en consideración las debidas previsiones a fin de que el riesgo sea nulo. (Fajardo y Bravo, 2015: 50)

En la gestión turística, los globos de mayor utilización son los de aire caliente, los cuales, carecen de sistemas de propulsión, deduciéndose, que son impulsados y desplazados por las corrientes de aire. Este tipo de globos son aeronaves sencillas compuestas en su mayoría de un gran velamen o aparejo de cientos metros cuadrados de tejido ignífugo que, una vez hinchado, proporcionará el impulso necesario para volar. Contiene a su vez una canastilla, generalmente de mimbre, la cual se encuentra unida al velamen mediante un cordaje adecuado, el cual está destinado a alojar a los pilotos y usuarios, los



equipos de navegación, el gas y los quemadores implementados para calentar el aire. (Vidal, 2013)

Lo expuesto hasta ahora permite apreciar que los viajes en globos aerostáticos constituyen una opción turística ideal para desarrollar en la ciudad de Cuenca, Ecuador, para darle mayor auge al turismo interno e internacional considerando que, en la ciudad, su utilización aún no se ha explotado pues no existe este tipo de oferta para los visitantes.

En atención a estas ideas, el estudio pretende como objetivo general elaborar un estudio de factibilidad técnico y de mercado para la operación de servicios de tours en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca, con el que se pretende generar una oferta turística con más atractivo para el sector, a fin de diversificar el mercado turístico e incentivar la incorporación de empresas pioneras que contribuyan a generar mayor capacidad de empleos y mejoras para el desarrollo económico de la región.

La metodología para desarrollar el estudio es de tipo mixto, aplicando en la recolección de los datos instrumentos cuantitativos y cualitativos, además de la revisión bibliográfica necesaria para ampliar el contenido temático abordado, que es propicio para transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación de casos tan exitosos como los de Capadocia Turquía y Teotihuacán México, a nuestra propuesta en Cuenca. Para esto se utilizaron también la técnica de la encuesta y la entrevista, la cual se realizó mediante grupos focales que permitieron obtener los datos necesarios para el estudio.

Por todo lo expuesto, el trabajo que se presenta se conforma por tres capítulos a saber: El Capítulo I, donde se muestran los antecedentes referidos al servicio de globos aerostáticos, sus generalidades a nivel mundial, así como la forma en que han evolucionado los viajes en ellos, los distintos casos exitosos que se han desarrollado a nivel mundial y el potencial de Cuenca para este tipo de servicios.

El Capítulo II, desarrolla el estudio de factibilidad técnica para la implementación de la operación turística aérea en globos aerostáticos para el destino Cuenca,



en donde se precisa una caracterización del servicio de los globos aerostáticos, las etapas que contiene el proyecto y la delimitación de este tipo de operaciones en la ciudad, con el propósito de conocer el norte del proyecto y los requisitos que debe tener una empresa para operar este tipo de actividades, la oferta y la demanda, así como la estrategia a implementar.

El Capítulo III, donde se presenta el Plan de factibilidad económica y estudio del mercado, destacando en éste, el producto, precio, distribución, promoción, localización y la factibilidad económica incorporando el VAN y TIR del proyecto, así como el financiamiento requerido por el mismo.

Por último, y con base en los datos obtenidos de las encuestas y las entrevistas realizadas, apoyado en la revisión bibliográfica sobre el tema de estudio, se procede a presentar las conclusiones, dando con esto respuesta a los objetivos del proyecto.



ANTECEDENTES DEL SERVICIO TURÍSTICO DE GLOBOS AEROSTÁTICOS

1.1 Antecedentes y Generalidades de los viajes en globos aerostáticos a nivel mundial.

La aerostación o navegación aérea, es considerada la forma más antigua de volar en aeronaves no propulsadas que se sirven del principio de los fluidos de Arquímedes para volar; considerando, en este caso, al aire como un líquido. El aparato utilizado para ejecutar estos vuelos se denomina aerostático y está compuesto por una bolsa que encapsula una masa gaseosa más ligera que el aire, por lo que comúnmente se les denomina Globos. (Vidal, 2013: 12). De lo que puede inferirse que gracias a la capacidad de encapsular elementos gaseosos con menor densidad que el aire, se pueden realizar este tipo de vuelos.

Históricamente hablando, desde el vuelo realizado por los hermanos Montgolfier, hasta la época actual, los viajes en globo no han variado en su esencia, sin embargo, si han evolucionado en tecnología y materiales empleados para su fabricación, así como las modernas técnicas de pilotaje, que hacen de su empleo una opción mucho más segura y confortable. (Jácome, 2012: 9) Es decir, los viajes en globo mantienen en el tiempo su forma básica de realizarse, demostrando que aun con lo rápido que se vive en sociedad, ellos proporcionan una experiencia cuya sensación de serenidad y espíritu aventurero a la vez, invita a su disfrute.

Repasando en la historia, se resalta que el primer globo fue fabricado por los hermanos Montgolfier en 1782. En 1783, Pilatre de Roziers y Arlandes, fueron pioneros al conseguir volar por primera vez en un globo de aire caliente. Y desde ese momento, el continuo interés de volar libre ha convertido los vuelos en globo en una experiencia segura y de mucho disfrute.

La revisión bibliográfica realizada ha permitido conocer acerca de la evolución histórica que poseen los vuelos en globos aerostáticos; destacándose que, luego



del éxito de los hermanos Montgolfier, los vuelos con globos se multiplicaron rápidamente comenzando por Francia y expandiéndose a otras naciones del mundo.

Se destaca dentro de esta evolución histórica, las experiencias de Jacques Charles quien creó, poco después de los Montgolfier, un globo que se inflaba utilizando solamente hidrógeno, permitiendo que se elevara al aire el 27 de agosto de 1783 en París, donde permaneció elevado por un período de 45 minutos, logrando aterrizar a una distancia de 25 kilómetros en donde fue destruido por los habitantes locales al creer que era un invento diabólico.

El 15 de octubre de 1783, otro francés llamado Francois Pilatre de Rozier, consiguió ascender a 26 metros durante 4 o 5 minutos. Posteriormente, el 21 de noviembre de ese mismo año, Rozier realiza un nuevo intento en compañía del Marqués d'Arlendes siendo los pioneros en realizar en globo un vuelo libre alcanzando una altitud de hasta 1000 metros, alcanzando 25 minutos de vuelo y logrando un recorrido de casi 10 kilómetros.

El 1 de diciembre de 1783 Charles, en conjunto con uno de los hermanos Robert, fueron los primeros en lograr un vuelo en un globo de hidrógeno saliendo desde París y logrando recorrer una distancia de 43.5 kilómetros en un tiempo aproximado de dos horas, alcanzado una altitud de 3000 metros. En esta ascensión Charles hizo medidas de la variación de la temperatura del aire en diferentes alturas y estudió los cambios que sufría la presión barométrica (Vidal, 2013: 21)

Como se puede observar en las líneas anteriores, son muchos los experimentos que se han realizado para lograr el avance que se tiene hoy en día con respecto a los vuelos en globo, muchos de ellos han dejado grandes aportes históricos para la humanidad, a pesar de que también dejaron víctimas que lamentar en su evolución, como la pérdida de Pilatre de Rozier, quien falleció en 1785 junto con su compañero Jules Romain al incendiarse de manera vertiginosa el globo que tripulaban y con el cual intentaban cruzar el canal de la Mancha. Poco después



otros dos franceses, Blanchard y Jeffries, intentaron el mismo viaje, logrando realizar el mismo con el mayor de los éxitos.

En este mismo orden de ideas, se destaca que el primer record de altura ascendiendo con un globo de hidrógeno normal lo establecieron los meteorólogos británicos Coxwell y Glaisher, en Septiembre del 1862, al lograr obtener una altitud de 8840 metros. Luego en 1875 Gastón Tissandier, junto a Silvel y Croce-Spinelli, tripulando un globo modelo Zenith llegaron a 8000 metros de altura, pero la falta de oxígeno propició que los mismos fallecieran, logrando sobrevivir a la travesía Gastón Tissandier, quien llegó a tierra muy abatido.

Para 1932, el físico suizo Auguste Piccard logró ascender 16201 metros dentro de una cápsula sellada y suspendida por un globo libre, constituyéndose esto en el primer vuelo de un ser humano realizado en la estratosfera. Luego de esto, el 4 de Mayo de 1961, Malcolm D. Rosson alcanzó una ascensión estratosférica hasta 34668 metros. Muchas ascensiones a lo largo de la historia han tenido una finalidad científica o incluso política (Fajardo y Bravo, 2015: 27). Lo que permite inferir que los vuelos en globo se han desarrollado a través del tiempo histórico con diferentes propósitos.

Todo lo expuesto lleva a pensar que los aerostatos han sufrido durante toda su evolución, cambios que los han ido perfeccionando y que han llevado a alcanzar excelentes resultados. Hoy en día, gracias a los avances tecnológicos, los aerostatos actuales han logrado avances que hacen posible poner un globo en vuelo en poco menos de media hora, sin embargo su utilidad, aparte del turismo, ha quedado confinada a tres actividades básicas: la meteorología, la publicidad y como actividad deportiva.

En lo referente a la meteorología, los globos permiten medir la presión, temperatura y humedad atmosférica, a medida que asciende el globo. Un radio detector sigue su trayectoria mientras es arrastrado por los vientos pertenecientes a las capas superiores de la atmósfera, tomando medidas de la posición del mismo en momentos sucesivos, para poder calcular la velocidad y



dirección del viento a diferentes altitudes. Científicamente esta es la utilidad más importante que desarrollan los denominados globos sonda. (Jácome, 2012: 19)

En la publicidad, tanto los globos como los dirigibles, suelen ser muy atractivos a la vista por sus formas, colores y, especialmente, al verlos en el aire. Es gracias a ello que son muy utilizados como medio de impacto visual y anuncio comercial; como prueba de lo mencionado, están las campañas publicitarias de la empresa Good Year quienes se convirtieron en pioneros y líderes de la publicidad en el aire al utilizar los globos dirigibles para la publicidad de la compañía. Siendo esta la única utilidad en la cual se implementan los dirigibles actualmente.

Como actividad deportiva, de aventura y ocio, son muy destacados, pues es una actividad en auge que cada vez cuenta con más adeptos. Eventos importantes se desarrollan a nivel mundial, año tras año, en una gran cantidad de países. Se destacan las competencias de Bristol (Inglaterra), Chateau D'Öex (Suiza), Saga (Japón), Umbría (Italia) y Albuquerque (EE.UU.), donde se ven volar a globos de los más variados tamaños, colores y de las más increíbles formas, en competencias que consisten en manejar un globo durante una trayectoria, cuya duración varía entre cuatro y siete días, durante las cuales los pilotos deben cumplir con una serie de pruebas previamente establecidas para ese vuelo y quien más rápido las realice gana la competencia.

1.2 Evolución de los viajes en globo aerostáticos

Sin duda alguna, los viajes en globo aerostático han evolucionado a lo largo de su trayectoria. Sin embargo, fue en la edad contemporánea cuando algunos hombres dedicados a la ciencia, aplicaron criterios científicos y teorizaron su ascenso al cielo. Destacan dentro de estas primeras experiencias, las ideas del jesuita Francesco Lana de Terzi, culminando el siglo XVII; el brasileiro Bartolomeu Laurenço de Gusmão, a quien los pobladores bautizaron como el padre volador, por ser la primera demostración de ascensión aerostática pública. Todos estos intentos, quedaron opacados por los vuelos de los Montgolfier,



quienes a partir de entonces se convirtieron en los verdaderos precursores de la aerostación.

Estas experiencias y muchas otras que ya han sido destacadas en secciones anteriores de este texto, constituyen lo que se conoce como las bases prácticas de la aerostación, las cuales han sido enriquecidas con ligeras modificaciones e innovaciones, pero que se han mantenido y han perdurado hasta los tiempos actuales. Paulatinamente al desarrollo histórico de los vuelos en globo, se fueron desarrollando descubrimientos e innovaciones relacionadas a las ciencias que se describen a continuación:

En el caso de los hermanos Montgolfier, sin duda alguna, se les reconoce su aporte en “la forma básica de la envuelta de los aerostatos, así como la posibilidad de elevarlos mediante el calentamiento del aire” (Ávila; 2001), es por esto que en la historia se conoce a todos los globos que usaron este sistema como “montgolfières”.

En ese hilo discursivo se destacan los aportes de Charles, quien introdujo a la naciente aerostación importantes elementos técnicos como el uso de hidrógeno, el cual tiene la particularidad de proporcionar más capacidad de elevación, la aplicación de una red que cubría toda la envuelta del globo y ayudaba a preservar su forma esférica, sacos de lastre con agua o arena para la altura, una banda de desgarrador que permitía desinflar rápidamente el globo en caso de peligro y, por último, una barquilla de mimbre para los pasajeros (Martín; 2010) Estos aportes brindados por Charles, hizo que mereciera que todos los globos que utilizaban hidrógeno para elevarse, fueron denominados “Chaliere”. Los hermanos Robert por su parte, patentaron el sistema de impermeabilización de tela con cucho, imprescindible para evitar la fuga del precioso gas, dando lugar a lo que se conoce como la “tela cauchutada”.

Es así como, con la ascensión de Rozier y Laurent quienes se elevaron portando un barómetro que les permitió estudiar el comportamiento de elementos como altitud y los vientos, la aerostación se convirtió desde ese momento en una



ciencia relacionada al desarrollo de otras ciencias, como la Física o la Acústica, empleando los globos para elaborar numerosos experimentos y observaciones que, en el futuro, dieron lugar a nuevos instrumentos que sirvieron para perfeccionar la navegación aérea.

Asimismo, no puede hacerse a un lado en la historia evolutiva de los vuelos en globo a las distintas guerras a las que se ha enfrentado la humanidad, dónde estos han tenido un papel protagónico, pues fueron empleados en muchos casos para observar el campo de batalla, prueba de ello fue la Revolución Francesa, donde Gaspard Monge, creó la primera compañía de aerosteros militares en Francia. Los globos también participaron con éxito en la guerra contra los prusianos (1793), así como en el decisivo encuentro de Fleurus (1794). Todo esto, dio origen a la creación oficial del Cuerpo de Aerostación (1795) y de una Escuela Aerostática de Observadores con sede en la localidad de Meudon.

En ese orden discursivo, también los países iberoamericanos, han vivido la experiencia de volar en globos aerostáticos, marcando hitos en la evolución histórica de la aerostación, casos que merecen destacarse son “el primer vuelo realizado en México en 1835 por el francés Eugene Robertson, siendo José María Alfaro, el primer mexicano en elevarse” (Villela; 1974).

De igual forma, “existe constancia de que en 1872 un globo fabricado en Bolivia con materiales autóctonos realizó un vuelo de 25 minutos de duración y alcanzando una altura de 500 m, su piloto era el peruano Apolinar Zeballos” (Barragán; 2005). En 1901, el francés Edouardo Lesaille realizó varias exhibiciones en la ciudad de La Paz y Oruro, a una altura de 800 m y durante 15 minutos.

En Perú, el primer vuelo tuvo lugar en la Plaza de Ancho de Lima, en 1840, por José María Flores. En Argentina, Aaron de Anchorena y Jorge Newbery se elevaron en 1907 con el legendario globo “Pampero”; siendo el primer vuelo en cruzar el Río de la Plata. En 1916, durante la Primera Conferencia Panamericana



de Aeronáutica, celebrada en Chile, los argentinos Eduardo Bradley y Ángel Zuloaga, proponen la idea de cruzar los Andes desplegándose en un globo aerostático, despegando el 24 de junio del mismo año desde Santiago, a bordo del globo Eduardo Newbery de 2.200 m³ de hidrógeno. Luego de alcanzar 8.100 metros de altura y superar temperaturas superiores a 30° bajo cero, descienden en Uspallata. Fue la primera vez que la aerostación lograba unir Chile y Argentina (Siminic; 2006)

En el Ecuador, también los vuelos en globos aerostáticos han tenido su representación en el contexto histórico del país como se cita en el Diario El Telégrafo (2012), en donde se destaca que la navegación aérea comenzó en el país con el vuelo del primer globo aerostático realizado exitosamente en Quito por el primer aeronauta ecuatoriano, José María Flores, en enero de 1843; sin embargo, es al piloto Cosme Renella Barbatto a quien se le considera como el precursor de la aviación en el Ecuador.

La historia del país narra que el Telégrafo I fue el primer avión en ejecutar un vuelo que transportaría el primer correo aéreo desde Guayaquil hasta la capital de la provincia del Azuay. Este vuelo, marco pautas y dio inicio a una sucesión de vuelos en toda la extensión de los Andes ecuatorianos para transportar el correo y distribuir el diario El Telégrafo (El Telégrafo; 2012)

En la actualidad, en el país existen compañías que se dedican a la práctica de vuelos en globos aerostáticos, tanto para fines comerciales como es el caso de la compañía “Vuelo en Globo Ecuador. Air show Cía. Ltda.”, ubicada en Javier Loyola E16-57 y Pasaje D, Quito – Ecuador, la cual surgió de un proyecto familiar en el año 2010, con la finalidad de brindar un impactante servicio publicitario BTL y de recreación con vuelos turísticos con pasajeros en globos aerostáticos de aire caliente en Ecuador.

Asimismo la empresa GLOAPSAEREO SHOW, es la segunda empresa de este tipo en el país. Operan actualmente una aeronave: ULTRAMAGIC M-90. Su base de operaciones es en Ambato, Provincia de Tungurahua, y el domicilio principal



en Julio Jauregui 5/N y Gonzalo Zaldumbide, Huachi Chico de esa ciudad. La empresa está certificada para realizar vuelos de publicidad en todo el territorio ecuatoriano, ofrece un paseo en globo aerostático que le permite al turista desde las alturas de la sierra central ecuatoriana, tener una vista diferente de esta zona del país. El recorrido se inicia a 20 minutos de la ciudad de Ambato, cerca de la comunidad de Tisaleo, se puede divisar un paisaje singular, con los volcanes Tungurahua, Cotopaxi, el Cayambe y los nevados Ilinizas

Todo lo hasta ahora expuesto, nos lleva a tener una visión global de como los globos aerostático han evolucionado a lo amplio de la historia, cumpliendo diferentes funciones y participando en distintos procesos de la vida humana, lo que nos lleva a pensar que su utilidad en el tiempo no ha perdido vigencia, sin embargo, los altos costos de los viajes en ellos han ido disminuyendo el uso que se les da, razón que lleva a reflexionar sobre la posibilidad de que en la ciudad de Cuenca, se pueda dar auge a un proyecto de este tipo, propiciando un mayor auge al turismo tanto en el aspecto recreativo como económico, aspectos que se estudiarán más adelante en este trabajo.

1.3 Tipos de globos aerostáticos

Los globos aerostáticos, son aeronaves suspendidas en el aire debido a su flotabilidad. Los movimientos en dirección vertical que realizan se deben, principalmente, a las fluctuaciones existentes en la densidad entre los fluidos interno y externo al mismo, mientras que los movimientos en dirección horizontal son originados por el flujo aéreo debido a los vientos.

Las principales partes que conforman un globo aerostático son: la vela o tela, que es la parte que da la forma característica al globo, y la cesta o góndola, que se encuentra suspendida por cables de la vela y es elemento en donde se deposita todo el equipo necesario y la tripulación que va a ser cargada.(Belmonte, 2011: 18)

La familia de globos aerostáticos se puede dividir en dos grandes tipos:



Globos dirigibles: son aquellos que disponen de un motor para propulsarse, pudiendo establecer y mantener una trayectoria incluso opuesta a la dirección del viento. Están compuesto por un depósito de gas cerrado, que les permite luego de elevarse, mantener una temperatura constante. (Rubio y Menéndez, 1994: 6)

Globos No Dirigibles: son aquellos que no disponen de ningún tipo de sistema de propulsión. Se desplazan impulsados por las corrientes de aire que se generan en la atmósfera. Su única posibilidad de maniobra se concreta en la elevación o el descenso. Constan de un gran velamen que retiene el aire caliente que es generado por un quemador, y una cesta o canasta que se encuentra unida al mismo por una estructura de correas donde se colocan los pasajeros, la tripulación, los instrumentos de navegación y las botellas de gas. Estos, a su vez, se clasifican en:

.- Globos de Aire Caliente: se desplazan con el empuje del aire que va calentándose.

.- Globos de Gas: usan un tipo de gas menos denso que el aire que conforma la atmósfera. Generalmente es el helio pues, en contraste al hidrógeno, este no es inflamable.

.- Globos Mixtos: son aquellos que tienen una parte de gas almacenado, que disminuye el peso que debe superar el aire que es necesario calentar. (Belmonte, 2011: 7)

Otra manera que existe de clasificar los globos aerostáticos, es por su capacidad de poder transportar o no pasajeros, especificándose los siguientes tipos:

.- Globos no Tripulados: son los que suelen ser estáticos. Es decir, permanecen sujetos al suelo y elevados a cierta altura. Suelen utilizarse como soporte de propaganda en ferias y otros eventos. Su función es netamente publicitaria. Emplean gas en vez de aire caliente.



.- Globos Tripulados: pueden ser utilizados para diferentes actividades que van desde el viaje de placer del propietario, hasta los viajes de ocio a pasajeros. También se usan en competencias donde miden la habilidad del piloto para controlar los movimientos del globo y su capacidad para dirigirlo hacia objetivos previamente establecidos.

1.4 Casos exitosos a nivel mundial

El turismo, además de estar conformado por actividades placenteras, de disfrute y recreación; es sin duda alguna, una valiosa actividad que permite desarrollar la economía de cualquier país. Es por esto, que engloba todos los actores capaces de intervenir para poder practicar un desarrollo turístico sostenible en los destinos, entendiéndose como tal, aquel que “atiende las necesidades de los turistas actuales y de las regiones receptoras y al mismo tiempo protege y fomenta las oportunidades para el futuro” (OMT, 1999, p. 22). Es decir, el turismo se puede percibir como una vía para lograr satisfacer las necesidades no solo económicas, sociales y estéticas de los seres humanos, sino también sus necesidades de ocio y recreación, aportando a la vez opciones de desarrollo económico para las regiones donde se aplica.

Desde esta perspectiva, existen diferentes tipos de turismo dependiendo de las actividades que se practiquen y las demandas que existen en el mercado. Una de ellas es el turismo de aventura, que es un tipo de turismo donde se realizan viajes cuyo propósito consiste en desempeñarse en actividades recreativas asociadas, mayormente, a desafíos impuestos por la naturaleza.

Los vuelos en Globo, forman parte de este tipo de turismo, ellos han constituido una actividad muy llamativa para esos turistas que disfrutan del turismo de aventura y han sido, a su vez, un generador de recursos que mejoran el desarrollo turístico y la economía en diversos países.

En el mundo, existen varias empresas que se dedican a ofrecer viajes en globo como parte de una experiencia turística, destacándose países como España mediante la Empresa Aero Difusión, que brinda un viaje aproximadamente de



una hora en el aire, recorren 10 kilómetros desde Villanueva de la Cañada, sobrevolando el Parque Regional del Guadarrama con la Sierra de Madrid, aterrizando en las proximidades de Brunete o Quijoma, según el viento, donde el globo aterriza y los pasajeros bajan a disfrutar de la naturaleza, además hacen vuelos en las ciudades recorriéndolas con grandes logos en las telas de los globos, publicitando productos o servicios, esta empresa lleva más de 25 años en el mercado español, además de contar con el aval de la Dirección General de Aviación. (Rubio y Méndez, 1994: 25)

Otra experiencia mundial interesante de resaltar la constituye el Club Aerostático Nacional, que es una organización mexicana, que ofrece viajes de dos días, recorriendo San Miguel de Allende, Tequisquiapan, Querétaro, con precios que varían desde 1,650 pesos hasta 7,590 pesos, que equivalen desde \$ 87,45 a \$ 402.28 dólares dependiendo del paquete que se oferte. El primer día es la llegada en la noche a un hotel, donde los turistas disfrutan de un ambiente cómodo y acogedor, al día siguiente los turistas emprenden el viaje en globo en horas de la madrugada, el viaje dura entre 45 minutos y 75 minutos, el aterrizaje se realiza en un lugar en donde los turistas disfrutan del resto del día en otras actividades recreativas.(Hamue, 2011: 26)

De igual manera se presenta como experiencia mundial, la desarrollada por la empresa Aeroexplora Teotihuacan, dedicada a realizar vuelos en el Valle de Teotihuacan, donde ofrece vuelos en las modalidades compartido y privado. En el vuelo compartido, se comparte la canastilla o cesta con otros invitados, sin alterar el espacio natural para cada pasajero y en el vuelo privado, como su nombre lo indica, es un servicio exclusivo para quien lo contrata. El vuelo tiene una duración promedio de una hora, donde se disfruta del bello espectáculo que ofrece el valle de Teotihuacan, atravesando y disfrutando del bello espectáculo que ofrece la zona arqueológica de las pirámides, uno de los lugares más visitados en todo el mundo.



Esta empresa, es una de las más sólidas y antiguas de México, cuenta con pilotos experimentados y certificados con licencias expedidas por la Dirección General de Aeronáutica Civil (México) y con una flotilla que es supervisada, certificada periódicamente y matriculada por la D.G.A.C. y finalmente la misma seguridad que poseen los globos, al ser aeronaves que en su estructura no trabajan con piezas mecánicas que sufran desgaste por fricción. (Guevara, 2010: 3)

Otro caso bastante exitoso de nombrar lo constituye la empresa Kapadokya Balloons, primera empresa de globos en Turquía que se ha establecido en el sector del turismo y ha realizado vuelos desde el año 1991. La misma se encuentra registrada y autorizada oficialmente por la Dirección General de Aviación Civil que opera bajo el Ministerio de Transporte de dicho país. Es una empresa donde los estatutos de seguridad de los clientes superan los requisitos medios de los códigos de aviación europeos. Aprobados por ISO 9001: 2008 y OHSAS 18001: 2007. Esta empresa ha brindado desde el momento de su activación grandes aportes al sector turismo, mediante la gestión de viajes, la gestión de hoteles, el transporte y la aviación, cuenta con un experimentado equipo de profesionales. (Costa, 2017: 3)

Ofrece diferentes tours a través de los cuales se pueden apreciar las formaciones rocosas, iglesias y frescos en el museo al aire libre, que se encuentran entre los sitios del Patrimonio Mundial de la Unesco, que aún conservan las huellas del cristianismo. Atravesando también Paşabağları (keşişler valley), también llamada "Chimeneas de hadas en forma". Este lugar se asemeja a una estatua viviente de chimeneas de hadas de tres cabezas. Durante los viajes se detienen en algunos sitios como Devrent Valley para tomar fotos y conducir hasta Ürgüp. Después de ver "tres bellezas" las tres chimeneas de hadas de Ürgüp. (Costa, 2017: 4)

De igual forma, en un contexto más latino, se destaca como caso exitoso, la empresa Kunza Ballons, ubicada en la comuna San Pedro de Atacama, en Chile.



La misma hace vivir al cliente/pasajero, una experiencia única en un destino inolvidable. Vivir la experiencia de volar en un globo aerostático para ver el amanecer en San Pedro de Atacama, capital arqueológica de Chile, es todo un espectáculo. Esto considerando que la ciudad posee un entorno geográfico privilegiado, con muchos atractivos naturales como volcanes y valles, bajo la bóveda de un cielo azul siempre despejado en el desierto más árido del mundo (Jiménez, 2017: 8)

La iniciativa de Kunza Balloons está basada en la actividad mundial de globos aerostáticos. Está comprobado que el tener acceso a un escenario naturalmente llamativo –como sucede en los casos de éxito como Cappadocia en Turquía, o Bagan en Myanmar, entre muchos otros- proporciona una alta disposición en el pago realizado por los turistas que desean experimentar una vivencia tan única.

La revisión de los casos internacionales, dan cuenta de un mercado importante en otras regiones donde se presta este servicio de viaje o tour en globo, lo que lleva a pensar que implementar este tipo de actividades en la ciudad de Cuenca, Ecuador sería un apoyo interesante para el auge turístico en la región, además de que constituiría una experiencia innovadora que brindaría un gran valor para impulsar el turismo, pues en la ciudad no existe ningún lugar donde se preste este tipo de servicio, indicando así que no existiría competidor directo en este mercado que disminuya el auge de este tipo de emprendimientos.

1.5 Potencial de la ciudad de Cuenca para este tipo de servicios.

El incremento de la demanda sobre los deportes de aventura ha impulsado un nuevo segmento de mercado turístico que exige una variedad de actividades que satisfagan las ambiciones de los usuarios. Dentro de este conjunto se destaca la aerostación, la cual puede ser una fuente de recursos y de ventajas no solo económicas, sino sociales y culturales, que puede beneficiar ampliamente a la región al propiciar la creación de fuentes de empleo en nuevos campos turísticos.

En tal sentido, Santa Ana de los Cuatro Ríos de Cuenca, ubicada en el centro sur de la República del Ecuador y capital de la provincia del Azuay y de la Región,



es una ciudad con un amplio potencial para el desarrollo económico del país, ya que se ubica en la parte meridional de la Cordillera andina ecuatoriana. Además, el Centro Histórico de la misma, fue declarado por la UNESCO Patrimonio de la humanidad en 1999, ha sido además merecedora del título “Atenas del Ecuador”, debido a su majestuosa arquitectura, diversidad cultural, su aporte a las artes, ciencias y letras ecuatorianas y por ser la cuna de nacimiento de muchos personajes ilustres de la sociedad ecuatoriana. (Jácome, 2012: 13)

Esta ciudad, junto a su situación geográfica privilegiada, sus vestigios arqueológicos, la hacen poseedora de características de relieve y atmosféricas que son propicias para darle auge al turismo y particularmente la aerostación, pues su nominación como ciudad patrimonial no solo ha contribuido a la llegada de más turistas, sino que también ha permitido una nueva visión del ciudadano para el desarrollo turístico, pues su participación es proactiva en las acciones que se promueven desde el sector público y privado. (Escudero, 2014: 3)

En este sentido, es indudable que dadas las condiciones geográficas y climáticas de la región, Cuenca es un punto estratégico ideal para ofrecer tanto al turista como al individuo local, un servicio de tours en globos aerostáticos, que le permitan disfrutar de los bellos paisajes que ofrece la ciudad a través de su espléndida y majestuosa arquitectura, de inigualable belleza, sus montañas, ríos y bellos lugares de importancia paisajística y cultural.

La particularidad de los sitios turísticos de la ciudad, así como su arquitectura le ha permitido contar con una planta turística singular y muy atractiva que, reconociendo las características de la arquitectura cuencana como los patios, traspatios, techos entejados, iglesias con hermosas cúpulas, que la han llevado a recibir la denominación de ciudad patrimonial, convirtiéndola en un destino turístico ideal para disfrutar desde el aire. Aunado a esto, Cuenca

...está dividida naturalmente en tres terrazas y subdividida en dos partes por el río Tomebamba, demarcando el Centro Histórico de la ciudad, que se encuentra en la terraza media, en donde se hallan sus



iglesias, calles adoquinadas y hermosas casas republicanas hasta el Barranco, accidente natural y límite del Centro Histórico y la parte moderna. (Espinoza, 2010: 8)

Además, goza de un clima privilegiado, dada su localización dentro de un extenso valle en medio de la columna andina, con una temperatura variable ente 7 y 25°C, lo que contribuye al desarrollo de este tipo de actividades.

Aunado a esto, se debe destacar que la ciudad de Cuenca cuenta con un excelente potencial para el desarrollo de este tipo de proyectos, pues posee paisajes naturales y sitios de interés como el mirador Turi, el Barranco a orillas del río Tomebamba, donde existen varios lugares de recreación y disfrute para turistas nacionales y extranjeros.

Estos atractivos sumados a las bellezas naturales y de tipo arqueológico, como el Parque de Pumapungo, ubicado en el Centro Histórico de la ciudad de Cuenca, levantado a finales del siglo XV y que en su interior albergaba al Templo del Sol y el convento de las Vírgenes del Sol, y una serie de estructuras muy complejas que la hicieron una de las urbes más imponentes y hermosas del antiguo imperio incaico, hacen de Cuenca una ciudad potencial para el desarrollo del turismo en todas sus dimensiones.

En fin, considerando todo lo expuesto, se puede expresar que el sector turismo ha crecido y se ha beneficiado directamente por la declaratoria de Cuenca como Patrimonio Cultural de la Humanidad, lo que ha contribuido notablemente con su crecimiento económico, sin embargo, no todas las áreas del turismo han sido explotadas, por lo que aún queda mucho por desarrollarse en la ciudad para dar mayor auge al turismo, como es el caso de los paseos en globos aerostáticos, los cuales no se han explotado de manera conveniente, pues la ciudad aún no cuenta con ningún proyecto de este tipo, a pesar de las bellezas que desde el aire puede ofrecer a los turistas.



FACTIBILIDAD TÉCNICA Y DE MERCADO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA GUIANZA AÉREA EN GLOBOS AEROSTÁTICOS PARA EL DESTINO TURÍSTICO CUENCA

2.1 Definición de un globo aerostático

Un globo aerostático, se puede definir como “una aeronave no propulsada que se sirve de los principios de los fluidos de Arquímedes para volar, entendiendo el aire como un fluido” (Guevara, 2010: 18). El movimiento del globo en dirección vertical es debido a la diferencia de densidades entre los fluidos interno y externo a este, mientras que el movimiento en dirección horizontal es debido a los vientos (Belmonte, 2011: 16), lo que implica que estos globos son aparatos que no tienen ningún tipo de propulsión, por lo que su desplazamiento se realiza dejándose llevar por las corrientes de aire.

Los globos aerostáticos o globos de aire caliente, están compuestos por las siguientes partes principales:

.- *Vela*: hecha de materiales de peso ligero y fuertes telas sintéticas como Nylon Ripstop o Dracón. Durante su fabricación, el material es cortado en paneles, los cuales se unen con cintas de carga estructural que llevan el peso de la góndola. Las secciones individuales que van desde la garganta hasta la corona que es la parte superior donde se halla un paracaídas para casos de emergencia, se llaman gajos o gores. (Belmonte, 2011: 18)

.- *Cesta o góndola*: generalmente construidas de mimbre tejido o ratán, por ser materiales suficientemente ligeros, fuertes y duraderos para el vuelo del globo. De forma generalmente cuadrada y lo suficientemente espaciosa para albergar a los pasajeros, cuyo número va a depender del modelo, tamaño y capacidad del globo, así como toda la instrumentación necesaria para realizar el vuelo.

.- *Quemador*: se encarga de gasificar el propano líquido, mezclarlo con el aire, inflamar la mezcla y dirigir la llama hacia la boca de la vela. Los quemadores pueden variar de potencia, cada uno por lo general produce entre 2 y 3 MW de

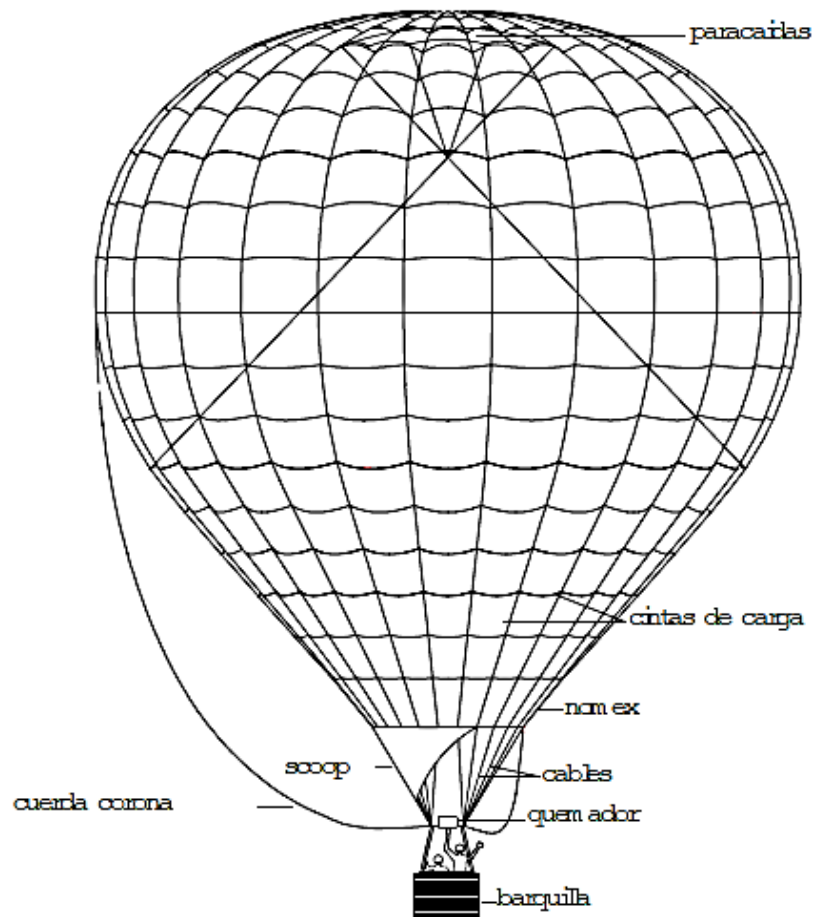
calor con configuraciones de quemador simple, doble, triple o cuádruple dependiendo de la potencia que este necesite. (Rubio y Méndez, 1994: 20)

.- *Tanques de combustible*: son recipientes cilíndricos presurizados hechos de aluminio, acero inoxidable o titanio, donde se alberga el propano.

.- *Instrumentación*: un altímetro, un indicador del régimen de ascenso o variómetro, y dos medidores de temperatura, uno para la temperatura del aire interno en la vela y otro para medir la temperatura ambiente.

GRÁFICO 1

Esquema de las diferentes partes de un globo de aire caliente



Fuente: Tomado de Belmonte (2011)



Elaboración: Ordoñez (2019)

De acuerdo con varios autores, el globo aerostático fue inventado hace años por los hermanos Montgolfier, “quienes lo situaban justo encima de una pequeña estructura de fuego que al llenarlo de aire caliente lo hacía ascender verticalmente”, este hecho es lo que conocemos hoy en día como el principio de Arquímedes (Guevara, 2010: 22), de lo que se puede inferir que no es un invento de reciente data, aunque en la actualidad se utilice muy poco.

Dentro del conjunto de los globos aerostáticos, los globos de aire caliente, son sin lugar a duda el éxito tecnológico de vuelo humano más antiguo. Es capaz de contener en la vela aire caliente, que es lo que lo hace flotable, ya que tiene una densidad menor que el aire relativamente frío que se encuentra fuera de esta. Al igual que los aviones, los globos de aire caliente, no pueden volar más allá de la atmósfera, y a diferencia de los globos de gas, la vela no tiene que ser sellada en su parte inferior ya que en este punto el aire se encuentra a la misma presión que el aire circundante.

2.2 Etapas del proyecto

Todo proyecto, para su adecuada ejecución, requiere atravesar diferentes etapas, las cuales le aseguran un desarrollo exitoso, siendo la principal la planeación estratégica, la cual “es un instrumento que permite diseñar e implantar objetivos y estrategias para lograr las metas propuestas” (Guevara, 2010: 54), es decir, la planeación va a contribuir de forma significativa en el éxito que pueda tener el proyecto.

Con respecto a esto, se precisa que en una planeación estratégica bien elaborada, se encuentra en gran parte el éxito o fracaso de cualquier emprendimiento, por tal motivo deben considerarse para esto las distintas fases para llevar a cabo la misma, las cuales toman en cuenta el análisis de las condiciones del entorno donde el emprendimiento va a desarrollarse, así como el análisis de sus características internas.



Es por esto que, siendo este un proyecto de factibilidad, mediante el cual se pretende iniciar una empresa cuyas actividades estén basadas en la capacidad de equipo disponible, ofreciendo al público tanto nacional como extranjero, un producto turístico básico, enfocado en la realización de paseos en globos aerostáticos, asegurando los más altos estándares de calidad y seguridad, de forma tal que los usuarios vivan una experiencia única e inolvidable.

De lo anteriormente expuesto se precisa que, para llevar a cabo el proyecto que se presenta, se deben considerar con celo, cada una de las etapas del proceso de planificación estratégica a saber:

1. Formulación de la Estrategia: incluye según David, la creación de una visión y misión, la identificación de las oportunidades y amenazas externas de una empresa u organización, la determinación de las fortalezas y debilidades internas, establecimiento de objetivos a largo plazo, la creación de estrategias alternativas y la elección de estrategias específicas a seguir. (David; 2013: 6), en otras palabras, la formulación de la Estrategia engloba aspectos puntuales que van a contribuir a proyectar el crecimiento de la empresa u organización.

2. Ejecución de la Estrategia: es considerada por diversos autores como la etapa de acción dentro de la dirección estratégica. Significa de acuerdo con David (2013), “movilizar a los empleados y gerentes para poner en acción las estrategias formuladas”. (David; 2013: 8), es decir es la etapa más difícil de lograr, pues requiere de estrategias, disciplina, compromiso y sacrificio personal para lograr que la empresa salga adelante, todo esto acompañado de una gerencia habilidosa, con capacidad de motivar a los empleados a lograr las metas y objetivos propuestos.

3. Evaluación de la Estrategia: es considerada la etapa final de la dirección estratégica. La evaluación permite a los gerentes estimar si las estrategias que han aplicado funcionan adecuadamente o no, proporcionándole la información que necesitan para modificar las estrategias cuando estas lo requieren. Dentro de este marco, la evaluación de estrategias es necesaria porque el éxito de hoy

no garantiza el éxito de mañana. Se destaca que el éxito genera siempre problemas nuevos y diferentes y las organizaciones complacientes desaparecen. En este sentido, se debe generar procesos dentro del plan estratégico para promover la competitividad en las empresas.

2.3 Delimitación de la operación de globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca.

Descripción

El proyecto llevará por nombre AeroCuenca Balloon, un nombre creado de una combinación del prefijo Aero, relacionado con el aire y el transporte aéreo, el nombre de la ciudad de Cuenca, espacio geográfico donde se aspira llevar a cabo la propuesta culminando con la palabra Balloon que significa globo, por lo tanto el nombre del proyecto turístico será:

“AeroCuenca Balloon”

Logotipo



Elaborado por: Ordoñez (2019)

a) Misión



Ofrecer tours en vuelos aerostáticos que superen las expectativas de los turistas mediante el deleite de un vuelo garantizado que les brinde una experiencia inimaginable y que sirva para definir el crecimiento económico y turístico de la ciudad.

b) Visión

En cinco años ser una empresa líder en vuelos aerostáticos, en la ciudad de Cuenca, ofreciendo los mejores tours en globos con calidad y confianza para el usuario con el fin satisfacer las expectativas de recreación del turista

c) Análisis FODA

Es una herramienta diagnóstica, la cual tiene la particularidad de “proveer los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos proyectos de mejora” (Sánchez, 2007: 31), es decir es una herramienta base de la planificación estratégica para presentar en forma estructurada las oportunidades y amenazas del entorno, y las fortalezas y debilidades de la empresa u organización, mediante la elaboración de un diagnóstico concreto de la realidad y su relación con el medio externo.

Para efectos del estudio, es importante antes de diseñar la operación, tener una visión clara del entorno que se tiene en la ciudad, a fin de conocer realmente los elementos con los que se cuenta para llevar a cabo el proyecto y plantearse las estrategias adecuadas para lograr el mismo. Para esto presento a continuación el análisis FODA realizado, en donde se destacan las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que pueden influir de alguna manera en la realización de esta proyecto, así como las estrategias cruzadas que van a permitir la utilización de cada elemento para mejorar las debilidades que puedan encontrarse en el mismo.



TABLA N° 1

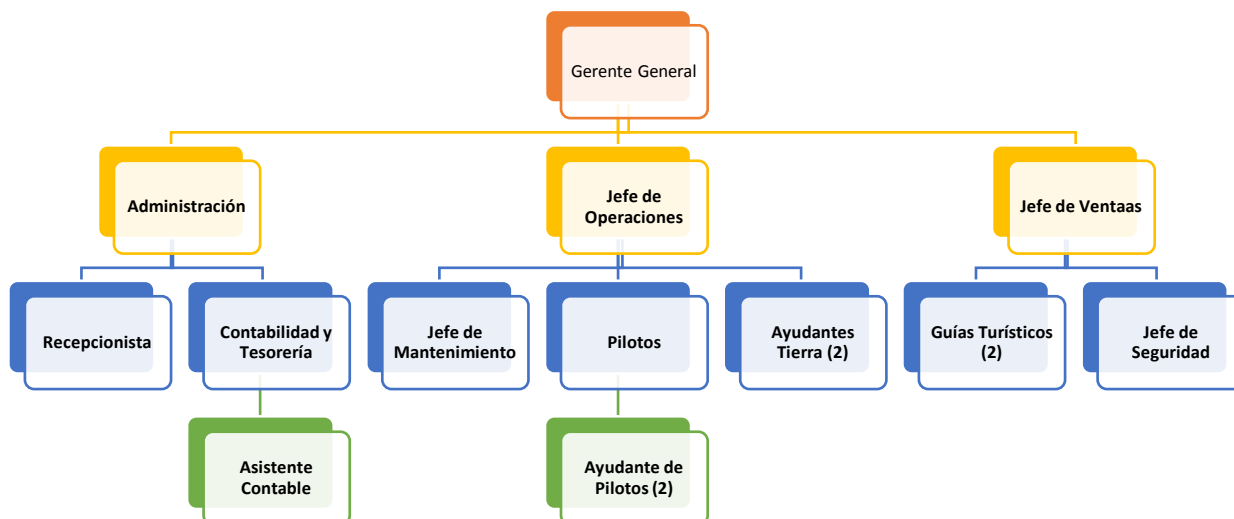
Análisis FODA realizado con respecto al servicio de Globos Aerostáticos a prestar en la ciudad de Cuenca

| | | |
|--|--|---|
| <p style="text-align: center;">FODA</p> | <p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">- El mercado cuencano es virgen para este tipo de servicio.- Se trata de un producto ideal para ayudar al crecimiento y desarrollo turístico de la localidad- Existe disposición de la comunidad para brindar apoyo al proyecto.- Es una oportunidad para generar fuentes de empleo directas e indirectas. | <p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">- El servicio puede ser percibido como inseguro- Depende exclusivamente del buen clima para realizarse- El clima puede ser un factor que genere problemas para el desarrollo de los vuelos.- Posibilidad de entrada de competencia al servicio.- Posible dificultad en conseguir permisos por parte de las autoridades aeronáuticas. |
| | <p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none">- Existencia de un estudio técnico de factibilidad para instalar el negocio.- Grupo promotor interesado en la ejecución.- Capacidad de adquirir financiamiento para el emprendimiento.- El servicio será novedoso, lo que se reforzará con una atención personalizada y de alta calidad.- Es un servicio innovador que se ofrece al turismo de Cuenca- El personal encargado de la guianza del globo está capacitado y tiene amplia experiencia.- Protocolo de seguridad desarrollado, que incluye información a los pasajeros. | <p style="text-align: center;">Estrategia FO</p> <ul style="list-style-type: none">- Implantar el servicio en la ciudad de Cuenca- Hacer alianzas con el sector turístico para promocionar el servicio y mejorar la oferta en la zona.- Implantar zonas de entrenamiento y capacitación permanente con respecto a la seguridad de los usuarios. |

| <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> .- Existe poco conocimiento en el mercado sobre el producto .- El acceso no está dirigido a todo público .- El costo de los viajes es poco accesible para grandes masas .- El comportamiento del mercado no puede predecirse ante el servicio | <p>Estrategia DO</p> <ul style="list-style-type: none"> .- Gestionar créditos gubernamentales que permitan emprender el proyecto y generar fuentes de empleo .- Buscar inversionistas para mejorar el proyecto y su oferta | <p>Estrategia DA</p> <ul style="list-style-type: none"> .- Generar la posibilidad del acceso a los costos por viaje diversificando la oferta .- Ofrecer capacitación del recurso humano para generar fuentes de empleo y mejorar el servicio |
|--|---|---|

Elaboración: Ordoñez (2019)

d) Organigrama



Elaborado por: Ordoñez (2019)

e) Descripción de Cargos y Funciones

La estructura orgánica para la conformación de la empresa “AeroCuenca Balloon”, está conformada por quince sujetos, quienes trabajarán de manera



directa para la empresa. El organigrama anterior ilustra la estructura y jerarquía de mando planteada para la misma, la cual se encuentra conformada por los siguientes cargos y sus responsabilidades:

Gerente General: Es el responsable de la administración general de la empresa. Tendrá la responsabilidad de ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa. Dentro de sus funciones se encuentran: (a) Cumplir y hacer cumplir las políticas y metas establecidas por la empresa; (b) Administrar la empresa, ejecutando y celebrando en su nombre todos los actos y contratos necesarios de acuerdo con las leyes; (c) Velar por la adecuada utilización de los recursos de la empresa; (d) Designar las atribuciones y deberes que tendrán a bien cumplir cada uno de los funcionarios bajo su responsabilidad; (e) Aprobar los contratos y gestionar el cumplimiento de los mismos, entre otras.

Jefe de Administración: será la persona encargada de programar la planeación, así como dirigir organizar y controlar las acciones y las tareas que compete realizar el personal dentro de la empresa, para de esta manera poder alcanzar los objetivos planteados. Asimismo, tendrá la responsabilidad de supervisar el cumplimiento y la aplicación de los manuales y procedimientos para los procesos operativos que en la empresa se realicen. Tendrá bajo su responsabilidad la supervisión de la Recepcionista y el Departamento de Contabilidad y Tesorería.

Recepcionista: será la persona responsable de recibir las llamadas y atender al público con la finalidad de concertar citas para los contratos, realizar reservas, lo cual podrá realizar de manera telefónica o personal. Debe tener la capacidad para gestionar al público, resolver quejas y atender reclamos.

Jefe de Contabilidad y Tesorería: será el responsable directo de la gestión financiera dentro de la empresa. Compete al mismo: (a) Planificar la gestión administrativa de la empresa; (b) Controlar y supervisar el manejo contable, financiero y tributario que deba llevarse a cabo en la empresa; (c) Atender lo concerniente a pagos de los empleados; (d) Elaboración de notas de



ingreso y egreso, notas de crédito y débito, conciliaciones bancarias, ajustes y depreciaciones y contabilizar los movimientos generados por día; (e) Archivo de documentación referida a los contratos y planillas de liberación de responsabilidades a la empresa; (f) Realizar los Estados Financieros

Asistente Contable: es el responsable de realizar las actividades administrativas correspondientes a archivos y control de contratos, correspondencias, transacciones contables de las operaciones de la empresa, así como verificar su adecuada contabilización, elaborar nóminas, entre otros. Dentro de sus funciones se encuentran: (a) Apoyar al contador y personal administrativo contables; (b) Revisión de la contabilización de los documentos; (c) Realizar análisis de la cartera vencida, (d) Realizar las retenciones a la fuente, IVA y otros; entre otros.

Jefe de Operaciones: Será el encargado de supervisar y mantener al día todas las operaciones que se llevan a cabo en la empresa para que se cumplan los objetivos propuestos. Bajo su responsabilidad estarán el jefe de mantenimiento, los pilotos, ayudantes de piloto y los ayudantes tierra. Dentro de sus funciones estarán: (a) Coordinar y supervisar los materiales y equipos de trabajo; (b) Apoyar al personal en entrenamiento y capacitación técnica; (c) Supervisar la realización del mantenimiento de los equipos y su vida útil; (d) Supervisar que los pilotos reciban la ayuda que requieren del equipo en tierra; (e) Mantener la comunicación constante entre los equipos de vuelo, de tierra y la torre de control de tráfico aéreo; otras que puedan surgir.

Jefe de Mantenimiento: es el encargado de velar por las instalaciones y el equipo, que las mismas se encuentren en excelente estado en cuanto a orden y limpieza, lo que contribuirá a una imagen positiva tanto para la empresa como para los visitantes.

Pilotos: serán dos y estarán encargados de operar los globos aerostáticos durante los vuelos. Deben contar con la autorización y la certificación respectiva de las escuelas encargadas de brindar esta tipo de



capacitación, además de poseer los registros de exámenes de suficiencia tanto teóricos como prácticos necesarios para la obtención de la licencia respectiva, con una experiencia mínima de 120 horas de vuelo.

Ayudantes de pilotos: serán los responsables (2) de ayudar a los pilotos en las operaciones relacionadas con armar y desarmar los globos y darles el mantenimiento necesario para su operatividad. Su función es agilizar el trabajo de los pilotos, para que los pasajeros puedan disfrutar sin contratiempo alguno su viaje.

Ayudante de Tierra: es la persona responsable de que se cumplan los objetivos para cada vuelo. Dentro de sus responsabilidades se encuentran: (a) Estar a cargo de la seguridad en tierra; (b) Observar las regulaciones del tráfico, siendo un apoyo fundamental para el piloto y el gerente entre otros.

Jefe de Ventas: es la persona responsable de ofrecer y vender los paquetes turísticos, le corresponde: (a) Verificar los datos de los usuarios; (b) Especificar las condiciones de los contratos; (c) Hacer firmar los acuerdos necesarios para la celebración de los contratos; (d) Dar a conocer los requisitos mínimos que deben tener los usuarios para disfrutar del tours, (e) Programar la capacitación y el entrenamiento de los usuarios para asegurar su disfrute durante el tours.

Guías Turísticos: son los responsables (2) de informar a los turistas acerca de los atractivos turísticos existentes en la ciudad y que pueden ser disfrutados mediante la realización de los tours. Deben manejar con precisión las rutas a seguir y los elementos del patrimonio cultural y natural que se encuentran en cada una de las rutas a seguir. Deben ser anfitriones excepcionales y estar dispuestos en todo momento a brindar a los clientes la mayor hospitalidad y atención para el disfrute de su viaje. Deben proveer los servicios necesarios abordo para una estadía adecuada de los pasajeros.

Jefe de Seguridad: tendrá la responsabilidad de controlar las actividades inherentes a la seguridad en la realización de los tours, estableciendo políticas y



normas básicas de seguridad para los usuarios tanto antes de la realización del vuelo como durante el mismo, con el fin de garantizar la eficacia y eficiencia de las operaciones así como la prevención de accidentes. Dentro de sus responsabilidades se encuentran: (a) Asesorar técnicamente a la empresa en cuanto a la creación e implementación de programas de seguridad orientados al turista; (b) Dirigir los programas de adiestramiento antes de la realización de los vuelos; (c) Velar por el cumplimiento de las políticas y normas establecidas; (d) Establecer conjuntamente con la Gerencia general las políticas a seguir en materia de seguridad entre otras.

f) Manual de procedimientos operativos

Los procedimientos se caracterizan por ser actividades específicas, que marcan las pautas y la uniformidad en la realización de las tareas para evitar errores. En el caso de los manuales de procedimientos, son documentos de Control Interno que se crean con la finalidad de obtener una información detallada sobre los procesos que deben seguirse para alcanzar el éxito dentro de una empresa.

Desde este punto de vista, un manual de procedimientos operativos se constituye en un documento formal donde se concentra información detallada sobre la manera en que deben ejecutarse los procesos, esta información debe estar al alcance del personal, el mismo es considerado uno de los componentes fundamentales para lograr los objetivos de la organización. El manual constituye la base de una correcta organización y disciplina para la realización de las actividades.

En este sentido, considerando los distintos procedimientos que deben llevarse a cabo para lograr el éxito de las actividades programadas para la propuesta que se plantea, se presenta en el Anexo 3 de este estudio, el Manual de Procedimientos Operativos para la Empresa “AeroCuenca Balloon”, el mismo va a establecer las normas básicas a seguir para alcanzar el éxito en la ejecución de las tareas que competen a los paseos en globos aerostáticos que se ejecutarán.



g) Objetivos Estratégicos

- Mejorar la oferta turística en la ciudad de Cuenca mediante un servicio eficiente y satisfactorio de tours en globo aerostático.
- Incrementar la eficiencia financiera del proyecto en la gestión de ingresos
- Mantener los niveles de eficiencia del servicio prestado para diversificar y ampliar la oferta a la mayor cantidad posible de turistas.

h) Metas operativas a corto, mediano y largo plazo

Metas a corto plazo

- Consolidar el funcionamiento operativo de la Empresa “AeroCuenca Balloon”
- Realizar al menos 10 vuelos por semana para darle auge al negocio

Metas a mediano plazo:

- Lograr la permanencia de clientes para la realización de vuelos
- Establecer estrategias de marketing que conlleven a vender paquetes de tours en vuelos aerostáticos en la ciudad de Cuenca

Metas a largo plazo:

- Lograr la recuperación económica de la inversión y una utilidad razonable en el menor tiempo posible
- Mantener la empresa en el mercado como líder de vuelos en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca.

i) Delimitación geográfica

El estudio se centra en ofrecer el servicio de tours en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca, y está dirigido a los turistas nacionales e internacionales que visitan la misma, con la finalidad de ofrecer nuevas opciones de entretenimiento a los visitantes, con fines de ocio y recreación. Para esto, se delimita la misma a la ciudad de Cuenca, específicamente en las instalaciones donde funciona el



Mega parque IctoCruz, punto de inicio propuesto para el recorrido, por ser un parque ecológico, diseñado para proyectar deportes de aventura y reunir las condiciones requeridas para este proyecto.

Iniciando el recorrido en el parque IctoCruz, los usuarios pueden disfrutar, dependiendo de la corriente del viento, de diferentes paisajes como la Universidad del Azuay, el Parque Botánico, el Centro Arqueológico Pumapungo, los bordes del río Tomebamba, la Universidad de Cuenca y el Centro histórico entre otros.

GRÁFICO 2

Ubicación Geográfica del Proyecto



Fuente: Google Maps

GRÁFICO 3

Imagen Panorámica del Parque IctoCruz



Fuente: Tomada por Autor (2019)

j) Capacidad Instalada

El proyecto planteado pretende utilizar y aprovechar las instalaciones del Parque IctoCruz, por lo que no se plantean gastos para obras de edificación, sino que la inversión a realizarse se destinará a la adecuación y el equipamiento de los espacios a utilizar. Desde esta perspectiva, la capacidad instalada del proyecto se soporta en la disponibilidad del equipo a ser adquirido, así como la disponibilidad presupuestaria para realizar la inversión.

En atención a lo expuesto, se precisa que para este proyecto, se realizará un máximo de 6 vuelos diarios durante los meses propicios para el funcionamiento operativo del proyecto, es decir, los meses en que el clima presenta los vientos con la velocidad necesaria para elevar y desplazar los globos, es decir, el funcionamiento del proyecto se concretará a los meses de mayo, junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre, temporada en la que el clima es ideal para este tipo de actividades sin riesgos elevados.



TABLA 2

Capacidad Instalada

| Tipo | Detalle | Pasajeros |
|-----------------|---------------------------------|-----------|
| Producto | Globo | |
| Tipo | Aerostático | |
| Marca y Modelo | Ultramagic serie M/ Modelo M-90 | |
| Capacidad | 4 Pasajeros | |
| Cantidad | 2 | 8 |
| Vuelos al día | 6 | 48 |
| Días por semana | 5 | 240 |
| Meses por año | 6 | 5.760 |

Elaboración: Ordoñez (2019)

Los datos expuestos en la Tabla anterior, suponen una actividad operativa al 100% de la capacidad disponible, sin embargo debe considerarse la posibilidad de que existan días en los que el clima pueda impedir la realización de los vuelos, lo que afectaría los costos e ingresos del proyecto.

k) Reservación del Servicio

La reservación del servicio podrá realizarse directamente en las oficinas donde funciona la Agencia, así como en Hoteles con los cuales se puedan establecer alianzas y a través de la página Web de la empresa y el sistema de pago disponible para este tipo de actividades. Para esto será necesario un contacto inicial que permita un sondeo de las necesidades del turista, así como la verificación de espacio en los vuelos para la fecha en que el mismo sea solicitado.

Para continuar con el proceso, será necesario que el interesado, confirme la reserva, indicando sus datos personales y de ubicación, así como la realización



del pago de la reserva del vuelo, la cual se podrá realizar en efectivo, cheque o transacciones electrónicas, luego de lo cual el interesado recibe el itinerario a seguir y la factura de cancelación del vuelo.

I) Cronograma del Servicio

Para la prestación del servicio al público, se atenderá cinco (5) días a la semana, en la modalidad full time y dos (2) días a la semana a mitad de capacidad, esto considerando que es necesario dejar dos (2) días, en este caso Lunes y Martes, para las operaciones de servicio y mantenimiento de los equipos. A continuación se muestra la planificación básica operativa de la prestación del servicio.

TABLA 3

Planificación operativa del servicio

| Días de atención | Horario del Vuelo | Período de operaciones en el año |
|------------------|-------------------|----------------------------------|
| Miércoles | 6:00 am – 9:00 am | Junio – Noviembre |
| Jueves | 6:00 am – 9:00 am | |
| Viernes | 6:00 am – 9:00 am | |
| Sábado | 6:00 am – 9:00 am | |
| Domingo | 6:00 am – 9:00 am | |
| Lunes y Martes | 6:00 am a 7:30 m | |

Elaboración: Ordoñez (2019)

2.4. Estudio de Mercado y Factibilidad

Un estudio de mercado es el resultado de un proceso de recogida, análisis e interpretación de información relativa al mercado objeto de estudio. Los principales motivos para realizar un estudio de mercado son:

- Es un recurso importante para el éxito del proyecto empresarial, en la medida en que el mismo permita comprender el mercado donde se realizará la actividad.
- Ofrece una visión actualizada del sector de la actividad, tanto lo actual como las perspectivas futuras.



.- Puede ser determinante a la hora de identificar una oportunidad de negocio o, por el contrario, identificar alternativas en caso de que el proyecto inicial no sea viable.

.- Permite una evaluación y supervisión del funcionamiento de la empresa, ya que puede ayudar a evaluar los resultados de los esfuerzos y si se debe continuar o cancelar el negocio.

Los tipos de estudio de mercado que pueden realizarse, van a depender de los objetivos planteados, en el caso del estudio, se realizará con el fin de analizar la aceptación de un producto o servicio en el mercado, es decir, un estudio de lanzamiento de una nueva actividad, por lo que en el mismo resulta de gran importancia conocer los factores de la demanda a la hora de diseñar la oferta y de que esta cumpla con las exigencias del mercado. En tal sentido, se procede a presentar el estudio del mercado realizado.

El estudio de mercado que se presenta en este trabajo de investigación está dirigido a identificar las posibles respuestas que el mercado potencial tiene frente a un servicio de tour en un globo aerostático. Los objetivos que persigue se orientan a:

- Estudiar los casos exitosos y la conveniencia de su implantación en Cuenca
- Analizar la operatividad técnica del proyecto
- Desarrollar un estudio de mercado y proponer un plan de factibilidad económica en la ciudad de Cuenca.

Se utilizó un muestreo no probabilístico al azar, donde toda la población objeto de estudio tuvo la misma oportunidad de ser encuestada (Bernal; 2010: 25) Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times P \times Q}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza, varía en (90% = 1.67) (95% = 1.95) (99% = 2.57)

P= Probabilidad de éxito del evento



Q= Probabilidad de fracaso del evento

N = Población objeto de estudio

E = Error de estimación (0.5 – 6%)

Estimación de la muestra

Para la estimación de los cálculos de la muestra, se tomó como población objeto de estudio, la entrada de turistas tanto nacionales como extranjeros a la ciudad durante el año 2015-2016, según la base de datos del INEC (2016), el cual destaca un promedio estimado para la ciudad de Cuenca de 3500 individuos mensual, de los cuales se calculó la muestra a ser encuestada, de la siguiente manera:

Datos para determinar la muestra:

N = 3500

Z = 90% = 1.67

P = 0.5

Q = 0.5

E = 0.05

$$n = \frac{1.67^2 \times 3500 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (3500 - 1) + 1.67^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{2.79 \times 875}{0.05^2 \times (3499) + 0,70}$$

$$n = \frac{2441,25}{8,7475 + 0,70}$$

$$n = \frac{2441,25}{9,4475}$$

$$n = 258$$



Luego de aplicar la fórmula para conocer la muestra se obtuvo un total de 258 encuestas que se deben realizar para obtener un resultado con el 90% de confianza. Igualmente se aplicarán entrevistas a representantes del sector turismo de la ciudad y representantes de la aviación, para conocer su opinión con respecto a la factibilidad y oportunidad de generar tours aéreos dentro de la ciudad de Cuenca.

Asimismo se aplicó la observación indirecta, mediante opiniones de terceros sobre estudios ya realizados dentro o fuera del país, los cuales pueden servir para establecer algunos parámetros estándar para el éxito futuro del proyecto. Para la encuesta se diseñó un formulario de preguntas cerradas con múltiples opciones dirigidos a los turistas y conformado por 5 preguntas o ítems relacionados con el tema de investigación, a fin de conocer la opinión de los mismos con respecto a esta idea. (Ver Anexo 4) Los resultados obtenidos se muestran en el punto 2.4 de este Capítulo, que se encuentran más adelante.

m) Estudio de los requisitos de la DAC:

Los viajes o tours en globos aerostáticos, constituyen una idea que no tiene precedente en la ciudad de Cuenca, por lo que sus normativas y reglamentos no se encuentran totalmente definidos. Sin embargo, de acuerdo con la Ley de Turismo (2002), todo proyecto que genere un beneficio y contribución al país será realizado y respaldado por el estado, lo que implica que las normas y reglamentos serán implementadas de acuerdo a cada proyecto.

En tal sentido, dentro de la normativa legal vigente la Dirección de Aviación Civil de Cuenca (2014), establece lo siguiente:

Para que una aeronave civil pueda operar en el Ecuador debe:

- Tener una matrícula otorgada por la Dirección General de Aviación Civil o por su país de registro.
- Mantener un certificado tipo que le permita efectuar la operación privada.



- Cumplir con las regulaciones técnicas de aviación civil RDAC aplicables.

Cualquier operador que no cumple con cualquiera de las obligaciones mencionadas anteriormente puede ser sancionado con multas de primer, segundo y tercer tipo. (Jácome; 2012)

- **Requisitos para operar una empresa de globos aerostáticos en Cuenca**

En Ecuador, y por ende en Cuenca, los vuelos en globos se encuentran regulados por la Dirección de Aviación Civil del Ecuador (DAC), en su parte 101, en el cual se establecen las normas de vuelo y generalidades para Globos fijos cometas, cohetes y Aeronaves radiocontroladas y globos libres no tripulados. Igualmente los operadores de los mismos, deben obtener una licencia de pilotos de globo y tener conocimientos aeronáuticos básicos y de performance del equipo a operar, para poder ser autorizados por la DAC.

De acuerdo con la codificación de la Ley de aviación civil, compete al DAC, ordenar al operador o piloto de una aeronave, que no la opere en las siguientes situaciones:

- .- La aeronave no se encuentre aeronavegable
- .- El piloto no esté calificado o capacitado física o mentalmente para el vuelo
- .- La operación podría causar un peligro inminente a personas o propiedades en tierra.

Dentro de los requisitos necesarios para operar una empresa de globos en Cuenca, debe cumplir con las normas de seguridad establecidas por la DAC:

- **Normas de Seguridad**

Licencias: El gobierno ecuatoriano requiere que los pilotos, los globos aerostáticos y los operadores aprueben licencias de calidad y seguridad para operar en territorio ecuatoriano.



Seguros: Para brindar mayor seguridad a un vuelo en globo y para cumplir con los estándares de calidad internacionales, una operadora debe ofrecer un seguro de vida. Normalmente los turistas extranjeros ya cuentan con un seguro de vida, esta medida debería preverse para los turistas nacionales, quienes no cuentan con seguro de vida, y probablemente algunos extranjeros que no lo tengan. Aunque esta medida no es obligatoria en todos los países, es recomendable ofrecerla para evitar pleitos legales, y por supuesto, para brindarle más confianza y seguridad al pasajero (European Aviation Safety Agency, 2009).

Toda la operación deberá contar con una póliza de seguros íntegra que incluya infraestructura, accidentes, daños contra tercero, responsabilidad civil, accidentes de pasajeros y personal independientemente de que sean nacionales o extranjeros.

Control de Público: Es necesario mantener a la gente lejos del sistema de anclaje y debajo de la canasta del globo. Es preferible mantener a los espectadores fuera del área formada por los puntos de anclaje. Es importante asegurarse que nadie interfiera con los puntos de anclaje en el suelo (Ferguson, 1966).

Mantenimiento: Cada globo debe ser inspeccionado por lo menos una vez al año. Es preferible que la inspección sea realizada por una estación de reparación certificada o por un mecánico certificado con autorización de inspección y que esté familiarizado con los globos, para mantener los estándares y regulaciones de las aeronaves (Lindstrand Technologies Ltd, 2005), Todos los fabricantes de globos especifican el máximo de daño permitido en las instrucciones. Si el daño máximo es excedido, el globo debe ser reparado antes de su próximo vuelo (FAA, 2001).

- **Límites y Rangos de Operación**

Clima: Para una operación exitosa de vuelos en globo aerostático, uno siempre tiene que prestar atención al clima mediante cualquier medio de información disponible. Es recomendable realizar estudios del tiempo con anticipación al



vuelo y conservar registros para futuros lanzamientos. Si el viento es extremadamente fuerte (mayores a 17km/h), no es recomendable realizar el vuelo por razones de seguridad, ya que el globo se bambolea y pierde estabilidad. (Vidal; 2013: 78)

La temperatura también es un factor importante, debido a que los globos vuelan al cambiar este elemento en su interior, entonces, lógicamente mientras más frío se encuentre fuera del globo, más fácil va a ser elevarlo, por lo que la temperatura en su interior no necesitará ser muy alta. Un globo generalmente se eleva cuando su temperatura interior es 140 °F (60°C) más alta que la temperatura del aire de afuera. Tampoco es recomendable realizar vuelos durante lluvias ni tormentas, ya que el equipo no funciona apropiadamente al estar mojado, perdiendo eficiencia. La visibilidad disminuye drásticamente y los vientos generalmente serán excesivos tratando de arrastrar el globo con la tormenta.

Es por estas razones que la mayoría de vuelos en globo son realizados al amanecer, que es cuando el ambiente está más frío, los vientos más tranquilos y el cielo despejado. Si se cumple con estas condiciones climáticas, uno puede elevar un globo aerostático prácticamente en cualquier lugar. (FAA, 2001).

Área de Despegue: Se puede desplegar el globo y despegar en cualquier área libre de obstáculos, dependiendo del tamaño del globo, de la cuerda o cable de anclaje y de las normas o leyes locales. El área que va a ser utilizada para despegar debe ser el doble del tamaño del globo por precaución. Es importante tener una gran área plana como base de operaciones, para desplegar cómodamente el globo y para evitar que la cuerda o cable de anclaje no se enrede en ningún objeto cercano (FAA, 2001).

- **Equipo y Personal necesario:**

Según la Federal Aviation Administration un globo aerostático consiste de tres componentes principales: envoltura, los quemadores, y la canasta.



Envoltura: La envoltura es la parte del globo que contiene el aire caliente y normalmente está hecha de nylon. El puerto de deflación está localizado en el tope de la envoltura y permite la liberación controlada de aire caliente

Quemadores o Sistema de Calentamiento: El sistema de calentamiento consiste de uno o más quemadores que queman propano, tanque de combustible que almacenan propano líquido, y líneas de combustible que llevan el propano de los tanques a los quemadores. Los quemadores convierten el aire frío en el aire caliente necesario para levantar el vuelo.

Canasta: La canasta (normalmente hecha de mimbre) lleva a los tanques de combustible, instrumentos, piloto y pasajeros.

Además de estos, existe un equipamiento complementario donde se destacan:

Ventilador para inflar el globo: El ventilador permite llenar el globo de aire para luego poder calentarlo. El ventilador puede estar hecho de hélices de madera, aluminio o fibra de vidrio y va a necesitar de gasolina, aunque ahora es posible adaptarlo al propano.

Encendedores: Los encendedores permiten prender al gas propano líquido.

Adaptadores de Combustible: Los adaptadores de combustible son piezas que permiten conectar todo el sistema de calentamiento. Adaptadores que estén sucios o desgastados pueden dañar el sistema de combustible.

Extintor: Importante para prevenir incendios mayores.

Botiquín de Primeros Auxilios: El botiquín es indispensable para el vuelo, su importancia le mantiene como tema de seminarios de seguridad, por lo que muchas operadoras recomiendan su uso y permanencia en los vuelos.

Cuerdas: Una cuerda debe ser fácil de soltar desde la canasta, fácil de recoger y guardar y fácil de manejar para el personal en el piso. Esta cuerda puede ser utilizada para ayudar a despegar o aterrizar, o para transportar cualquier cosa del globo al suelo o del suelo al globo.



Guantes: Los guantes son importantes para manejar el sistema de calentamiento, ya que este puede estar muy caliente.

Radio: Una radio puede ser muy útil para la comunicación entre el equipo en tierra y el globo.

Altímetro: Muy útil para controlar la altura de la aeronave.

Automóviles: Necesarios para transportar a los pasajeros, al personal y todos los equipos.

Sistema de Anclaje: El sistema de anclaje consiste en varias cuerdas que normalmente están hechas de nylon ya que es un material muy resistente y se estira, además se utilizan ganchos y arneses que permitan un agarre al suelo, vehículo o estructuras pesadas.

Repuestos: Para prevenir desastres, siempre es recomendable llevar repuestos de todas las partes de los equipos, como parches de la envoltura o gasolina extra para el ventilador.

Por último y no menos importante para la empresa operadora, es contar con el recurso humano necesario para las operaciones con globos aerostáticos, como son: el piloto, el equipo de tierra, personal de oficina, administradores, chófer y agente de operaciones, quienes tendrán sus responsabilidades debidamente especificadas para lograr la realización de los vuelos y el funcionamiento operativo de la empresa.

Para esto se cuenta con un local comercial ubicado en el Edificio de la Cámara de Comercio de Cuenca, Federico Malo 1-90 y Av 12 de Abril oficina #1 Planta Baja, en la cual se pueden almacenar los equipos y puede funcionar una oficina comercial de atención al público que pueda canalizar las ventas y el entrenamiento previo de los usuarios, enlazada con la oficina operativa que funcionaría en el Parque Icto Cruz.



- **Características del modelo de globo que se utilizara en los tours**

El modelo de Globo seleccionado para desarrollar este proyecto, es el Serie M-90, fabricado por la empresa Ultra Magic Globos – Ballons América, de origen Español y el segundo mayor fabricante mundial de globos por cifra de negocios y probados en operaciones turísticas alrededor del mundo entero. Según la empresa, la serie M se recomienda para la aplicación e inclusión de dibujos y logotipos. Sus 24 gajos permiten una superficie mucho más lisa que hace de la serie M la opción perfecta para decoración y adaptación de banners. El soporte informático permite el diseño de numerosas adaptaciones minimizando la tensión del tejido y eliminando todas las arrugas. La gran variedad de tamaños disponibles lo hace también una buena opción, sea cual sea el uso que se le quiera dar.

Características:

- .- 24 cintas de cargas verticales
- .- Base de Nomex de 1,5 m de altura
- .- 22 colores disponibles
- .- Paracaídas y los 5 paneles superiores de serie en tejido Ultralast
- .- Sistema de desinchado: paracaídas

Opcional:

- .- Sistema rápido de desinflado (FDS)
- .- Ventanas transparentes
- .- Tejido adicional de Ultralast
- .- Colores especiales
- .- Ventiles de rotación
- .- Velcro para pancartas
- .- Falda o Scoop.



TABLA N° 4

Modelos serie M existentes en el mercado y sus características

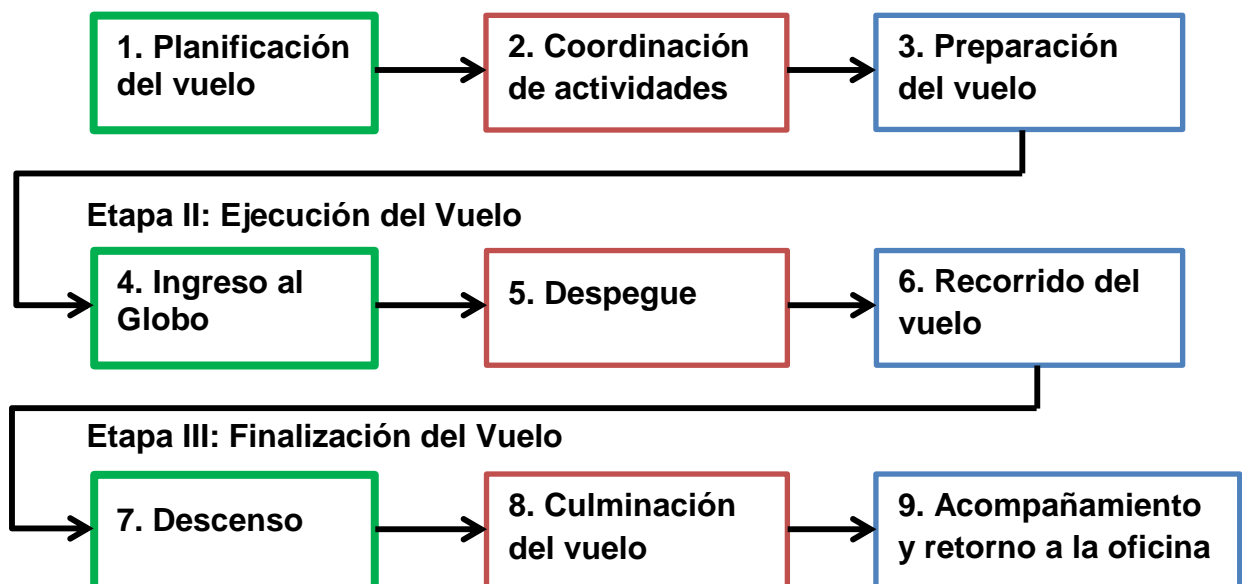
| MODELO | VOLUMEN (M ³) | VOLUMEN (FT ³) | DIAMETRO (M) | ALTURA (M) | PERSONAS |
|--------|---------------------------|----------------------------|--------------|------------|----------|
| M-56 | 1.600 | 56.000 | 15,2 | 14,9 | 2 |
| M-65 | 1.850 | 65.000 | 16,0 | 15,9 | 2/3 |
| M-77 | 2.200 | 77.000 | 16,9 | 17,0 | 3/4 |
| M-90 | 2.550 | 90.000 | 17,4 | 17,6 | 4 |
| M-105 | 3.000 | 105.000 | 18,8 | 19,0 | 5 |
| M-120 | 3.400 | 120.000 | 19,2 | 19,6 | 5/6 |
| M-130 | 3.680 | 130.000 | 20,2 | 20,5 | 6 |
| M-145 | 4.105 | 145.000 | 20,6 | 21,0 | 6/7 |
| M-160 | 4.550 | 160.000 | 21,6 | 22,1 | 7/8 |

Fuente: UltraMagic Globos – Ballons América

Elaboración: Autor (2019) *Resaltado en amarillo el modelo del estudio, seleccionado por su variedad en el tamaño y por la rapidez en el desinflado que presenta su sistema.

Etapas del Vuelo

Las distintas etapas por las cuales se deberá transitar para prestar un servicio adecuado y poder plantearse la prestación del Servicios de Tours en Globos Aerostáticos en la ciudad de Cuenca, Ecuador con la finalidad de lograr darle una mayor proyección al turismo local, mediante actividades emocionantes e innovadoras que propicien al turista la oportunidad de disfrutar de un espectáculo emocionante durante su estadía en la ciudad, el desarrollo del vuelo debe cumplir con las etapas que se precisan en el siguiente diagrama.

GRÁFICO 4**Diagrama de las Etapas del Vuelo****Etapa I: Planificación**

Fuente: Tomado de Guevara (2010)

Elaboración: Ajustado por Ordoñez (2019)

Como se observa en el gráfico, el desarrollo operativo del proyecto está pautado para ejecutarse en tres grandes etapas, las cuales se describen a continuación:

Etapa I: Preparación del Vuelo

La misma se desarrollará atendiendo a lo siguiente:

1. *Planificación del vuelo:* una vez consolidado el proyecto y se establezca legalmente la empresa para tal fin, el servicio a ser prestado, debe contar con una planeación adecuada, dadas las implicaciones del mismo. Para esto es fundamental que se organice y se coordine la manera en que los paseos van a ser llevados a cabo. Es necesario que una vez que el interesado tome la decisión de realizar el paseo, se dirija a la oficina de la empresa, por lo menos con un día



de anticipación, para reservar el cupo en el globo y todo lo referente a la atención del servicio que recibirá en el mismo. El interesado, una vez reservado su vuelo, recibirá orientaciones teóricas de lo que abarca el paseo y todo lo referente al mismo, firmando acuerdos de conocimiento de lo que se le está ofertando y de descargo de responsabilidades hacia la empresa.

2. *Coordinación de actividades:* luego de concretados los acuerdos administrativos y legales reglamentarios. Un representante de la comisión encargada de la coordinación del vuelo, se pondrá en contacto con los pasajeros para recogerlos y trasladarlos desde el punto de encuentro en las oficinas, hasta las instalaciones donde funciona la empresa en el parque IctioCruz donde el Jefe de Seguridad se encargará de ofrecer el entrenamiento mínimo requerido para la realización del vuelo. Luego de esto se programa el punto del despegue del vuelo, coordinando el horario y brindando a los viajeros una guía rápida sobre seguridad y el comportamiento que se espera de ellos en el vuelo y lo que debe hacerse en caso de algún contratiempo. Esto debe realizarse, el día antes del vuelo.

3. *Preparación del Vuelo:* esto implica la preparación del globo para el vuelo, la revisión detallada por parte del piloto de los pronósticos del tiempo y los auxiliares de vuelo deberán revisar todo lo concerniente al equipo y su utilización: sacar el globo del almacén, armar las conexiones del combustible al quemador, preparar el globo para el inflado, instalarlo y ajustarlo a posición de despegue, preparar la canasta incluyendo en la misma las bebidas y los bocadillos a ofrecer durante el paseo., todo lo cual se revisará y organizará con 24 horas de anticipación al vuelo

De manera simultánea a la preparación del vuelo, el resto del equipo, conjuntamente con el piloto del globo, recibirán a los usuarios en la oficina de atención al público ubicada en el Edificio de la Cámara de Comercio de Cuenca, Federico Malo 1-90 y Av 12 de Abril oficina ≠ 1 Planta Baja, donde les darán a los mismos una charla en materia de seguridad, para reafirmar aspectos claves,



como son: normas de seguridad a seguir antes de ingresar al globo, seguridad durante el desarrollo del vuelo y medidas de prevención al momento del descenso y retirada del globo. Haciendo hincapié a los usuarios en la obligatoriedad convenida con anticipación de cumplir con las normas reglamentarias para poder disfrutar del vuelo sin interferir de modo alguno en la operación del globo o el trabajo del piloto. Una vez realizado todos estos pasos, se inicia la siguiente etapa.

Etapa II: Ejecución del Vuelo

Esta etapa será desarrollada de la siguiente manera:

4. *Ingreso al Globo*: Una vez recibida toda la información y el entrenamiento previo necesario, los auxiliares de vuelo tendrán la responsabilidad de colocar a cada cliente el arnés y las cuerdas de seguridad e ingresar a los clientes a la canasta, donde los arneses serán conectados a la cuerda de seguridad del globo y una vez dentro el piloto dará las instrucciones para emprender el vuelo.

5. *Despegue*: el piloto antes de despegar, se asegurará de inspeccionar que todos los clientes que se encuentran en la canasta estén debidamente conectados a las cuerdas de seguridad del globo mediante el arnés, luego de lo cual procederá al despegue.

6. *Recorrido del vuelo*: durante el recorrido, uno de los ayudantes de piloto, entrenado en actividades turísticas, tendrá la responsabilidad de mostrar a los clientes el paisaje observado, señalando los lugares por los cuales están sobrevolando y la importancia histórica y cultural de cada uno, brindando a los clientes el bello paisaje, lo que durará aproximadamente una hora. También puede contar historias y anécdotas de estos lugares para hacer el recorrido mucho más ameno y cultural. Durante el recorrido se brindará a los clientes el refrigerio seleccionado con antelación para un mejor disfrute. Asimismo, en este recorrido el equipo de apoyo en tierra sigue al globo en constante comunicación con el piloto y con la oficina. Luego de este recorrido que tendrá una duración estimada de entre 30 a 45 minutos, se continúa con la última etapa.



Etapas III: Finalización del Vuelo

Una vez realizado el vuelo y alcanzado el objetivo del mismo, se procede con la última etapa de la siguiente manera:

7. *Descenso*: Llegado el momento del descenso, el piloto se comunicará con los auxiliares de vuelo que están en tierra, para organizar el aterrizaje. Estos últimos, deberán prepararse para ayudar a atrapar el globo y hacer el aterrizaje más suave y fácil, además de proteger el globo de cualquier daño, para esto el equipo de tierra se dirigirá al punto de descenso el cual deberá ser comunicado al equipo por el Piloto del globo, dependiendo de la ruta seguida.

8. *Culminación del vuelo*: una vez en tierra, los auxiliares de vuelo junto con el piloto, ayudan a los pasajeros a liberarse del arnés y bajar de la canasta, mientras el globo es desinflado por el piloto con ayuda de los auxiliares.

9. *Acompañamiento y retorno a la oficina*: el equipo en tierra recibe a los pasajeros, les pregunta ¿cómo fue la experiencia? Y los regresa por tierra a la oficina donde les piden que llenen una encuesta sobre el paseo para mejoras y sugerencias futuras del servicio prestado.

Todas estas etapas desarrolladas con una adecuada coordinación, permitirán la prestación de un servicio adecuado y una experiencia inolvidable y segura para el cliente, lo que contribuirá a mejorar la oferta turística que la ciudad ofrece a sus visitantes.

2.4 Resultados del instrumento aplicado

Los resultados obtenidos en el siguiente estudio, reportaron los insumos necesarios para obtener las conclusiones que darán origen al desarrollo posterior de la propuesta, con la que se plantea alcanzar mejoras significativas en función del estudio presentado. En tal sentido, las encuestas se aplicaron a 258 turistas, de los cuales 180 fueron nacionales y 78 extranjeros. Estas encuestas se aplicaron en diferentes lugares: el Parque Calderón de la ciudad de Cuenca, Escalinatas de la Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias de la

Hospitalidad, Hostal La Cigale el Parque de la Madre y en la Agencia de Viajes Explorer Travel las mismas reportaron los valores que a continuación se presentan:

1.- ¿Cuál es la edad de los turistas?

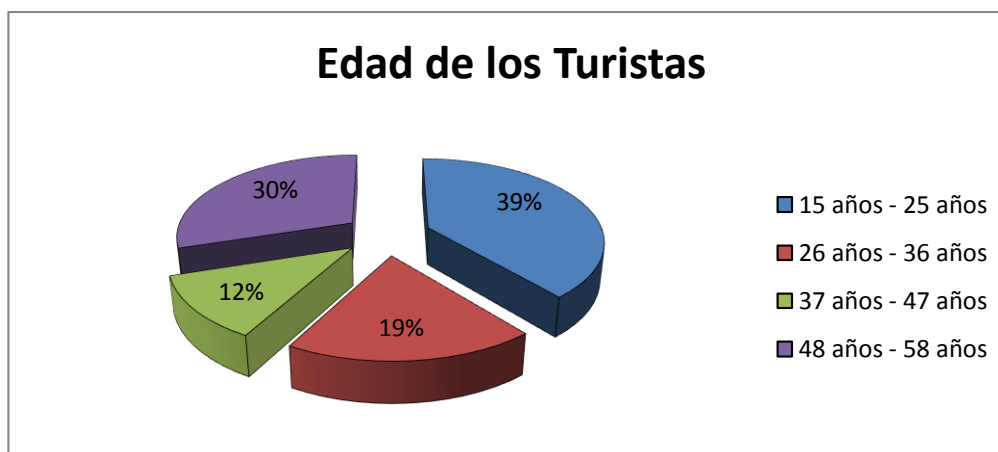
Tabla N° 5
Edad de los Turistas

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------------------|------------|------------|
| Entre 15 años – 25 años | 100 | 39% |
| Entre 26 años – 36 años | 50 | 19% |
| Entre 37 años – 47 años | 28 | 12% |
| Entre 48 años – 58 años | 80 | 30% |
| TOTAL | 258 | 100% |

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Gráfico N° 5



Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Análisis: En los resultados obtenidos de esta muestra se puede observar que los turistas encuestados y que visitan la ciudad, se encuentran en una edad comprendida entre los 15 años-25 años (39%), seguido del criterio 48 años – 58 años (30%); entre 26 años – 36 años (19%) y entre 37 años – 47 años (12%),



esta situación indica que la población turística que visita la ciudad en su mayoría son jóvenes, y personas maduras, en la mayoría de los casos son extranjeros retirados con un alto poder adquisitivo y de tiempo libre, los cuales se sienten atraídos por los deportes de aventura.

Los datos obtenidos tienen niveles de coincidencia con los reportados por el Grupo de Investigación en Economía Regional (GIER – 2018), quienes indican en su informe sobre la demanda turística de la ciudad de Cuenca para los años 2016 – 2017, un índice similar en cuanto a la edad de los turistas que visitan la ciudad, encontrándose en sus estudios un porcentaje similar en los visitantes entre 48 – 58 años, aspecto que en el estudio es corroborado, indicando que el interés de los mismos se mantiene, lo que contribuye a que su presencia en la ciudad sea constante y persistente, pues la misma parece ofrecerle a los turistas lo que ellos buscan en su visita.

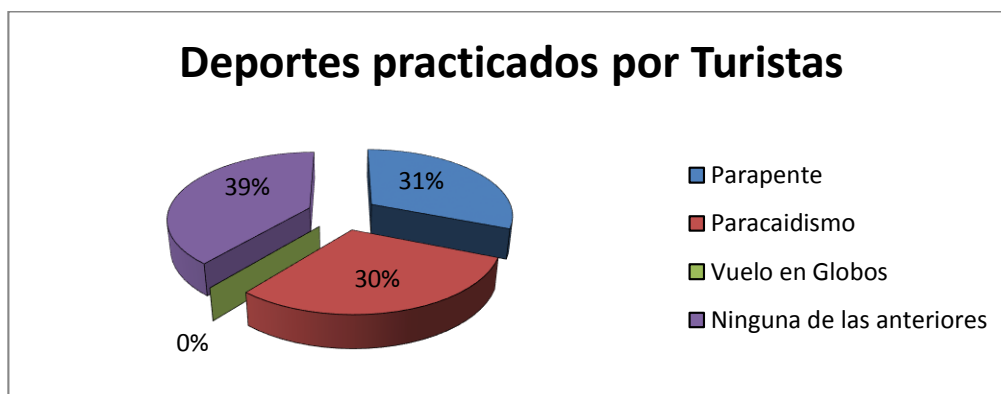
2.- ¿Cuáles de los siguientes deportes ha practicado?

Tabla N° 6
Deportes practicados por los Turistas

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Parapente | 80 | 31% |
| Paracaidismo | 78 | 30% |
| Vuelo en Globos | 0 | 0% |
| Ninguno de los anteriores | 100 | 39% |
| TOTAL | 258 | 100% |

Fuente: Datos de la investigación
Elaborado por: Ordoñez (2019)

Gráfico N° 6



Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Análisis: Los resultados muestran que la mayoría de los turistas no ha practicado (39%) ninguno de los deportes consultados, mientras que un 31% de los encuestados ha practicado los saltos en Parapente, seguido de Paracaidismo (30%), y Vuelos en Globos (0%). Los resultados indican que la preferencia de los deportes practicados por los turistas, tiene mucha relación con la edad de los mismos, lo que es una opción muy favorable para este proyecto pues es un atractivo para los turistas que aman los deportes considerados de alto riesgo.

Al contrastar los resultados obtenidos con respecto a las preferencias recreacionales de los turistas que visitan la ciudad, con las cifras motivacionales que el GIER (2018), presenta para el año 2017, se aprecia que la mayoría de los turistas que visitan la ciudad, lo hacen por motivos recreacionales, sin embargo no necesariamente atraídos por los deportes de aventura, lo que pudiera ser una variable que pudiera incidir de forma no muy positiva en el proyecto, a pesar de que existen opiniones que dejen ver que existe interés por la oferta del tour en globos aerostáticos.

3.- ¿Cómo considera usted la práctica de vuelos en globos aerostáticos?

Tabla N° 7

Percepción sobre los vuelos en Globos Aerostáticos

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Muy Segura | 80 | 31% |

| | | |
|------------------------------|------------|-------------|
| Segura | 60 | 23% |
| Ni segura ni Riesgosa | 18 | 7% |
| Muy Riesgosa | 100 | 39% |
| TOTAL | 258 | 100% |

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Gráfico N° 7



Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Análisis: Para la mayoría de los turistas, los vuelos en Globos Aerostáticos son considerados Muy riesgosos (39%), mientras que para otros es una actividad Muy segura (31%), seguido de un grupo que opinó que es Segura (23%) y el otro grupo manifestó que no es Ni segura ni riesgosa (7%). Estos resultados permiten inferir que para muchos de los turistas los vuelos en Globos Aerostáticos constituyen una actividad recreativa Muy Riesgosa, lo que coincide con diferentes autores que manifiestan que es un deporte de alto riesgo por las implicaciones que el mismo tiene.

Al cruzar los datos obtenidos con respecto a la edad y la percepción sobre los vuelos (Ver Anexo 5), se puede apreciar que del 39% de los encuestados que



considera esta actividad como muy riesgosa, el 20,9% corresponde a las personas de edad madura (entre 48-58 años), lo que nos indica que este grupo de personas a pesar de ser un grupo numeroso que visita la ciudad, no sería considerado como mercado objetivo para explotar este tipo de actividad turística.

En este sentido, es importante destacar que aunque los paseos en globos son considerados por diversos autores como deportes de riesgo, no es menos interesante subrayar que es precisamente por esto que las personas no dejan de practicarlos, pues si bien es cierto que al principio pudiera generarse temor en los usuarios por ser una actividad que no se ha practicado en la ciudad, con el pasar del tiempo se iría desarrollando y afianzando la misma como atractivo turístico, lo que sería altamente beneficioso para la región por los beneficios económicos y sociales que genera, además de darle turismo de la ciudad otra perspectiva que pueda generar muchos beneficios para el sector.

4.- ¿Con quién la gustaría compartir la experiencia de un Vuelo en Globo?

Tabla N° 8

Compañía preferida para realizar la experiencia

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-------------|------------|-------------|
| Solo | 60 | 23% |
| Familia | 60 | 23% |
| Amigos | 38 | 15% |
| Pareja/o | 100 | 39% |
| TOTAL | 258 | 100% |

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Gráfico N° 8



Fuente: Datos de la investigación
Elaborado por: Ordoñez (2019)

Análisis: De acuerdo con los datos reportados, el 39% de los turistas encuestados manifiesta que la compañía preferida para realizar esta experiencia es con su pareja, seguido de 23% que considera que es mejor realizar la experiencia Solo, un porcentaje similar 23% manifestó que le gustaría realizar la experiencia en Familia y el 15% restante indicó que su compañía favorita para realizar la experiencia es con los amigos. Esto indica que la mayoría de los turistas ven en el paseo en globos una experiencia tan romántica que la consideran ideal para compartirla con su pareja/o.

5.- ¿Cuál es el costo que estaría dispuesto a gastar en la actividad?

Tabla N° 9

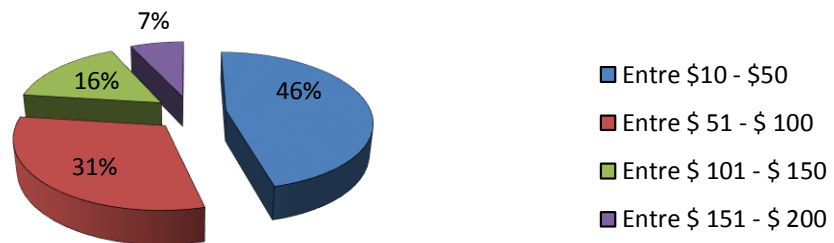
Costo que estaría dispuesto a pagar por la actividad

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------------|------------|------------|
| Entre \$10 - \$50 | 120 | 46% |
| Entre \$51 - \$100 | 80 | 31% |
| Entre \$101 - \$150 | 40 | 16% |
| Entre \$151 - \$200 | 18 | 7% |
| TOTAL | 258 | 100% |

Fuente: Datos de la investigación
Elaborado por: Ordoñez (2019)

Gráfico N° 9

Costo que estaría dispuesto a pagar por la actividad



Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Análisis: Los datos del gráfico evidencian que el 46% de los turistas encuestados, estaría dispuesto a cancelar por este tipo de paseos entre \$10 - \$50; seguido de un 31% que estaría dispuesto a cancelar un monto de entre \$51 - \$100; un 16% manifestó que pagaría entre \$101 - \$150 y el último grupo indicó que estaría dispuesto a pagar entre \$151 - \$200. De acuerdo con esto se puede decir que los turistas en su mayoría, piensan que los paseos en globos deben ser lo suficientemente atractivos y económicos como para complacer los deseos de turismo de aventura que tienen algunos turistas.

En este sentido, es importante reflexionar que los paseos en Globos Aerostáticos generan un costo de inversión bastante significativo, lo que implica que para recuperar la inversión de los mismos se deben plantear costos reales que le permitan al turista acceder al servicio sin disminuir el nivel de costo que el mismo presenta, ya que esta es la manera de poder recuperar la inversión realizada. Sin embargo, los turistas en su deseo de vivir la experiencia, no consideran la selección de los precios que son en verdad reales, pues si se compara la selección obtenida como primera alternativa, difiere mucho de los precios planteados a nivel de otros países que ya tienen mucha más experiencia en el área, como es el caso mexicano, donde un paseo con estas características, estaría alrededor de \$87 a \$400, dadas las características de los mismos.

6.- ¿Está interesado en disfrutar un paseo en Globo por la ciudad de Cuenca?

Tabla N° 10

Interés en disfrutar de un paseo en Globo por Cuenca

| INDICADORES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------|------------|------------|
| Muy Interesado | 60 | 23% |
| Interesado | 140 | 54% |
| Poco Interesado | 40 | 16% |
| Nada Interesado | 18 | 7% |
| TOTAL | 258 | 100% |

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Gráfico N° 10



Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Ordoñez (2019)

Análisis: Se evidencia en los resultados que en los criterios en cuanto a interés en disfrutar de un paseo en globo por la ciudad de Cuenca, predomina de forma determinante la opción Interesado (54%), seguida de la opción Muy Interesado (23%), Poco Interesado (16%) y Nada Interesado (7%). Estos resultados muestran un claro indicativo de que existe interés manifiesto en disfrutar de un paseo en Globo Aerostático por la ciudad de Cuenca, lo que es muy beneficioso para el proyecto pues se cuenta con el interés del turista, lo que hace del proyecto un hecho notorio e interesante para el turismo de la ciudad.

Los resultados antes expuestos, parecieran contrastantes con respecto a la opinión asociada a la inseguridad, pero al revisar en detalle las respuestas se observa que el grupo que resultó muy interesado en realizar la experiencia fue



el de menor edad, es decir entre los 15-25 años (93% del 54% obtenido) y el grupo entre 26-36 años (100% del 23% obtenido), lo que indica que las personas más jóvenes son las que realmente se sienten atraídas por disfrutar este tipo de experiencia, lo que los convierte en un mercado potencial objetivo para proyectar la propuesta.

En cuanto a la percepción que tienen los representantes del turismo en la localidad y los representantes de la aviación de la ciudad, se muestran a continuación dos entrevistas realizadas a cada uno de los representantes anteriormente mencionados, las cuales reflejan lo siguiente:

2.5. Análisis realizado a las entrevista con Representantes del Ministerio del Turismo, Representantes de la Aviación y Profesionales del área de Turismo de la Universidad de Cuenca

El análisis realizado tuvo como punto de partida las entrevistas realizadas a las personas que se encuentran involucradas de alguna manera con el sector turismo en la ciudad a saber: Ing. María Paz Gavilanes en representación de la Oficina del DAC del Aeropuerto de Cuenca, Ing. Gustavo Iñiguez catedrático de la Universidad de Cuenca, Lic. Patricia Ortiz profesora de la Universidad de Cuenca, Lic. Marlene Jaramillo profesora de la Universidad de y Mg. Tania Sarmiento, Directora de la Fundación Municipal del Turismo para Cuenca, Cuenca (en funciones al momento de realizar la entrevista) dichas entrevistas al ser analizadas (El cuestionario completo de la entrevista se incluye en el Anexo 2), permitieron inferir en base a las coincidencias de opinión obtenidas por parte de los entrevistados las ideas principales que a continuación se exponen:

Desarrollar un proyecto de vuelos aerostáticos en la ciudad de Cuenca es viable, desde el punto de vista de los distintos entrevistados, sin embargo consideran que para esto se debe cumplir con los requerimientos específicos para su operación, como la observación del factor clima que es preocupante según María Paz Gavillanes del sector aviación.



La ciudad de Cuenca cuenta con el espacio geográfico y las condiciones climáticas que permiten considerar que técnicamente este proyecto es factible, según lo expone la Mg. Tania Sarmiento, representante de la Fundación Municipal del Turismo, quien considera que además es necesario cumplir con las regulaciones estipuladas y prestar atención a la seguridad del usuario. Además, la afluencia de turistas que visitan la ciudad hace necesario, según lo expresa el representante del sector turismo, innovar con proyectos turísticos que puedan cambiar radicalmente la manera de ver el turismo en la localidad.

Recorrer la ciudad de Cuenca desde el aire y apreciar sus innumerables bellezas, es un espectáculo inigualable que podría contribuir como lo expresan los Catedráticos de la Universidad de Cuenca en su mayoría, a tener una mejor percepción de la ciudad y de sus bellezas naturales, debido a la arquitectura de la misma, su geografía y trazado, claro que para lograrlo, sería interesante diseñar rutas supervisadas que permitan apreciar estos paisajes y cumplir con las regulaciones necesarias.

Por último, es indispensable para llevar a cabo este tipo de proyectos cumplir en un 100% con las regulaciones que dicta la dirección de aviación civil del Ecuador, además de observar las normas de seguridad necesarias para asegurar al turista un paseo inolvidable, en el cual pueda disfrutar de los atractivos naturales e históricos y culturales que hacen de Cuenca una de las ciudades más bellas del Ecuador, además de que la geografía cuencana, el orden, su arqueología y sobre todo los márgenes de los ríos, le daría algo único y especial al paseo en globos por la ciudad de Cuenca.

Los entrevistados manifiestan que plantear un Proyecto de Paseos en Globos Aerostáticos en la ciudad de Cuenca es viable y factible desde diferentes perspectivas, pues es económicamente rentable para los inversionistas y para la ciudad sería una alternativa turística que puede tener mucha demanda debido al mercado potencial con el que cuenta, pues está dirigido a todo turista nacional o extranjero mayor de 12 años que visite la ciudad.



Por otra parte, el no tener actualmente competencia directa en la ciudad, le permite abrir una puerta al mercado, convirtiéndose la misma en una gran oportunidad para determinar el público a los que el servicio les resulta muy atractivo, logrando con esto abrir un abanico de opciones para poder acceder al mismo en la ciudad, sin tener que trasladarse a otros lugares para disfrutar del mismo, lo que a su vez genera mayor desarrollo turístico local e incrementa la oportunidad de crecimiento turístico a nivel nacional.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA

3.1. Objetivo general del estudio de factibilidad económica

Conocer la demanda actual de servicios de tours en globo aerostático en la ciudad de Cuenca y las perspectivas futuras

3.1.1. Objetivos específicos del estudio de factibilidad económica

- .- Analizar la oferta existente
- .- Analizar la demanda actual
- .- Analizar las vías de comercialización
- .- Conocer los principales productos ofertados

3.1.2. Análisis de la Demanda

.- Comportamiento de la demanda

Los servicios de tours en globos aerostáticos, han ido cobrando importancia como actividad turística en el país. Sin embargo en la ciudad de Cuenca, no se tiene conocimiento del funcionamiento de ninguna empresa que preste este servicio, por lo que instalar una empresa con estas características, sería un hecho innovador y de mucho auge para el turismo, siempre que la oferta sea accesible al público.

.- Segmentación del mercado



El servicio de tours de globos aerostáticos se dirige a personas de cualquier sexo (femenino o masculino), con edades entre 15 a 64 años de edad y de cualquier nacionalidad

.- Tamaño del mercado

El tamaño del mercado, tiene como base la población de turistas que llegan a la ciudad estimados por mes, según el Ministerio de Turismo. De donde se extrajo una muestra representativa, la cual considerando las respuestas de los turistas consultados durante la aplicación del instrumento determinó lo siguiente

TABLA 11

Tamaño estimado del mercado

| Nº de turistas consultados | Muy interesados | Interesados | Poco interesados | Nada interesados |
|-----------------------------------|------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|
| 258 | 103 | 120 | 23 | 12 |
| 100% | 40% | 46% | 9% | 5% |

Fuente: Datos del cuestionario aplicado por Ordoñez (2019)

Con base en los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario a los turistas seleccionados como muestra, se obtuvo que de las 258 personas encuestadas, un 46% de los mismos se encuentra interesado en disfrutar de este servicio, seguido de un 40% que manifestó estar muy interesado en el mismo, de lo que se puede interpretar que los porcentajes más elevados de turistas han manifestado su interés en practicar este tipo de actividad turística en la ciudad de Cuenca, lo que indica que el mercado se muestra bastante receptivo al respecto.

El tipo de mercado en el que actúa el proyecto por ser un producto turístico se establece dentro del mercado de servicios y dentro del mercado de consumo, ya que el servicio prestado será de consumo inmediato y la transición es de libre acuerdo por decisión de las partes.

3.1.4. Análisis de la Oferta



.- Comportamiento de la oferta

La oferta turística en el Ecuador se ha ido desarrollando y diversificando paulatinamente, en la medida en que ha ido creciendo la cantidad de visitantes, lo que se ha evidenciado en el número de establecimientos, habitaciones y camas hoteleras, así como en las agencias de viajes y tours operadores, las distracciones y recreación.

En este sentido, la actividad de tours en globos aerostáticos es una experiencia totalmente nueva en la ciudad de Cuenca, pues aunque en otras provincias se encuentran presentes, en la ciudad de Cuenca, aún no se ha hecho presente, lo que puede ser un excelente indicativo pues el producto a ser ofertado no tendría competencia al inicio del mismo.

3.1.5. Análisis de la comercialización

Hoy en día, es indudable que en el contexto del mercadeo, la palabra “mezcla” ha sugerido la combinación de varios componentes, los cuales deben estar presentes en determinada proporción para que su efecto sea óptimo. Como se trata de mercadeo, los componentes o elementos son actividades o variables de mercadeo. Desde esta perspectiva, la visión de McCarthy (1960), clasifica las variables de mercadeo en sus conocidas 4P’s. Shapiro (1985) plantea por otra parte, algunos criterios que se deben tener en cuenta al diseñar una mezcla adecuada.

De todas las agrupaciones de la “mezcla de mercadeo” que se han desarrollado por diversos autores, la de las 4P (McCarthy, 1960) es la más ampliamente conocida y aceptada por académicos y practicantes del mercadeo. Es por esto que, ante la comercialización de cualquier producto, es necesario, entonces, determinar cuáles elementos de la oferta de una empresa son fundamentales para el éxito, a los ojos de los clientes, y qué niveles de esos elementos son los más deseables. En tal sentido se describen a continuación los componentes de las 4P’s que deben ser considerados en el estudio:



Producto: Representa la combinación de bienes y servicios que ofrece la compañía a sus respectivos mercados. En la P del producto debe analizarse todo lo relacionado con las características tangibles e intangibles de un bien o servicio, tales como: Empaque y envoltura, Marca, Ciclo de vida del producto, Colores, Olores, Tamaños, formas, presentaciones, entre otros. En el caso del estudio que nos ocupa, se describe a continuación el producto.

Producto Ofertado

El producto principal a ser ofertado, son paseos o tours en vuelos en globo aerostático, sobrevolando la ciudad de Cuenca para apreciar sus bellezas arquitectónicas y la riqueza paisajística y natural que se encuentra en la misma y sus alrededores.

La oferta estaría conformada por tours de diferentes rutas, cada una de las cuales permitirá apreciar diferentes paisajes y bellezas naturales que le darán al proyecto mucho más dinamismo. Estos tours pueden ser complementados con servicios de transporte, comidas y bebidas en el vuelo. Esto considerando que los vuelos en globo se realizan muy temprano en la mañana debido a las condiciones meteorológicas, por lo que estos complementos en la oferta no están de más.

Plaza: representa lo que hace la compañía para que el producto esté al alcance de los consumidores meta. En la P de plaza se analiza el lugar (físico o virtual) donde se vende el bien o servicio; los canales de distribución: fabricantes, mayoristas, detallistas (menudeo), supermercados, tiendas, entre otros.

En el caso del estudio que se presenta, los “Tours en Globos Aerostáticos” que se ofertan, estarán a disposición del público en las distintas redes sociales antes mencionadas, así como en la página Web que se diseñará para la empresa, mediante la cual se podrá hacer contacto y ventas vía Web, para mayor comodidad del usuario. De igual manera se tendrá acceso a los mismos en



establecimientos físicos como la oficina ubicada en el Edificio de la Cámara de Comercio de Cuenca, Federico Malo 1-90 y Av 12 de Abril oficina #1 Planta Baja, en la Agencia de Viajes y Turismo Interchange Explorer, ubicada en ese mismo edificio.

Precio: representa la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para obtener el producto. En la P del precio se analiza: El precio = Valor monetario (\$) asignado a un bien o servicio; los tipos de precios y los métodos de fijación de precios.

Análisis del precio:

El análisis realizado al precio del producto ofertado permite sintetizar que un vuelo en globo aerostático requiere básicamente de combustibles y lubricantes. Para cada paseo en globo se necesitan un aproximado de 80 kg de gas propano que se encuentran distribuidos en 2 o 4 tanques dependiendo del globo. En Ecuador, el precio comercial de este producto está en USA 22.67 precio internacional del gas que es usado para fines comerciales, y para un viaje de 25 minutos, se estima que se necesitan unos 60 kg.

De igual manera, el precio del combustible, está normado por el gobierno ecuatoriano a un costo de USD 1.85 de la gasolina eco país por cada galón, teniendo en cuenta que un carro promedio rinde de 30 km por cada galón. Para cada traslado, el auto de la empresa se desplazará un aproximado de 5 kilómetros ya que el monitoreo se puede hacer desde tierra siempre y cuando se tenga bien definida la frecuencia de la comunicación y hay que estar siempre en comunicación con la torre de control del aeropuerto.

El principal lubricante utilizado el aceite mineral multigrado diseñado para altas temperaturas, el cambio del mismo se debe realizar al menos una vez en la temporada. Los costos de los combustibles dependerán del número de viajes que se realicen en el globo.



El gasto por mantenimiento de los implementos debe estar incluido dentro del costo de los seguros que deben ser reglamentarios. Se estima la realización de 60 viajes por mes para un total estimado de 720 vuelos al año. Por otro lado, la normativa nacional e internacional obliga a todos los operadores de globos aerostáticos a contar con un seguro de responsabilidad civil en caso de daños a terceros, por lo que se debe buscar una aseguradora para cumplir con esta norma.

Otro punto a destacar es el que el globo tiene una duración de 600 horas de vuelo después de esta cantidad de horas, es necesario cambiarlo. En el Ecuador solo contamos con dos pilotos autorizados para sobrevolar un globo, ya que para pedir la autorización de volar un globo se debe crear una empresa de aviación aérea la misma que debe registrarse en la superintendencia de compañías.

En el caso de nosotros hemos contactado con la empresa CHUB Seguros para solicitar información acerca del servicio de seguros para terceros que se necesita para el desarrollo del proyecto. Este tipo de seguro tiene un costo estimado cuyo valor asciende a 300 dólares mensuales, cubriendo los daños que pueda ocasionar el globo hasta 30.000 dólares, adicional a esto el seguro por persona que viaje en el globo será de 10 dólares por persona y por viaje, cubre en caso de algún siniestro hasta 60.000 en caso de muerte.

TABLA 12
Costos estimados Paseo en Globo

| Rubro | Costo por viaje (USD) | Costo por mes (USD) |
|--------------------|------------------------------|----------------------------|
| Propano globos | 90.68 | 5,440.80 |
| Combustible auto | 0.62 | 18.60 |
| Lubricantes | 0.80 | 48.00 |
| Seguro por persona | 10 | 6,000.00 |
| Total | 102.10 | 11,507.40 |

Elaborado por: Ordoñez (2019)



Con respecto a los servicios complementarios ofertados en cada paseo, se prevé ofrecer un desayuno ligero, tomando en cuenta que los vuelos se realizan a tempranas horas de la mañana, por lo que se estiman los siguientes costos:

TABLA 13
Costos de los complementarios en USD

| Rubro | Costo por persona (USD) | Costo por mes (USD) |
|-------------------|--------------------------------|----------------------------|
| Desayuno | 2.00 | 1,200.00 |
| Brindis o bebidas | 0.50 | 300.00 |
| Foto | 0.50 | 300.00 |
| Total | 3.00 | 1,800.00 |

Elaborado por: Ordoñez (2019)

En tal sentido, los precios del producto que se tiene estimado ofertar al cliente, de manera inicial son los siguientes: Tours 1: Tendrá una duración de 20 a 30 minutos y un costo de \$ 150 por persona. Tours 2: Tendrá una duración de 45 a 60 minutos y un costo de \$ 250 por persona. Esto considerando que se pretende ofertar un servicio donde la calidad y comodidad estén en igualdad de condiciones, pero con un precio discreto y accesible que permita influir en la elección del consumidor, buscando utilizar precios bajos para atraer a los interesados (Tours 1), pero sin perder la posibilidad de maximizar el margen de ganancia una vez cautivada su atención (Tours 2)

Promoción: representa las actividades que comunican las ventajas del producto y buscan convencer o persuadir al consumidor para que lo adquiera. En la P de promoción se abaliza la manera como se comunica cualquier aspecto del bien o servicio, es decir, es la publicidad a través de la cual se promociona el elemento.

La promoción, es un principio fundamental de mercadeo, que muestra su esencia y filosofía, ya que lo que se hace con el producto no es el fin, sino “el medio por el cual se accede y trabaja con la mente del consumidor: se posiciona en la mente y lo que ocurre en el mercado es consecuencia de la subjetividad del individuo” (Medina, 2010: 4), en otras palabras, el posicionamiento de un



producto en el mercado y su nivel de aceptación por parte del cliente, va a depender de la manera en que se lleve a cabo la promoción de la oferta, para que pueda hacer la demanda sostenible en el tiempo.

En función de esto, es necesario que para posicionar la oferta de tours en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca, se debe plantear un buen plan de marketing posicionado en un deporte de aventura, donde se puedan incorporar no solo estrategias tradicionales de marketing, sino un tipo de marketing a su vez tan innovador como el producto mismo que se oferta, tomando en cuenta que se requiere de turistas con un poder adquisitivo promedio, por lo que se puede complementar el marketing tradicional con un componente digital que permita proyectar el mismo mediante Internet y las redes sociales, ofreciendo no solo la majestuosidad del paisaje, sino una oferta económica razonable que pueda ser aprovechada por un mayor número de visitantes.

Para proyectar el producto en el mercado, se tiene que uno de los aspectos que mayor incidencia tiene en el proyecto debe ser la comunicación con sus intermediarios, los consumidores y todo público, lo que es necesario para darle auge al proyecto. En este sentido, las estrategias promocionales más efectivas y las de mayor uso que pueden aplicarse son:

1. *Publicidad*: es importante considerar una propuesta de marketing publicitario que considere en primer lugar la información a los turistas de la existencia de este servicio, su disponibilidad y todo lo que el mismo abarca. Para esto se pueden usar los siguientes medios: (a) Internet, mediante el uso de páginas Web, anunciando en páginas asociadas al turismo en Ecuador y en las distintas redes sociales como son Facebook, Instagram y Twitter, por mencionar algunas ; (b) Prensa escrita; utilizando para esto la prensa local y revistas relacionadas con el turismo y (c) Agencias de Viajes; mediante el establecimiento de convenios con las agencias de viajes para darle promoción al servicio tanto a través de sus páginas web como de manera directa mediante el acceso al cliente.



2. *Promoción de ventas*: ofreciendo incentivos de corto plazo para incitar a las compras del servicio, utilizando para esto: (a) Descuentos en los paquetes ofertados; (b) Promociones en punto de venta, donde se mostrará a las personas videos de los paseos en el globo.

3. *Ventas Personales*: presentando el producto directamente a los agentes de viaje de manera que puedan ofertarlo a los turistas dando mayor proyección al servicio.

4. *Comunicación*: creando un sistema de incentivos para las agencias y los agentes de viajes que promocionen y vendan de mejor manera el servicio. Así se establecerán relaciones estrechas con los proveedores.

3.5 Indicadores de Rentabilidad Económica

Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas del proyecto, es decir, si es posible cumplir con las metas que se tienen en un proyecto, tomando en cuenta los recursos con los que se cuenta para su realización. A continuación se presentan algunos indicadores que dan cuenta de la viabilidad o proyección del proyecto de servicios de Tours en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca, Ecuador.

3.6.1. Inversión Inicial del Emprendimiento

Indica los costos iniciales relacionados con el emprendimiento. La inversión inicial forma parte del estudio económico-financiero que debe realizarse con la finalidad de demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto y que se tendrá un beneficio del mismo. Para que un proyecto puede ser considerado exitoso, es necesario que el capital invertido sea menor que el rendimiento a ser obtenido.

Seguidamente se presenta la inversión inicial considerada por el autor del proyecto necesaria para llevar a cabo el mismo, en ella se refleja la totalidad de



entradas y salidas que se efectuarán para determinar los costos y gastos iniciales en el momento cero o de partida del proyecto, como se observa en la tabla siguiente.



TABLA 14

Inversión Inicial del Emprendimiento

| COSTO INICIAL | | | | |
|------------------------------|-------|---------------|---------------|----------------------|
| DESCRIPCIÓN | CANT. | COSTO UNIDAD | COSTO TOTAL | VALOR TOTAL |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | |
| Capital de Trabajo | | | | \$ 140,080.00 |
| Caja – Bancos | 1 | \$ 10,000.00 | \$ 10,000.00 | |
| Sueldos y Salarios | 1 | \$ 127,680.00 | \$ 127,680.00 | |
| Servicios Básicos | | \$ 2.400.00 | \$ 2.400.00 | |
| ACTIVOS FIJOS | | | | |
| Maquinarias y Equipos | | | | \$ 177,300.00 |
| Globo Aerostático | 2 | \$ 70,000.00 | \$ 140,000.00 | |
| Chalecos salvavidas | 20 | \$ 120.00 | \$ 2,400.00 | |
| Vela | 2 | \$ 5,000.00 | \$ 10,000.00 | |
| Cesta | 2 | \$ 2,000.00 | \$ 4,000.00 | |
| Quemador | 2 | \$ 2,000.00 | \$ 4,000.00 | |
| Tanques de combustible | 10 | \$ 50.00 | \$ 500.00 | |
| Instrumentación | 20 | \$ 1,000.00 | \$ 20,000.00 | |
| Extintores | 2 | \$ 200.00 | \$ 400.00 | |
| | | | | |
| Muebles y Enseres | | | | \$ 995.00 |
| Escritorios de oficina | 2 | \$ 200.00 | \$ 400.00 | |
| Sillas de escritorio | 2 | \$ 150.00 | \$ 300.00 | |
| Sillas de espera | 5 | \$ 35.00 | \$ 175.00 | |
| Dispensador de agua | 1 | \$ 80.00 | \$ 80.00 | |



| | | | | |
|---------------------------------|---|-------------|-------------|----------------------|
| Accesorios de baños | 1 | \$ 40.00 | \$ 40.00 | |
| Equipo de Oficina | | | | \$ 480.0 |
| 81 Teléfono | 1 | \$ 80.00 | \$ 80.00 | |
| Archivador | 2 | \$ 200.00 | \$ 400.00 | |
| Equipo de Computación | | | | \$ 2,150.00 |
| Laptop | 2 | \$ 800.00 | \$ 1,600.00 | |
| Impresora | 1 | \$ 250.00 | \$ 250.00 | |
| Regulador de voltaje | 2 | \$ 150.00 | \$ 300.00 | |
| ACTIVO DIFERIDO | | | | |
| Gastos pre-operacionales | | | | \$ 4,278.00 |
| Constitución Compañía | 1 | \$ 300.00 | \$ 300.00 | |
| Alquiler de Oficina y Bodega | 1 | \$ 200.00 | \$ 200.00 | |
| Permisos DAC | 1 | \$ 250.00 | \$ 250.00 | |
| Registro de Marcas | 1 | \$ 78.00 | \$ 78.00 | |
| Marketing y publicidad | 1 | \$ 450.00 | \$ 450.00 | |
| Planos | 1 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | |
| Consultoría Técnica | 1 | \$ 2,000.00 | \$ 2,000.00 | |
| Tasas y permisos | 1 | \$ 500.00 | \$ 500.00 | |
| TOTAL INVERSIÓN INICIAL | | | | \$ 325,283.00 |

Elaboración: Ordoñez (2019)





3.5.1.1. Estructura del Capital

Se refiere a la composición de los recursos financieros que la empresa necesita para llevar a cabo su actividad. Para el financiamiento de la inversión inicial descrita en la Tabla 6, se propone la siguiente estructura de capital.

TABLA 15
Estructura del Capital

| BALANCE GENERAL INICIAL | | | |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| ACTIVOS | | PASIVOS | |
| Caja – Bancos | \$ 140,080.00 | Préstamo | \$ 227,698.10 |
| Maquinarias y Equipo | \$ 177,300.00 | | |
| Muebles y Enseres | \$ 995.00 | | |
| Equipos de Oficina | \$ 480.00 | | PATRIMONIO |
| Equipos de Computación | \$ 2,150.00 | Capital propio | \$ 64,616.60 |
| Gastos Pre-operacionales | \$ 4,278.00 | Accionista 1 | \$ 12,308.30 |
| | | Accionista 2 | \$ 10,330.00 |
| | | Accionista 3 | \$ 10,330.00 |
| | | TOTAL PAT | \$ 97,584.90 |
| Total Activos | \$ 325,283.00 | TOTAL PAS+PAT | \$ 325,283.00 |

Elaboración: Ordoñez (2019)

3.5.1.2. Reporte de gastos

El reporte de gastos debe estar integrado por la documentación financiera y comprobatoria del gasto realizado, para el mismo se toma en cuenta una proyección a 5 años, durante los cuales se establecen los gastos que se tendrán que reflejar en el balance general los cuales contienen los gastos administrativos, sueldos y salarios de los colaboradores de la empresa y los gastos relacionados con los servicios básicos como luz, agua, internet y teléfono. A continuación el reporte de gastos para este proyecto se refleja en las tablas que siguen a continuación.





TABLA 16
Gastos de Salarios

Sueldo Básico 2019: \$ 396,00

| ROL DE PAGO AÑO 1 (TABLA 16) | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------------|----------------------|------------------------|----------------------|--------------------|
| Cargo | Cant. | Sueldo Mensual | Sueldo Anual | 13ro | 14to | Vacaciones | Fondo Reserva | Aporte Patronal | Total Mensual | Total Anual |
| Gerente General | 1 | \$ 1,200.00 | \$ 14,400.00 | \$ 100.00 | \$ 33.00 | \$ 50.00 | \$ - | \$ 145.80 | \$ 1,528.80 | \$ 14,728.80 |
| Administrador | 1 | \$ 800.00 | \$ 9,600.00 | \$ 66.67 | \$ 33.00 | \$ 33.33 | \$ - | \$ 97.20 | \$ 1,030.20 | \$ 9,830.20 |
| Recepcionista | 1 | \$ 390.00 | \$ 4,680.00 | \$ 32.50 | \$ 33.00 | \$ 16.25 | \$ - | \$ 47.39 | \$ 519.14 | \$ 4,809.14 |
| Contabilidad y Tesorería | 1 | \$ 450.00 | \$ 5,400.00 | \$ 37.50 | \$ 33.00 | \$ 18.75 | \$ - | \$ 54.68 | \$ 593.93 | \$ 5,543.93 |
| Asistente Contable | 1 | \$ 390.00 | \$ 4,680.00 | \$ 32.50 | \$ 33.00 | \$ 16.25 | \$ - | \$ 47.39 | \$ 519.14 | \$ 4,809.14 |
| Jefe de operaciones | 1 | \$ 800.00 | \$ 9,600.00 | \$ 66.67 | \$ 33.00 | \$ 33.33 | \$ - | \$ 97.20 | \$ 1,030.20 | \$ 9,830.20 |
| Jefe de mantenimiento | 1 | \$ 800.00 | \$ 9,600.00 | \$ 66.67 | \$ 33.00 | \$ 33.33 | \$ - | \$ 97.20 | \$ 1,030.20 | \$ 9,830.20 |
| Pilotos (2) | 2 | \$ 1,200.00 | \$ 28,800.00 | \$ 100.00 | \$ 33.00 | \$ 50.00 | \$ - | \$ 145.80 | \$ 1,528.80 | \$ 29,128.80 |
| Ayudantes Piloto (2) | 2 | \$ 1,200.00 | \$ 28,800.00 | \$ 100.00 | \$ 33.00 | \$ 50.00 | \$ - | \$ 145.80 | \$ 1,528.80 | \$ 29,128.80 |
| Ayudantes tierra (2) | 2 | \$ 600.00 | \$ 14,400.00 | \$ 50.00 | \$ 33.00 | \$ 25.00 | \$ - | \$ 72.90 | \$ 780.90 | \$ 14,580.90 |
| Jefe de Ventas (1) | 1 | \$ 450.00 | \$ 5,400.00 | \$ 37.50 | \$ 33.00 | \$ 18.75 | \$ - | \$ 54.68 | \$ 593.93 | \$ 5,543.93 |
| Guías Turísticos (2) | 2 | \$ 600.00 | \$ 14,400.00 | \$ 50.00 | \$ 33.00 | \$ 25.00 | \$ - | \$ 72.90 | \$ 780.90 | \$ 14,580.90 |
| Jefe de Seguridad (1) | 1 | \$ 800.00 | \$ 9,600.00 | \$ 66.67 | \$ 33.00 | \$ 33.33 | \$ - | \$ 97.20 | \$ 1,030.20 | \$ 9,830.20 |

Elaboración: Ordoñez (2019)



TABLA 17
Gastos Administrativos

| GASTOS ADMINISTRATIVOS (Incremento 5% Anual) | | | | | | |
|---|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| DETALLE | VALOR | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Servicios Básicos | \$ 200.00 | \$ 2,400.00 | \$ 2,520.00 | \$ 2,646.00 | \$ 2,778.30 | \$ 2,917.22 |
| Alquileres | \$ 300.00 | \$ 3,600.00 | \$ 3,780.00 | \$ 3,969.00 | \$ 4,167.45 | \$ 4,375.82 |
| Internet | \$ 25.00 | \$ 300.00 | \$ 315.00 | \$ 330.75 | \$ 347.29 | \$ 364.65 |
| Sueldos empleados | | \$ 147,677.84 | \$ 155,061.73 | \$ 162,814.82 | \$ 170,955.56 | \$ 179,503.34 |
| Gastos Oficina | | \$ 1,000.00 | \$ 1,050.00 | \$ 1,102.50 | \$ 1,157.25 | \$ 1,215.11 |
| TOTAL MENSUAL | | \$ 12,914.82 | \$ 13,560.56 | \$ 14,238.59 | \$ 14,950.49 | \$ 15,698.01 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | | \$ 167,892.66 | \$ 176,287.29 | \$ 185,101.66 | \$ 194,356.34 | \$ 204,074.15 |

Elaboración: Ordoñez (2019)



TABLA 18
Gastos de Ventas

| GASTOS DE VENTAS (5%) | | | | | | |
|------------------------------|--------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| DETALLE | VALOR | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Publicidad | \$ 125,00 | \$ 1,500.00 | \$ 1,575.00 | \$ 1,653.75 | \$ 1,736.44 | \$ 1,823.26 |
| Gastos Transporte | \$ 375,00 | \$ 4,500.00 | \$ 4,725.00 | \$ 4,961.25 | \$ 5,209.31 | \$ 5,469.78 |
| TOTAL MENSUAL | | 0 | \$ 6,300.00 | \$ 6,615.00 | \$ 6,945.75 | \$ 7,293.04 |
| TOTAL ANUAL | | \$ 6,000.00 | \$ 12,600.00 | \$ 13,230.00 | \$ 13,891.50 | \$ 14,586.08 |

Elaboración: Ordoñez (2019)

TABLA 19
Gastos Operativos

| GASTOS OPERATIVOS (5%) | | | | | | |
|-------------------------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| DETALLE | VALOR | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Servicios Mantenimiento | \$ 1,000.00 | \$ 12,000.00 | \$ 12,600.00 | \$ 13,230.00 | \$ 13,891.50 | \$ 14,586.08 |
| Servicio de Limpieza | \$ 1,200.00 | \$ 14,400.00 | \$ 15,120.00 | \$ 15,876.00 | \$ 16,669.80 | \$ 17,503.29 |
| TOTAL MENSUAL | | \$ 2,200.00 | \$ 2,310.00 | \$ 2,425.50 | \$ 2,546.78 | \$ 2,674.11 |



| | | | | | |
|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| TOTAL ANUAL | \$ 28,600.00 | \$ 30,030.00 | \$ 31,531.50 | \$ 33,108.08 | \$ 34,763.48 |
|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|

Elaboración: Ordoñez (2019)



3.5.1.3. Depreciación

La depreciación tiene que ver con la vida útil de un bien o servicio. En términos de contabilidad se sabe que la mayoría de los activos fijos tienen una vida útil limitada, ya sea por el uso o por el deterioro físico causado por fenómenos naturales. La disminución en los libros contables del valor del artículo de su costo original es lo que conocemos como depreciación. Es decir, es la deducción o reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo que se reporta en los libros contables. A continuación se muestran los valores de depreciación de los activos fijos del proyecto, en función del valor anual, aplicando el método de línea recta.

TABLA 20
Depreciación

| COMPRA DE ACTIVOS | | | | |
|------------------------------------|---------------|--------|-------------------|---------------------|
| DESCRIPCIÓN | VALOR | % | AÑOS DE VIDA ÚTIL | VALOR DEPRECIACIÓN |
| Maquinarias y Equipos | \$ 177,300.00 | 10% | 5 | \$ 17,730.00 |
| Muebles y Enseres | \$ 995.00 | 10% | 10 | \$ 99.50 |
| Equipos de Oficina | \$ 480.00 | 10% | 10 | \$ 48.00 |
| Equipos de Computación | \$ 2,150.00 | 33,33% | 3 | \$ 716.60 |
| Elaboración: Ordoñez (2019) | | | | \$ 18,594.10 |

TABLA 21
Amortización

| AMORTIZACIÓN | | | | |
|------------------------------------|-------------|-----|-------------------|--------------------|
| DESCRIPCIÓN | VALOR | % | AÑOS DE VIDA ÚTIL | VALOR AMORTIZACIÓN |
| Gastos Pre-operacionales | \$ 4,278.00 | 20% | 5 | \$ 855.60 |
| Elaboración: Ordoñez (2019) | | | | \$ 855.60 |

3.5.1.4. Proyección de Ventas



Puede definirse como una estimación de las ventas durante algún periodo futuro específico y en un plan de marketing previamente establecido por la empresa. En el caso del proyecto que se presenta, se muestran las

proyecciones de venta calculadas a razón de un mes y anualmente, como se aprecia en las Tablas 22 y 23 que siguen a continuación.



TABLA 22
Proyecciones en Ventas Mensual

| PROYECCIÓN DE VENTAS | | | | | | |
|-----------------------------|------------------|---------------|----------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| DESCRIPCIÓN | Precio | Diario | Semanal | Total Semanal | Mensual | Anual |
| Paquetes Turísticos 1 | \$ 150.00 | 5 | 25 | \$ 3,750.00 | \$ 15,000.00 | \$ 180,000.00 |
| Paquetes Turísticos 2 | \$ 250.00 | 3 | 15 | \$ 3,750.00 | \$ 15,000.00 | \$ 180,000.00 |
| TOTAL | \$ 400.00 | 8 | 40 | \$ 7,500.00 | \$ 30,000.00 | \$ 360,000.00 |

Elaboración: Ordoñez (2019)

Tabla 23
Proyección de Ventas Anual

| PROYECCIÓN DE VENTAS ANUAL (Incremento anual 5%) | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| DESCRIPCIÓN | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Paquetes Turísticos 1 | \$ 180,000.00 | \$ 189,000.00 | \$ 198,450.00 | \$ 208,372.50 | \$ 218,791.13 |
| Paquetes Turísticos 2 | \$ 180,000.00 | \$ 189,000.00 | \$ 198,450.00 | \$ 208,372.50 | \$ 218,791.13 |
| TOTAL | \$ 360,000.00 | \$ 378,000.00 | \$ 396,900.00 | \$ 416,745.00 | \$ 437,582.25 |

Elaboración: Ordoñez (2019)





3.5.1.5. Financiamiento

El valor total para la inversión del proyecto se estima en un monto de \$ 325,283.00, de los cuales se aspira tramitar un Crédito por el 70% del valor del mismo, es decir por un monto de \$ 227,698.10 a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), mediante las líneas de créditos disponibles para Turismo, y el 30% restante se establecerá mediante aporte propio del autor del proyecto y los socios del mismo.

TABLA 24
Financiamiento Externo

| PRESTAMO | | |
|--------------------------|---------------|-------------|
| MONTO | \$ 227,698.10 | CFN |
| Tasa | 8.95% | |
| Plazo | 5 | Años |
| Frecuencia pago | 12 | |
| Cuota mensual | | |
| Período de Gracia | 1 | Año |

Elaboración: Ordoñez (2019)

TABLA 25
Anualidades de pago

| PERÍODO | SALDO DEUDA | CUOTA | INTERÉS | AMORTIZACIÓN |
|----------------|--------------------|--------------|----------------|---------------------|
| 1 | \$ 227,698.10 | \$ 60,340.00 | \$ 14,800.38 | \$ 45,539.62 |
| 2 | \$ 182,158.48 | \$ 57,379.92 | \$ 11,840.30 | \$ 45,539.62 |
| 3 | \$ 136,618.86 | \$ 54,419.85 | \$ 8,880.23 | \$ 45,539.62 |
| 4 | \$ 91,079.24 | \$ 51,459.77 | \$ 5,920.15 | \$ 45,539.62 |
| 5 | \$ 45,539.62 | \$ 2,960.67 | \$ 2,960.08 | \$ 0.59 |

Elaboración: Ordoñez (2019)



3.6.1.6. Estado de Resultado o de Pérdidas y Ganancias

Es un estado financiero básico en el cual se presenta información relativa a los logros alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado. El Estado de resultados debe mostrar la información relacionada con las operaciones de una entidad lucrativa en un periodo contable mediante un adecuado enfrentamiento de los ingresos con los costos y gastos relativos, para así determinar la utilidad o pérdida neta del periodo, la cual forma parte del capital ganado de esas entidades. A continuación se detalla un estado de resultados tentativo para un período de cinco años, en el cual se proyecta la utilidad neta del proyecto.



TABLA 26
Ganancias y Pérdidas

| CUENTA | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|-----|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Ingresos | | | | | | |
| Ventas Totales | | \$ 360,000.00 | \$ 378,000.00 | \$ 396,900.00 | \$ 416,745.00 | \$ 437,582.25 |
| TOTAL DE INGRESOS | | \$ 360,000.00 | \$ 378,000.00 | \$ 396,900.00 | \$ 416,745.00 | \$ 437,582.25 |
| (-) Costos de Operación | | \$ 28,600.00 | \$ 30,030.00 | \$ 31,531.50 | \$ 33,108.08 | \$ 34,763.48 |
| (=) Utilidad Bruta en Ventas | | \$ 331,400.00 | \$ 347,970.00 | \$ 365,368.50 | \$ 383,636.93 | \$ 402,818.77 |
| (-) Gastos de Administración | | \$ 167,892.66 | \$ 176,287.29 | \$ 185,101.66 | \$ 194,356.74 | \$ 204,074.58 |
| (-) Gastos de publicidad | | \$ 1,500.00 | \$ 1,575.00 | \$ 1,653.75 | \$ 1,736.44 | \$ 1,823.26 |
| (-) Gastos de transporte | | \$ 4,500.00 | \$ 4,725.00 | \$ 4,961.25 | \$ 5,209.31 | \$ 5,469.78 |
| (=) Utilidad antes de impuestos | | \$ 157,507.34 | \$ 165,382.71 | \$ 173,651.84 | \$ 182,334.43 | \$ 191,451.16 |
| (-) Gastos Financieros | | \$ 14,800.38 | \$ 11,840.30 | \$ 8,880.23 | \$ 5,920.15 | \$ 2,960.08 |
| (=) Utilidad antes de participación a trabajadores | | \$ 142,706.96 | \$ 149,842.31 | \$ 157,334.42 | \$ 165,201.14 | \$ 173,461.20 |
| (-) Participación a trabajadores | 15% | \$ 17,041.04 | \$ 17,893.09 | \$ 18,787.75 | \$ 19,727.13 | \$ 20,713.49 |
| (=) Utilidad antes del Impuesto a la Renta | | \$ 125,665.92 | \$ 131,949.22 | \$ 138,546.68 | \$ 145,474.01 | \$ 152,747.71 |
| (-) Impuesto a la renta | 25% | \$ 31,416.48 | \$ 32,987.30 | \$ 34,636.67 | \$ 36,368.50 | \$ 38,186.93 |
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | \$ 94,249.44 | \$ 98,961.91 | \$ 103,910.01 | \$ 109,105.51 | \$ 114,560.78 |

Elaboración: Ordoñez (2019)



3.6.1.7. Flujo de Caja

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en el mismo se determinen. El flujo de caja de cualquier proyecto se conforma de cuatro elementos básicos: a) los egresos iniciales de los fondos; b) los ingresos y egresos de operación; c) el momento en que ocurren estos ingresos y egresos y d) el valor de desecho o salvamento del proyecto. En este estudio en particular, el flujo de caja es un indicativo de la liquidez de la empresa durante un período de cinco años, el mismo se refleja en la Tabla 18.

3.7. Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

El Valor Actual Neto es un criterio de evaluación que plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero. Este valor se obtiene de la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en la moneda actual.

3.8. Evaluación Financiera

La evaluación financiera se ocupa de comparar los beneficios proyectados, asociados a una decisión de inversión con su correspondiente flujo de desembolsos proyectados. En este sentido y para tener una mejor visualización financiera se presentan los siguientes criterios de evaluación:

El Valor Actual Neto (VAN), plantea que el proyecto debe aceptarse si su VAN es igual o superior a cero, el mismo representa la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual. (Sapag Chain; 2004: 300)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), que evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. (Sapag Chain; 2004: 302)

Más adelante se muestra la Tabla 28, donde se reflejan los resultados del VAN y el TIR, con una tasa de descuento del 8,95%, cantidad mínima para evaluar de manera positiva la rentabilidad del proyecto.



TABLA 27
Flujo de Caja

| RUBROS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| FLUJO OPERACIONAL | | | | | | |
| Ingreso por ventas | | \$ 360,000.00 | \$ 378,000.00 | \$ 396,900.00 | \$ 416,745.00 | \$ 437,582.25 |
| (-) Egresos de efectivos | | \$ 250,950.18 | \$ 263,497.69 | \$ 276,672.57 | \$ 290,506.20 | \$ 305,031.51 |
| Gastos de Operación | | \$ 28,600.00 | \$ 30,030.00 | \$ 31,531.50 | \$ 33,108.08 | \$ 34,763.48 |
| Gastos de Administración | | \$ 167,892.66 | \$ 176,287.29 | \$ 185,101.66 | \$ 194,356.74 | \$ 204,074.58 |
| Gastos de Ventas | | \$ 6,000.00 | \$ 6,300.00 | \$ 6,615.00 | \$ 6,945.75 | \$ 7,293.04 |
| Impuesto a la renta | | \$ 31,416.48 | \$ 32,987.30 | \$ 34,636.67 | \$ 36,368.50 | \$ 38,186.93 |
| Participación Trabajadores | | \$ 17,041.04 | \$ 17,893.09 | \$ 18,787.75 | \$ 19,727.13 | \$ 20,713.49 |
| (=) FLUJO NETO OPERACIONAL | | \$ 109,049.82 | \$ 114,502.31 | \$ 120,227.43 | \$ 126,238.80 | \$ 132,550.74 |
| (-) Egresos de efectivo | | | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 | \$ 0.00 |
| Pago de préstamos o principal | | \$ 45,539.62 | \$ 45,539.62 | \$ 45,539.62 | \$ 45,539.62 | \$ 0.00 |
| Pago de Intereses | | \$ 14,800.38 | \$ 11,840.30 | \$ 8,880.23 | \$ 5,920.15 | \$ 2,960.08 |
| FLUJO NETO FINANCIAMIENTO | \$ 227,698,10 | \$ 60,337.00 | \$ 63,353.85 | \$ 66,521.54 | \$ 69,847.62 | \$ 73,340.00 |
| | | | | | | |
| FLUJO NETO DE CAJA | -\$ 227,698,10 | \$ 129,712.82 | \$ 136,198.46 | \$ 143,008.38 | \$ 150,158.80 | \$ 157,666.74 |
| | | | | | | |

Elaboración: Ordoñez (2019)





TABLA 28
VAN Y TIR DEL PROYECTO

| | |
|-------------------|-----------------|
| Tasa de Descuento | 8,95% |
| Inversión Inicial | \$ (325,283.00) |
| Flujo 1 | \$ 109,049.82 |
| Flujo 2 | \$ 114,502.31 |
| Flujo 3 | \$ 120,227.43 |
| Flujo 4 | \$ 126,238.80 |
| Flujo 5 | \$ 132,550.74 |
| | |
| VAN | \$ 140,178.69 |
| TIR | 24% |

Elaboración: Ordoñez (2019)

Al analizar la Tabla anterior, se observa que la Tasa Interna de Retorno (TIR) evaluada al 8,95% emite un resultado de 24% el cual supera ampliamente el parámetro de medición empleado. Asimismo, el análisis al Valor Actual Neto (VAN), evaluado igualmente a una tasa de 8,95% resulta positivo y mayor a cero, lo que hace del mismo un proyecto factible y económicamente rentable, por lo que puede ser aprobado, pues la recuperación de la inversión es financieramente rentable.



Conclusiones

El estudio ha sido propicio para diagnosticar la conveniencia que existe en la ciudad de Cuenca para la implantación de un proyecto que oferte este tipo de servicios.

Las condiciones geográficas y climáticas que están presentes en la ciudad de Cuenca, permiten considerar que técnicamente este proyecto es factible, ya que puede permitir el vuelo en globos aerostáticos sin interrumpir el normal tráfico aéreo.

Se pudo conocer que los segmentos de mercado más importantes son los turistas entre 15 y 25 años (39%) y los turistas entre 48 y 58 años (39%), aunque estos últimos por la opinión sobre la actividad no se pueden considerar un mercado objetivo.

En cuanto a los precios, la mayoría optaron por seleccionar la alternativa más económica y un grupo muy pequeño valora con objetividad el costo de este servicio, aun a pesar de que las opciones ofertadas se encontraban muy por debajo de los precios internacionales que se manejan en países con experiencia en este tipo de actividades.

El análisis de la operatividad técnica en la ciudad de Cuenca, refleja que es aceptable siempre y cuando se cumplan con los requerimientos específicos para su operación.

El desarrollo del estudio de mercado para el negocio de tours aéreos en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca, ha mostrado tener mucha factibilidad, ya que se evidencia la presencia de un VAN y TIR muy favorables, haciendo el proyecto atractivo para los inversionistas.

Por último, la ejecución de este proyecto, presenta una oportunidad de desarrollo turístico para la ciudad de Cuenca, que va a permitir diversificar la oferta hasta ahora existente, además de ser una fuente generadora de empleo directo e indirecto, así como de bienestar para la sociedad.



Recomendaciones

Considerar la posibilidad de aplicar el proyecto aprovechando las posibles ventajas que el mismo ofrece para el sector turismo.

Desarrollar campañas de información acerca de los vuelos aerostáticos a fin de que los turistas se involucren más con la actividad.

Enfocar acciones publicitarias hacia los mercados meta, buscando atraer a los potenciales consumidores del servicio.

Tomar las medidas de seguridad necesarias para preservar en todo momento la seguridad de los turistas.

Utilizar en la oferta precios bajos para atraer a los interesados, como se plantea en el Tours 1, pero sin perder la posibilidad de maximizar el margen de ganancia una vez cautivada su atención, tal como se ofrece en el Tours 2.

Propiciar alternativas de innovación a través de paquetes turísticos que consideren el potencial que existe en la zona y den impulso y desarrollo a la comunidad.

Solicitar a la Universidad de Cuenca, la proyección de este tipo de proyectos de inversión para mejorar significativamente el desarrollo del turismo local.



BIBLIOGRAFÍA

- Bacon, J. M. (2008) *Proyecto Gutemberg: The Dominion of the Air* (inglés). Consultado el 27 de diciembre de 2018
- Barragán, J. A. (2005) Historia del sector aeronáutico (1) (Eads-Casa), ESTRATEGIAS, Año IV N° 16 Mayo-Junio 2005. Consulta: 8-01-2019
- Belmonte, G. (2011) *Estudio Computacional de la Interacción Fluido-Estructura en un Globo Aerostático*. Trabajo de Graduación. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson Educación
- Costa, H. (2017) Turquía: Viaje en Globo en Capadocia. Artículo. Disponible en: <https://buenavibra.es/por-el-mundo/destinos/.../turquia-viaje-en-globo-en-capadocia/>
- Espinoza, J. (2010). *Tomebamba: la pampa del cuchillo*. El Mercurio. Archivado desde el original el 15 de diciembre de 2011. Consultado el 20 de enero de 2019
- European Aviation Safety Agency. (2009), Certification Specifications for Hot Air Balloons
- Fajardo, C. y Bravo, M. (2015) Estudio para la implementación del “Turismo Internacional de Aventura” con Globos Aerostáticos para la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas. Trabajo de Grado de Ingeniería. Universidad Estatal de Guayaquil. Guayaquil-Ecuador
- Federal Aviation Administration. (2001), Ballon Flying Handbook, U.S. Department of Transportation.
- Ferguson, W. (1966), AFCRL Tehered-Baloon Programs, Massachusetts, USA, Airforce Cambridge Research Labs.
- Guevara, C. (2010) *Plan de Negocios para implementar servicios de Tours en Globo Aerostático en los Departamentos de Boyacá y Cundinamarca*. Trabajo de Grado. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá D.C. – Colombia
- Hamue, R. (2011) *El globo de Cantolla. Historia de la aerostación en México, 1784-1914*. México: UNAM, Facultad de Ingeniería, 2011, p. 63.



Jácome, M. (2012) Estudio de factibilidad para el desarrollo de un Circuito Turístico en Globos Aerostáticos, sobre la ciudad de Quito. Tesis previa al título de Ingeniera. Universidad Tecnológica Equinoccial. Quito – Ecuador.

Lindstrand Technologies Ltd., (2005), Hiflyer Ballon Maintenance Manual.

OMT (1999): Guía para las administraciones locales: Desarrollo Turístico Sostenible. Organización Mundial del Turismo. Madrid.

Rubio y Menéndez (1994) *Manual de Aerostación*. Madrid; Ed. Federación Española de Deportes Aéreos.

Scott, A. (1984) *La invención del globo aerostático y el nacimiento de la química*. En: Revista Investigación y Ciencia, nº 91 abril de 1984.

Siminic, I. (2006) *Aviadores Chilenos y Argentinos Tras el Cruce de los Andes*, Fuerza Aérea de los Estados Unidos: Air & Space Power Journal, Volumen XVIII, Nº.3, tercer trimestre de 2006 (español), 21 de septiembre de 2006. Consulta: 17/12/2018

UltraMagic Globos – Ballons América (2017) Más allá del Horizonte. Disponible en: www.ultramagicamerica.com

Vidal, G. (2013) *Estudio para determinar la factibilidad de mercado para la realización de actividades en globo aerostático cautivo, en la zona del Lago San Pablo, Cantón Otavalo, con fines recreativos, educativos y de deporte de aventura*. Trabajo de Grado para optar a la Licenciatura en Turismo. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito – Ecuador



ANEXOS

ANEXO 1. Diseño Aprobado del Proyecto



**UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD
CARRERA DE INGENIERÍA EN TURISMO**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO, ECONÓMICO Y DE MERCADO
PARA LA OPERACIÓN DE SERVICIOS DE TOURS EN GLOBOS
AEROSTÁTICOS EN LA CIUDAD DE CUENCA**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:
Ingeniero en Turismo**

TUTOR:

DR. MATEO ESTRELLA

AUTOR:

JOSÉ FERNANDO ORDOÑEZ ORTIZ

0105999429



CUENCA, 2018
ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|----|
| 1. TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN..... | 3 |
| 2. NOMBRE DEL ESTUDIANTE / CORREO ELECTRÓNICO..... | 3 |
| 3. RESUMEN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN..... | 3 |
| 4. PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN..... | 5 |
| 5. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA..... | 6 |
| 6. OBJETIVOS..... | 12 |
| 6.1. Objetivo General..... | 12 |
| 6.1.1. Objetivos Específicos..... | 12 |
| 6.2. Metas..... | 13 |
| 6.3. Transferencia de Resultados..... | 13 |
| 6.4. Impacto de la Investigación..... | 13 |
| 7. TÉCNICAS DE TRABAJO..... | 13 |
| 8. BIBLIOGRAFÍA..... | 14 |
| 9. TALENTO HUMANO..... | 16 |
| 10. RECURSOS MATERIALES..... | 16 |
| 11. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES..... | 16 |
| 12. PRESUPUESTO..... | 17 |
| 13. ESQUEMA..... | 17 |



1. Título del proyecto de investigación

PROPUESTA PARA LA FACTIBILIDAD DE SERVICIOS DE “TOURS EN GLOBOS AEROSTÁTICOS” EN LA CIUDAD DE CUENCA.

2. Nombre del estudiante / correo electrónico

ORGE FERNANDO ORDOÑEZ ORTIZ / jfernando.ordonezo@ucuenca.ec

3. Resumen del proyecto de investigación

La ciudad de Cuenca se encuentra localizada en el cantón Cuenca perteneciente a la provincia del Azuay, en la región centro sur de la República del Ecuador. La ciudad está situada entre los 2.350 y 2.580 msnm en un valle de la cordillera de Los Andes, lo que condiciona que la ciudad tenga como promedio anual una temperatura de 15°C.

El Ministerio de Turismo, en boletín de prensa menciona “Cuenca se ubica en el puesto número 10 de Sudamérica como ciudad turística seleccionada en base a opiniones emitidas por los viajeros” (Ministerio de Turismo, 2018), es decir, Cuenca es considerada como uno de los destinos potenciales turísticos de Sudamérica y de América Latina, consecuencia de los múltiples premios y galardones recibidos a lo largo de estos años, pues hasta la actualidad ha recibido 14 reconocimientos a escala nacional e internacional, desde 1999 cuando es declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad. Dentro de los reconocimientos internacionales que la ciudad ha recibido están: en el año 2010 considerada por Lonely Planet dentro de las diez mejores ciudades turísticas (Lonely Planet, 2010) premio que actualmente ganó por segunda vez. Según los Travellers Choice Award, Cuenca posee el tercer mejor hotel del país, uno de los 15 mejores restaurantes de América del Sur, dos de los mejores museos a nivel nacional y dos de los mejores sitios turísticos del Ecuador. En el 2017 gana por primera vez como Mejor Destino de Vacaciones



Córtas Sudamérica otorgado por los World Travel Awards, premio que actualmente posee nuevamente. (Diario El Tiempo, 2017)

La ciudad de Cuenca posee un valor universal excepcional que se basa en la capacidad de ofertar a sus visitantes un conjunto de productos que abarca historia, arquitectura y paisajismo, siendo este punto una ventaja para realizar actividades diferentes de tipo turístico como la propuesta de sobrevolar la ciudad en un globo aerostático.

Los vuelos en globo aerostático constituyen una alternativa innovadora en el ámbito turístico en todo el territorio perteneciente al Ecuador, debido a que su potencial aún no ha sido explotado. La oferta de actividades turísticas en globo aerostático necesita de empresas pioneras en el país con las que se puede generar un gran atractivo adicional al sector turístico, ayudando al desarrollo económico de los sectores involucrados.

Se ha planteado utilizar este nuevo producto turístico dentro de la ciudad de Cuenca, ya que la urbe posee todas las condiciones necesarias para su desarrollo: un paisaje notable, un ambiente idóneo, un clima estable y un sector turístico que pese a la crisis, está saliendo adelante. Todo esto permitirá la aceptación del servicio de tours en globos aerostáticos en la ciudad, de esta forma permitirá crear nuevas fuentes de ingresos y un mayor desarrollo en el campo turístico para el bienestar de la comunidad.

El desarrollo turístico de la ciudad se ha visto limitado por la carencia de nuevas actividades y productos dentro de la ciudad, razón por la cual esta investigación direcciona su objetivo principal hacia el estudio de factibilidad para brindar servicios turísticos en globos aerostáticos. Este trabajo cimentará su credibilidad al conocer el significado de la aerostación, la dinámica de un globo aerostático y la investigación a fondo del lugar en donde se pretende realizar esta actividad: la ciudad de Cuenca. Mediante esta investigación se mostrará el potencial de la actividad y las condiciones técnicas que son



necesarias para el desarrollo de esta, ya que, desde un globo aerostático, se va a obtener una vista única de la ciudad.

Se realizará el estudio de mercado en donde se definirá: el potencial público que estará interesado en esta actividad. También se realizará un estudio técnico que dará a conocer las características operacionales para ofertar este servicio, así como la normativa legal que se requiere, normas de seguridad y rangos de operación.

4. PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Cuenca es una ciudad que cuenta con notables atractivos naturales y culturales que facilitan el desarrollo de un proyecto novedoso y oportuno de implementación de servicios de tours en globos aerostáticos en una de las ciudades más destacadas del Ecuador.

Este proyecto se enfoca en buscar la adición de servicios de tours guiados en globos aerostáticos sobre la ciudad, pues realizadas las averiguaciones pertinentes se ha podido determinar cuáles son los requisitos fundamentales para la operación de globos aerostáticos, empezando por manifestar que este tipo de aparatos pueden funcionar en una zona de vientos con un promedio de 3.66 m/s un aproximado de 13.176 Km/h en una altura que va desde los 50 a 200 m sobre el nivel del perfil geográfico, siendo necesaria una velocidad menor a 27 Km/h para la operación de estos globos (Department of Transportation Federal Aviation Administration. (2008)

Debido a la diversidad del mercado de globos aerostáticos, se orientará el proyecto a una tripulación de cuatro pasajeros incluido el piloto del globo aerostático, entendiendo que el principio físico de funcionamiento del globo aerostático consiste en un elemento de tela el cual está lleno de un gas que es más ligero que la atmósfera circundante. Debido a que el aire contenido en el globo es menos denso que su entorno, se eleva, llevándose la canasta llena de pasajeros o carga. Un globo es distinto de otros aviones en el sentido de



que viaja moviéndose con el viento y no puede ser propulsado a través del aire de manera controlada.

El modelo para el globo aerostático que se utilizará en los tours en la ciudad de Cuenca, será el Ultra Magic M 77, por disponer de los requerimientos para la operación del globo y ser uno de los más comercializados a nivel mundial, siendo su país de origen España.

El estudio de mercado que se presenta en este trabajo de investigación está dirigido a identificar las posibles respuestas que el mercado potencial tiene frente a un servicio de tour en un globo aerostático.

Es necesario enfatizar que en el país actualmente la Dirección General de Aviación (DAC) regula el uso del espacio aéreo ecuatoriano, especialmente la RDAC página artículo 21 pagina 120 señala que los globos aerostáticos se registrarán a: la regulación FAR 31 de la Fuerza Aérea Americana (FAA) enfatizará en la operación y control de globos aerostáticos. (RDAC 121, Normas de Vuelo, 2012)

5. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Para el desarrollo del presente trabajo se ha hecho una revisión selectiva de información sobre actividades relacionadas a temas de viajes en globos aerostáticos por los destinos.

Antecedentes del Estudio

Desde antaño, el sueño del hombre ha sido volar, viajar por el aire, hecho que se materializó en 1783, gracias a los globos de aire caliente y de hidrógeno, los cuales fueron creados por los hermanos Montgolfier, en Francia durante el siglo XVIII (Velasco y Espinoza, 2015 citando a Feros, 1834) Después del éxito de los mismos, se empezaron a crear técnicas que ayudarían a la mejora de los vuelos dando más facilidades a quien lo dirigía y permitiendo mayor seguridad para quienes realizaran el vuelo.



Es así como, en todo el mundo, la aerostación se convierte en una actividad que se desarrolla por temporadas, debido a las estaciones climáticas presentes en cada país donde esta es practicada. En la actualidad, los globos aerostáticos se utilizan con diversos fines, siendo uno de ellos el uso turístico, como parte de la diversidad de actividades de entretenimiento turístico con el objetivo de incrementar e impulsar su uso, como una práctica común, actividad que se ha desarrollado en algunos países del Continente como Colombia y Chile, donde ha dado como resultado muchos beneficios para estos, considerando el tiempo que este lleva en el mercado. (Velasco y Espinoza, 2015)

Con respecto a esto, Chile ha sido uno de los países que se ha dedicado a promover su cultura, su arqueología y la morfología de su desierto, mediante el uso de servicios de vuelo en globos aerostático, a través de los cuales buscan, desde la perspectiva aérea del territorio, rescatar la cultura andina de los antiguos atacameños, conectándola con cada etapa de la experiencia del servicio, el cual es ofrecido por Kunza Balloons, una empresa de turismo ubicada en la comuna San Pedro de Atacama. (Jiménez, 2017)

Desde esta perspectiva, sin duda alguna, Ecuador tiene la ventaja de poseer sólo dos estaciones climáticas, por lo que la temporada para aprovechar la práctica de esta actividad es más extensa, ya que va desde mayo hasta noviembre, es decir, cuenta con una temporada de aproximadamente 6 meses. (Fajardo y Bravo, 2015), lo que incentiva a propiciar actividades recreativas que atraigan a turistas tanto nacionales como extranjeros, hecho que desde el Gobierno de Ecuador se respalda al pretender aumentar el número de turistas extranjeros, a través de la práctica de actividades deportivas extremas, como es el uso de la aerostática. (Diario el Universo, 2014)

En este sentido, la actividad turística que se desarrolla en la actualidad en el Ecuador, ha incrementado la demanda de deportes extremos o de aventura, lo que ha generado el nacimiento de un segmento nuevo en el mercado de turismo, que a la vez requiere de una serie de actividades para complacer sus aspiraciones, como es el caso de la práctica de aerostación la cual desplegará



un sinnúmero de beneficios, no solo en la parte económica, sino social, mediante la creación de puestos de trabajo en los campos turísticos, ya que es un mercado que hasta el momento no ha sido explotado en el país. (Fajardo y Bravo, 2015)

En ese mismo orden de ideas, una propuesta planteada en la población de Engabao, cantón Playas, plantea la implementación de tours aerostáticos, considerando la actividad como innovadora en el campo turístico ya que, para el momento de la presentación de la misma, los centros de globos aerostáticos no han sido incrementados dentro del país, esto llevaría una gran ventaja por ser el primer centro turístico aéreo. Por medio de las encuestas se obtuvieron resultados positivos de las personas hacia el proyecto. (Velasco y Espinoza, 2015) Lo que indica que este tipo de actividades tienen mucha aceptación por parte de los habitantes, quienes pudieran ver en la misma una experiencia muy dinámica y en cierta forma atrevida, ideal para incrementar la actividad turística en la región y mejorar los aspectos económicos y sociales.

De igual forma, otro estudio realizado refleja a Cuenca como una de las principales ciudades turísticas del país, debido a que posee numerosos atractivos, sin duda alguna, los de mayor interés son los atractivos culturales, los mismos que hacen una ciudad perfecta para visitar. Fue declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad en el 2001, siendo un valor agregado para los visitantes. (Campoverde y Landi, 2015) De lo que se infiere que, agregar los viajes turísticos en globos aerostáticos, sencillamente contribuiría al progreso del turismo en la ciudad, y por consiguiente en el país, transformando la oferta de actividades turísticas principalmente para el mercado nacional, propiciando el desarrollo económico de la región, lo que hace del proyecto un tema de mucho interés en la actualidad.

Los datos hasta ahora expuestos, muestran claramente que el impulso de este proyecto, es una opción ideal, altamente beneficiosa, la cual contribuye positivamente en términos económicos y sociales, respondiendo con ella de manera oportuna a la situación de mejora turística en el país, con miras a incrementar el mercado y hacerlo mucho más competitivo, pues contribuye a



generar empleo y darle mayor proyección a los recursos que el país posee y que son perfectamente utilizables.

Turismo

En la actualidad, el turismo se ha convertido en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y crecimiento del mundo. Es una industria que está en proceso de cambio, mostrando un vigoroso crecimiento y diversificación, así como una sofisticación creciente de la demanda, que exige experiencias personalizadas y de calidad. (CEPAL, 2003) En este sentido, mucho se habla en torno al turismo, sus modelos, sus beneficios sociales, económicos e incluso ambientales, varios países, ciudades, inclusive comunidades lo han adoptado como alternativa de desarrollo.

En su más básica definición, el turismo es entendido como una actividad multidisciplinar que involucra el traslado temporal de individuos o grupos desde su lugar de residencia habitual hacia determinado sitio de interés turístico, tal traslado implica un gasto turístico o derrama turística. Dicha derrama turística, se concibe como el justificativo para convertir a una ciudad, en ciudad turística, puesto que los ingresos generados a base de llegadas de turistas, representan a los gobiernos seccionales cantidades considerables de beneficios económicos. (Alcívar, 2018), lo que permite apreciar que la actividad turística en sí misma, es una actividad muy lucrativa.

Desde esta perspectiva, Ecuador muestra un desempeño variable en las llegadas de turistas internacionales. Sin embargo, muestra una mejora positiva en los niveles de ingresos por turismo internacional, año a año. Debe entenderse que se apunta a un turista de alto consumo, abriéndose un nicho para el Ecuador bajo un modelo de turismo sostenible.

Se define por producto turístico a una propuesta de viaje, estructurada desde los recursos, a la que se incorporan servicios turísticos - transporte, alojamiento, guías de viajes, entre otros (Quintero, 2005). Por lo tanto, el producto deberá reunir como requisitos tres atributos fundamentales que son: atractivo, facilidades y accesibilidad. En general hay en Ecuador tres líneas



de productos claves: Ecoturismo-Turismo de Naturaleza, Turismo Cultural y Turismo de Deportes-Aventura, que configuran el mayor volumen de la oferta.

En este sentido, se debe conocer que, dentro de la actividad turística existen ciertos aspectos a considerar para la práctica eficaz de la misma, en este contexto, aparece el Sistema Turístico, entendido como un conjunto de acciones y de recursos que interactúan entre sí para cumplir un objetivo común, representado por elementos como: la Oferta Turística, la Demanda Turística, el Espacio Turístico, los Operadores del Mercado Turístico y los Organismos reguladores del turismo. (Alcívar, 2018)

Sistema Turístico

Se concibe por sistema turístico a un conjunto de acciones y de recursos que interactúan entre sí para cumplir un objetivo común, constituido por elementos como: la Oferta Turística, la Demanda Turística, el Espacio Turístico, los Operadores del Mercado Turístico y los Organismos reguladores del turismo. (Cabanilla, 2015).

En este contexto, se define como oferta turística al grupo de productos y servicios asociados a un espacio territorial y socio-cultural y que poseen un determinado valor o atractivo turístico que es puesto a disposición del público en un mercado determinado. Cuando nos referimos a la demanda turística, se hace alusión al conjunto de atributos, valores, servicios y productos que el mercado (los públicos) requiere a los operadores turísticos para satisfacer determinadas necesidades de esparcimiento, ocio, tiempo libre, vacaciones, negocios, entre otros. (Alcívar, 2018)

En coherencia con Boullón (2006), el espacio turístico comprende a aquellas partes del territorio donde se verifica o podría verificarse la práctica de actividades turísticas, en otras palabras, se refiere a los lugares o sitios de interés que prestan las condiciones óptimas (accesos y servicios) para la práctica de la actividad turística.

Aerostación



Constituye la realización de vuelos mediante aerostatos o aparatos de menor peso que el aire. La aerostación es la forma de mayor antigüedad en materia de vuelo, desde aquel efectuado por los hermanos Joseph y Etienne Montgolfier, hasta la actualidad, no ha cambiado la esencia de los vuelos en globo, solamente la tecnología, materiales de construcción modernos, nuevas técnicas de pilotaje, permiten que este deporte sea de mayor seguridad y confortabilidad, que a pesar del tiempo que se vive actualmente siguen manteniéndose inalterables en su serenidad y espíritu aventurero. (Fajardo y Bravo, 2015)

El aerostato es un ingenio que se eleva en virtud de la fuerza ascensional provocada por la diferente densidad entre el aire atmosférico y el elemento gaseoso albergado dentro de ese gran balón que le confiere su forma característica. Por tanto, un factor importante es la ligereza, cuanto no es imprescindible constituye un lastre y sobra. (Federación Aragonesa de los Deportes Aéreos, 2014).

Globo Aerostático

Un globo aerostático, es una aeronave aerostática no propulsada que se sirve del principio de los fluidos de Arquímedes para volar, entendiendo el aire como un fluido. Siempre están compuestos por una bolsa que encierra una masa de gas más ligero que el aire y de ahí que se conozcan popularmente como globo.

Los vuelos en globo aerostático constituyen una alternativa en el ámbito turístico de Ecuador, donde su utilización aún no ha sido explotada. La oferta de vuelos en globo necesita de empresas pioneras en el país con las que se puede generar un gran atractivo adicional al sector, ayudando a diversificar el mercado turístico en la zona y ayudando a generar más empleo, (Vidal, 2013)

El primer globo fue fabricado en noviembre de 1782 por los hermanos Montgolfier (wordreference, 2014). Pilatre de Roziers y Arlandes, el 21 de noviembre de 1783, fueron los primeros hombres que lograron por primera vez, volar en un globo de aire caliente, a una distancia de 1.000 m. en 28 minutos. (Fajardo y Bravo, 2015)



Tours Aéreos

El concepto de tour, que proviene del francés, se emplea con referencia a un recorrido o una gira. La noción aparece en ámbitos tan variados como la música, el deporte y el turismo. A nivel turístico, un tour es un itinerario que contempla visitas a diferentes lugares. Es habitual que el viajero contrate el tour en una agencia de viajes, que se encarga de armar el recorrido, ofrecer el alojamiento, entre otros. (Pérez y Merino, 2015)

Dentro del turismo, los tours aéreo han venido cobrando auge, ya que desde el mismo momento de su aparición en la historia, el vuelo en globo, se ha convertido en una aventura con gran seguridad. El dar un paseo en globo, no representa peligro de ninguna clase, al contrario, expertos en vuelos consideran que es la forma de mayor seguridad, ya que se toman las debidas precauciones, de manera que el riesgo sea nulo.

Este tipo de mercado está orientado a un público de status social medio ya que estas personas estarán en la capacidad económica de pagar por este paseo y en general para familias, grupos de jóvenes, que quieran salir de la rutina de la ciudad y que quieran estar en armonía con la naturaleza

Estudio del Mercado

El turismo ha establecido un impacto mundial por lo que se ha convertido en una forma de competencia de países productores de servicios y atractivos turísticos diversificando las actividades de acuerdo a los recursos de cada región. Creando tendencias al turista para que este sienta la curiosidad de visitar un destino. Además de que el turismo ha ido creando tendencia en la personas es considerado una de los más grandes negocios para los países.

El estudio de mercado es el proceso de recopilar y analizar datos, cuyos resultados nos permite obtener información del mercado y consumidores. Es la técnica que se utiliza para saber cuál va a ser el mercado potencial y de esta manera saber cuáles van a ser los clientes a futuro. (Shujel, 2014), es decir, el mismo permite profundizar para conocer el nivel de factibilidad que



puede tener un proyecto, así como las preferencias de las personas. (Velasco y Espinoza, 2015)

6. OBJETIVOS

6.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad técnico y de mercado para la operación de servicios de tours en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca.

6.1.1. Objetivos Específicos

1. Estudiar los casos exitosos de los servicios de globos aerostáticos a nivel mundial y la conveniencia de su implantación en la ciudad de Cuenca.
2. Analizar la operatividad técnica de este tipo de operación en la ciudad de Cuenca.
3. Desarrollar un estudio de mercado para el negocio de tours aéreos en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca, y proponer un plan de factibilidad económica.

6.2 METAS

Las metas de la presente investigación consisten en elaborar un proyecto de factibilidad de tours guiados en globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca que contribuya a la innovación de las alternativas de turismo en la ciudad, buscando una nueva forma de recorrer el destino a través de sobre vuelos, reformando la calidad del turismo interno, fomentando la demanda de los consumidores de turismo ayudando al crecimiento del sector turístico del destino y las cadenas de valor que genera dicha actividad.

6.3. TRANSFERENCIA DE RESULTADOS

La transferencia de resultados de este estudio se entregará a la Fundación Municipal Turismo para Cuenca, pues podría servir de base para algún emprendimiento que decida invertir en la innovación del producto turístico de



Cuenca. El estudio estará a disposición del público en el centro de documentación Juan Bautista Vásquez de la Universidad de Cuenca.

6.4. IMPACTO DE LA INVESTIGACIÓN

Este proyecto de intervención tendrá un impacto económico dentro del destino. Permitirá dar un valor agregado a la visita del destino, contribuyendo de manera importante a la innovación del destino, mejorando la actividad turística, la experiencia del visitante y la participación en futuros negocios.

7. TÉCNICAS DE TRABAJO

En el presente trabajo de intervención se usará una metodología, cuantitativa y cualitativa, una de tipo benchmarking con el propósito de transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación de casos tan exitosos como los de Capadocia Turquía y Teotihuacán México, a nuestra propuesta en la ciudad de Cuenca, las técnicas a emplear también serán entrevistas y grupos focales consistentes en la recolección de datos a través de una entrevista grupal semi-estructurada sobre temas relacionados a viajes en globos aerostáticos, se generará un grupo de discusión, y se aplicarán un conjunto de preguntas diseñadas minuciosamente con un objetivo particular que será el identificar la factibilidad y oportunidad de generar tours aéreos dentro de la ciudad de Cuenca.

Además se investigará bibliográficamente sobre temas relacionados específicamente a los viajes en globos aerostáticos relacionados con la actividad turística. Se usarán además encuestas para medir la disponibilidad de los turistas potenciales dispuestos a pagar los rubros o a su vez si ellos si estuvieran dispuestos a realizar un viaje de este tipo dentro de la ciudad.

8. BIBLIOGRAFÍA

Alcívar, I. (2018) *Realidades del turismo local. Compilación de opiniones turísticas*. Consejo Editorial: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Edición: Primera. Septiembre 2018. ISBN: 978-9942-775-37-5

Boullón, R. (2006). Espacio turístico y desarrollo sustentable. Aportes y Transferencias, 10(2), 17–24. <https://doi.org/10.5377/pdac.v5i0.471>



Cábanilla, E. (2015). Impactos Culturales del Turismo Comunitario en Ecuador sobre el rol del Chamán y los ritos Mágico-Religiosos. *Estudios y Perspectivas En Turismo Volumen*, 24, 356–373.

Campoverde, C. y Landi, M. (2015) *Perfil de los visitantes que escogen a Cuenca – Ecuador como un destino de turismo idiomático*. Tesis previa a la obtención del título de Ingeniería en Turismo. Universidad de Cuenca. Ecuador.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de James Gollub, Amy Hosier y Grace Woo (2003), Using Cluster- Based Economic Strategy to Minimize Tourism Leakages, ICF Consulting, Global Economic Development Practice (GEDP), San Francisco, California [en línea: http://www.ibcdtur.org.br/downloads/tourism_leakages.pdf].

Department of Transportation Federal Aviation Administration. (2008). *Ballon Flying Handbook*. Oklahoma, United States

Diario El Tiempo (2017) *Cuenca, “Mejor Destino Vacaciones Cortas Sudamérica”*. Artículo Digital. Disponible en: <https://www.eltiempo.com.ec/noticias/cuenca/2/cuenca-mejor-destino-vacaciones-cortas-sudamerica>

Diario El Universo. (2014). Turismo extranjero. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/03/07/nota/2307381/gobierno>

Fajardo, C. y Bravo, M. (2015) *Estudio para la implementación del “Turismo Internacional de Aventura” con Globos Aerostáticos para la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas*. Trabajo de Grado de Ingeniería. Universidad Estatal de Guayaquil. Guayaquil-Ecuador.

Federación Aragonesa de los Deportes Aéreos. (1 de Diciembre de 2014). F.A.D.A. Obtenido de Aerostación: <http://www.fada.aero/aerostacion.htm>

Jiménez, G. (2017) *KUNZA BALLONNNS “Llevando la mística de San Pedro a las alturas”*. Tesis para el Grado de Magister. Universidad de Chile. Santiago, 2017.

Ministerio de Turismo (2018). *Cuenca y Guayaquil destinos potenciales de Sudamérica por TripAdvisor*. Noticias. Disponible en: <https://www.turismo.gob.ec/cuenca-y-guayaquil-destinos-potenciales-de-sudamerica-por-tripadvisor/#>

Pérez, J. y Merino, M. (2015) *Definición de: Definición de tour* (<https://definicion.de/tour/>) Publicado: 2015. Actualizado: 2016.

Quintero, R. (2005) *Sembrando Oportunidades para el Desarrollo Sostenible*. PNUD, FMAM, PPD, 2005



RDAC 121 (2012) *Normas de Vuelo. Regulaciones Técnicas. Requisitos de Operación: Operaciones Domésticas e Internacionales, Regulares y No Regulares*. Dirección General de Aviación Civil. Nueva Edición.

Shujel. (2014). *Que es el Estudio de Mercado*. Obtenido de Emprendedores: <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

Velasco, M. y Espinoza, I. (2015) *Estudio de Factibilidad para la implementación de tours aerostáticos en la población de Engabao, perteneciente al cantón General Villamil Playas*. Proyecto de Titulación para la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador.

Vidal, G. (2013) *Estudio para determinar la factibilidad de mercado para la realización de actividades en globo aerostático cautivo, en la zona del Lago San Pablo, Cantón Otavalo, con fines recreativos, educativos y de deporte de aventura*. Trabajo de Grado para optar a la Licenciatura en Turismo. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Quito – Ecuador.

9. TALENTO HUMANO

El talento humano para la realización de la investigación y su valoración tendrá el siguiente valor estimado

| Recurso | Dedicación | Valor Total \$ |
|-------------|--|----------------|
| Director | 1 hora /semana/6 meses | 300,00 |
| Estudiantes | 20 horas semana/6 meses (por cada estudiante) | 600,00 |
| Total | | 900,00 |

10. RECURSOS MATERIALES

Los recursos materiales a utilizar se especifican a continuación

| Cantidad | Rubro | Valor \$ |
|----------|-----------------------------|-----------------|
| 1 | Computadora portátil | 600,00 |
| 1 | Impresora y scanner | 290,00 |
| 1 | Memoria extraíble 4 Gb | 8,00 |
| 1 | Mouse externo de computador | 6,00 |
| 1 | Cámara fotográfica. | 200,00 |
| 1 | Resma de papel A4 | 4,50 |
| 1 | Carpetas de papel | 1,00 |
| 1 | Esferos color azul | 1,20 |
| TOTAL | | 1.110,70 |

11. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES



Séguidamente se detallan las actividades a realizar y el tiempo necesario para las mismas

| ACTIVIDAD | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Recolección y Organización de la Información | x | x | X | | | |
| 2. Discusión y Análisis de la Información | | x | x | x | | |
| 3. Trabajo de campo | | | X | x | x | |
| 4. Trabajo de laboratorio de cómputo | | | x | x | x | |
| 5. Integración de la información de acuerdo a los objetivos | | | | | x | X |
| 6. Redacción del trabajo | | | | | x | X |
| 7. Revisión final | | | | | | x |

12. PRESUPUESTO

El presupuesto estimado para el Proyecto se presenta a continuación

| Concepto | Aporte del estudiante \$ | Otros aportes \$ | Valor total \$ |
|--|----------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Talento Humano Investigadores | 600,00 | | 900,00 |
| Gastos de Movilización Transporte Subsistencias Alojamiento | 180,00 | | 180,00 |
| Gastos de la investigación Insumos Material de escritorio Bibliografía Internet | 600,00 50,00 5,00 29,00 | Universidad de Cuenca | 600,00 50,00 29,00 |
| Equipos, laboratorios | | | |



| | | | |
|--|----------|------------------------------|--------------|
| y maquinaria Laboratorios Computador y accesorios Máquinas Utensilios | 1.200,00 | Universida d de Cuenca | 1.200,0 0 |
| Otros | | | |
| TOTAL | | | 2,959.0 0 |

13. ESQUEMA

Índice

Abstract

Agradecimientos

Dedicatoria

Introducción

Capítulo 1: Antecedentes del servicio turístico de globos aerostáticos

1.1 Antecedentes y Generalidades de los viajes en globos aerostáticos a nivel mundial.

1.2 Evolución de los viajes en globo aerostáticos

1.3 Tipos de globos aerostáticos

1.4 Casos exitosos a nivel mundial

1.5 Potencial de la ciudad de Cuenca para este tipo de servicios.

Capítulo 2: Factibilidad técnica para la implementación de la guianza aérea en globos aerostáticos para el destino turístico Cuenca

2.1 Definición de un globo aerostático

2.2 Etapas del proyecto

2.3 Delimitación de la operación de globos aerostáticos en la ciudad de Cuenca.

a) Descripción

b) Logotipo

c) Visión

d) Misión

e) Análisis FODA

f) Organigrama

g) Objetivos Estratégicos

h) Delimitación geográfica

i) Capacidad Instalada

j) Reservación del Servicio

k) Cronograma del Servicio

l) Perfil del proyecto de intervención

m) Estudio de los requisitos de la DAC

- Requisitos para operar una empresa de globos aerostáticos en Cuenca



- Normas de Seguridad
- Límites y Rangos de Operación
- Equipo y personal necesario
- Características del Modelo de globo que se utilizará en los tours
- Etapas del Vuelo

2.4. Resultados del Instrumento Aplicado

2.5. Entrevista a Representantes de Instituciones Turísticas locales

2.6. Entrevista a Representantes de la Aviación

Capítulo 3: Plan de factibilidad económica y estudio de mercado

3.1 Estudio de mercado

3.1.1. Objetivo General del estudio de mercado

3.1.2. Objetivos Específicos del estudio de mercado

3.1.3. Análisis de la Demanda

3.1.4. Análisis de la Oferta

3.1.5. Análisis de la Comercialización

3.2 Producto

3.3 Precio

3.4 Distribución

3.5 Promoción

3.6 Estudio de factibilidad económica

3.6.1. Inversión Inicial

3.6.1.1. Estructura del Capital

3.6.1.2. Reporte de gastos

3.6.1.3. Depreciación

3.6.1.4. Amortización

3.6.1.5. Proyección de Ventas

3.6.1.6. Financiamiento

3.6.1.7. Estado de Resultado o de Pérdidas y Ganancias

3.6.1.8. Flujo de Caja

3.6.1.9. Balance General

3.7. Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)

3.8. Evaluación Financiera

Conclusiones

Bibliografía

Anexos

Anexo 1: Diseño aprobado del Proyecto de Intervención



Anexo 2. Entrevistas realizadas durante el estudio

Entrevistado: Ing. Gustavo Iñiguez catedrático de la Universidad de Cuenca Facultad Ciencias de la Hospitalidad.

Fecha: 19 de Abril del 2019

Lugar: Facultad Ciencias de la Hospitalidad

1.- ¿Considera que en la ciudad de Cuenca se podría desarrollar un proyecto de Paseos en Globos Aerostáticos? Justifique su respuesta.

Se puede, aunque preocupa por el factor del clima, y aspectos técnicos del proyecto.

2.- ¿Cree usted que la demanda de turistas que visitan la ciudad es suficiente como para desarrollar proyectos turísticos focalizados en el paseo de globos aerostáticos? Explique

Si totalmente convencido, es mi criterio personal que este tipo de proyectos podrían cambiar radicalmente el turismo en la ciudad de Cuenca.



3.- ¿Cree que a los turistas que visitan la ciudad les interesaría disfrutar de un paseo en globos aerostáticos? Explique

Sí, porque podrían ver la ciudad desde una perspectiva diferente

4.- ¿Cree usted que la ciudad de Cuenca cuenta con suficientes atractivos naturales, históricos y arqueológicos como para disfrutar del paisaje desde el aire? Explique

Sí por el tema del entechado, de la geografía de la ciudad, el orden, la cultura, el tema arqueológico, y sobre todo el tema de los márgenes de los ríos creo que le daría algo único y especial al paseo en globos por la ciudad de Cuenca.

5.- Que atractivo usted cree importante para realizar sobrevuelos

Nuevo parque botánico de la ciudad de Cuenca, Pumapungo, margen del río Tomebamba, margen del río Yanuncay, avenida Solano, parques nuevos en la ciudad es decir parque de la luz, parque de la libertad, centro histórico, barranco, centro histórico, entre otros.

Entrevista a Representantes de la Aviación

Entrevistado: Ing. María Paz Gavillanes

Fecha: 18 de Abril de 2019

Lugar: Oficina de la DAC del Aeropuerto de Cuenca

1.- ¿Qué opina usted acerca de la posibilidad de plantear un Proyecto de Paseos en Globos Aerostáticos en la ciudad de Cuenca?

Es viable siempre y cuando cumpla con los requerimientos específicos para su operación.

2.- ¿Cree que la ciudad de Cuenca cuenta con el espacio geográfico y las condiciones naturales necesarias para llevar a cabo estos vuelos?

Si técnicamente si es factible.



3.- ¿De acuerdo con el potencial existente en la ciudad, cuál cree usted que sería la ruta de vuelo ideal para llevar a cabo este proyecto?

Cualquier ruta es buena, siempre y cuando sea supervisada, y cumpla con las regulaciones necesarias.

4.- ¿Cree usted que en la ciudad existen Pilotos certificados para llevar a cabo este proyecto?

Existen escuelas de pilotos, pero desconozco si estén capacitados para operar este tipo de artefactos.

5.- ¿Cuáles serían las condiciones ideales para este tipo de vuelos?

Sin lluvia, en el amanecer, regidos por el clima básicamente, vientos con velocidad menor de 15 kilómetros por hora, además de contar con el permiso correspondiente de la torre de control del aeropuerto.

6.- ¿Cuáles serían los requerimientos Técnicos que desde su punto de vista necesita este tipo de Proyecto?

Cumplir al 100% las regulaciones que dicta la dirección de aviación civil del Ecuador. Contar con personas capacitadas al 100% en esta actividad. Tener personas que monitoreen desde tierra y estén en constante comunicación con la torre de control del aeropuerto.

Entrevista a Profesionales del Área de Turismo de la Localidad

Entrevistado: Lic. Patricia Ortiz (Profesora Universidad de Cuenca)

Fecha: 4/08/2019

Lugar: Universidad de Cuenca

1.- ¿Considera que en la ciudad de Cuenca se podría desarrollar un proyecto de Paseos de Globos Aerostáticos?

Si totalmente de acuerdo, sería algo muy beneficioso para el turismo en la ciudad de Cuenca y lugares aledaños.



2.- ¿Cree que usted que la demanda de turistas que visitan la ciudad es suficiente como para desarrollar proyectos turísticos focalizados en el pase de globos aerostáticos?

Si porque la ciudad siempre se ha caracterizado especialmente por la visita de turistas extranjeros.

3.- ¿Cree que a los turistas que visitan la ciudad les interesaría disfrutar de un paseo en globos aerostáticos?

No estoy muy segura pero pienso que de existir la oferta, a ellos les podría interesar.

4.- ¿Cree usted que en la ciudad de Cuenca cuenta con suficientes atractivos naturales, históricos, y arqueológico, como para disfrutar del paisaje desde el aire?

Totalmente Cuenca tiene un potencial muy grande gracias a su historia, cultura, y arquitectura.

5.- ¿Qué atractivo usted cree importante para realizar sobrevuelos?

El parque Calderón, el rio Tomebamba, la universidad de Cuenca, museo Pumapungo, el margen de los ríos, Turi, los nuevos parques de la ciudad.

Entrevistado: Lic. Marlene Jaramillo (Profesora Universidad de Cuenca)

Fecha: 6/08/2019

Lugar: Universidad de Cuenca

1.- ¿Considera que en la ciudad de Cuenca se podría desarrollar un proyecto de Paseos de Globos Aerostáticos?

Me parece una propuesta interesante que este tipo de actividades se pueda desarrollar en la ciudad.

2.- ¿Cree que usted que la demanda de turistas que visitan la ciudad es suficiente como para desarrollar proyectos turísticos focalizados en el pase de globos aerostáticos?

Si por la afluencia alta de personas jubiladas extrajeras viviendo en esta ciudad.

3.- ¿Cree que a los turistas que visitan la ciudad les interesaría disfrutar de un paseo en globos aerostáticos?

Sí, porque eso ampliaría la oferta que tienen los turistas en la ciudad.



4.- ¿Cree usted que en la ciudad de Cuenca cuenta con suficientes atractivos naturales, históricos, y arqueológico, como para disfrutar del paisaje desde el aire?

Por supuesto debido a la arquitectura de la ciudad, su geografía, y trazado de la ciudad.

5.- ¿Qué atractivo usted cree importante para realizar sobrevuelos?

El parque Calderón, Turi, el rio Tome Bamba, la universidad de Cuenca

Entrevistado: Mg. Tania Sarmiento (Directora Fundación Municipal del Turismo – Cuenca)

Fecha: 1/08/2019

Lugar: Oficina Fundación Municipal del Turismo

1.- ¿Considera que en la ciudad de Cuenca se podría desarrollar un proyecto de Paseos de Globos Aerostáticos?

Considero que si sería factible desarrollar un proyecto de este tipo de actividades, siempre y cuando se cumplan con las regulaciones necesarias para llevar a cabo el mismo, como prestar atención al factor clima y la seguridad del usuario.

2.- ¿Cree usted que la demanda de turistas que visitan la ciudad es suficiente como para desarrollar proyectos turísticos focalizados en el pase de globos aerostáticos?

Por supuesto que sí, pues Cuenca es una de las ciudades del Ecuador que más afluencia de turistas tanto nacionales como extranjeros tiene y plantearse



un proyecto de desarrollo turístico focalizado en los paseos en globos aerostáticos sería muy interesante para el desarrollo del turismo local.

3.- ¿Cree que a los turistas que visitan la ciudad les interesaría disfrutar de un paseo en globos aerostáticos?

Por supuesto que les interesaría, pues disfrutarían de todas las bellezas naturales, arqueológicas y culturales con las que cuenta la ciudad.

4.- ¿Cree usted que en la ciudad de Cuenca cuenta con suficientes atractivos naturales, históricos, y arqueológico, como para disfrutar del paisaje desde el aire?

Claro que sí, pues Cuenca es una de las ciudades más bellas que tiene el Ecuador por lo que cuenta con suficientes atractivos para disfrutarlos desde el aire.

5.- ¿Qué atractivo usted cree importante para realizar sobrevuelos?

Son muchos en realidad pero se podrían mencionar el Parque Calderón, el Centro Histórico de la Ciudad, la Catedral, la misión Geodésica, el Museo del Pumapungo y muchos otros parques, ríos como el Tome Bamba y bellezas naturales con las que cuenta nuestra ciudad que sería un atractivo único sobrevolar por ellos y disfrutar de su belleza.

Anexo 3. Manual de procedimientos operativos

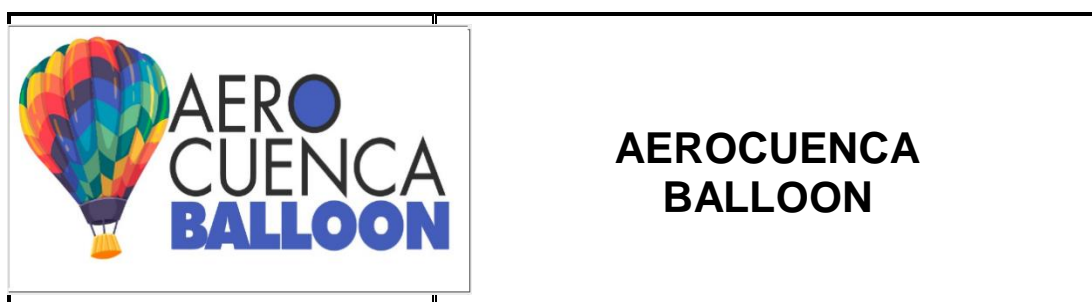




MANUAL DE PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS DE LA EMPRESA AEROCUENCA BALLOON

Fecha de Elaboración:


Enero de 2020



| Manual de Procedimientos Operativos | | |
|--|---|-------------|
| Índice General | | |
| N° | Contenido | Pág. |
| | SECCION I: GENERALIDADES | 119 |
| 1 | Introducción | 119 |
| 2 | Objetivos | 120 |
| 3 | Instrucciones generales de uso del manual | 120 |
| 4 | Descripciones de figuras de los flujogramas | 121 |
| | SECCIÓN II: PROMOCIONES Y VENTA | 122 |



| | | |
|-----|---|-----|
| 5 | Procedimientos para la promoción y venta del producto y su posicionamiento en el mercado | 122 |
| 5.1 | La mercadotecnia del producto: Descripción de las 4P' | 122 |
| 5.2 | Procedimientos para la promoción del producto | 124 |
| 5.3 | Flujograma para la secuencia de promoción del producto | 126 |
| 5.4 | Procedimientos para la venta del producto | 127 |
| 5.5 | Flujograma de procesos para la venta del producto | 129 |
| | SECCIÓN III: SEGURIDAD EN VUELOS | 130 |
| 6 | La seguridad en los vuelos y su importancia | 130 |
| 6.1 | Procedimientos para implementar la seguridad en los vuelos | 130 |
| 6.2 | Flujograma de procedimientos para la seguridad en los vuelos | 132 |
| | SECCIÓN IV: PROCEDIMIENTOS GENERALES | 133 |
| 7 | Preparación, ejecución y finalización del vuelo | 133 |
| 7.1 | Procedimientos para la preparación del vuelo | 133 |
| 7.2 | Flujograma de procedimientos para la preparación del vuelo | 135 |
| 8 | Ejecución del Vuelo | 136 |
| 8.1 | Procedimientos para la ejecución del despegue y maniobras durante el vuelo | 136 |
| 8.2 | Flujograma de procedimientos para la ejecución del despegue y maniobras durante el vuelo | 137 |
| 9 | Finalización y Aterrizaje | 138 |
| 9.1 | Procedimientos para aterrizajes | 138 |
| 9.2 | Flujogramas de procedimientos para aterrizajes | 140 |
| 10. | Consideraciones finales | 141 |

| | |
|--|---------------------------------|
|  | AEROCUENCA BALLOON |
| Manual de Procedimientos Operativos | SECCIÓN I: GENERALIDADES |
| 1. Introducción <p>En la actualidad, las actividades realizadas en función del turismo tienen mucho impacto en la economía de los países, pues fomentan el desarrollo productivo y creativo de las regiones en la búsqueda de ingresos que mejoren la realidad económica que se vive y una opción viable y económicamente rentable la constituye</p> | |



el turismo, más aun en el Ecuador donde las condiciones están dadas por contar con paisajes mega diversos ideales para su aprovechamiento turístico y comercial, mediante la realización de actividades turísticas creativas y poco usuales como los paseos en globos aerostáticos.

En este sentido, el Manual de Procedimientos que a continuación se presenta, contiene las instrucciones operacionales previstas para ser desarrolladas en cada uno de los departamentos de la empresa AEROCUENCA BALLOON, dedicada exclusivamente a la comercialización de paseos turísticos en Globos Aerostáticos, utilizando dos globos de la marca Ultramagic, reconocida mundialmente por la calidad de sus productos.

En atención a esto, el Manual contiene generalidades y los lineamientos a seguir para ejecutar los procesos de promociones y venta del producto ofrecido aplicando la mercadotecnia, así como los aspectos relacionados con la seguridad en los vuelos y los procedimientos generales a ser ejecutados durante cada una de las etapas de los vuelos en globo, las cuales van desde la preparación del vuelo hasta el desinflado, mantenimiento y cuidado al término de cada jornada de trabajo.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Proporcionar a la Empresa AEROCUENCA BALLOON los elementos técnico operativos necesarios que permitan al personal que labora en los distintos departamentos de la misma el cumplimiento de los procesos establecidos para el logro de metas previstas, convirtiéndose en un instrumento administrativo que guíe y norma el funcionamiento operativo de la empresa y sus funcionarios.

2.2. Objetivos Específicos

- Socializar el Manual de Procedimientos Operativos para dar a conocer el mismo a los empleados de la empresa.
- Especificar el contenido del Manual de Procedimientos para que los funcionarios de la empresa tengan claro los procedimientos que deben seguir y la manera de realizarlos efectivamente..



- Orientar a los funcionarios de la empresa sobre la importancia que tiene cumplir los procesos y directrices que se presentan en el Manual para desarrollar sus labores eficientemente.
- Presentar a los funcionarios las especificaciones gráficas de todos los procedimientos necesarios para ejecutar de manera correcta los procesos que cada actividad requiere, así como las estrategias aplicables en cada caso.

3. Instrucciones generales de uso del Manual

El adecuado y oportuno del presente Manual de Procedimientos, será fundamental para lograr el éxito en la aplicación de los procesos de la empresa, razón por la cual su uso deberá estar sujeto a los lineamientos generales que seguidamente se especifican:


- **Obligatoriedad:** fue diseñado con el fin de servir como herramienta de guía y apoyo para el personal que labora en los distintos departamentos de la empresa, por lo que su uso y aplicación será de obligatoriedad.
- **Usuarios:** está dirigido a los funcionarios que laboran en los departamentos: Administrativo, Contabilidad y Tesorería y Ventas y Operaciones, pudiendo trasladarse a cualquier otro departamento o dependencia.
- **Contenido:** está compuesto por cuatro Secciones básicas: Generalidades; Promociones y Ventas; Seguridad en Vuelos y Procedimientos Generales, cada uno de los cuales contiene los procesos y sus procedimientos dependiendo de las actividades que en ellos compete realizar.
- **Políticas:** son las distintas normas y directrices que regulan los procesos a ejecutarse y que sin excepción deberán ser observadas por los funcionarios y usuarios si fuera el caso.
- **Flujogramas:** son secuencias gráficas que ilustran los procedimientos a seguir y que permiten su visualización y fácil comprensión. En cada uno de ellos se encuentran las actividades que componen el proceso, los responsables y las figuras que indican la manera de ejecutar cada actividad.

4. Descripciones de figuras de los flujogramas

| | | | |
|----|---|------------|---|
| 1. |  | Inicio/Fin | Indica el inicio o final del flujograma del proceso |
|----|---|------------|---|



| | | | |
|----|--|--|---|
| | | | |
| 2. | | Actividad | Representa la ejecución de una actividad |
| 3. | | Documento con muchas copias | Representa un documento que ha sido multiplicado muchas veces |
| 4. | | Líneas de flujo/ Dirección del flujograma | Indican el camino que sigue el proceso: conecta los símbolos y ordena la secuencia en que se deben realizar las diferentes actividades. |

| | |
|--|---|
|  | <p>AEROCUENCA BALLOON</p> |
| <p>Manual de Procedimientos Operativos</p> | <p>SECCIÓN II: PROMOCIONES Y VENTA</p> |
| <p>5. Procedimientos para la promoción y venta del producto y su posicionamiento en el mercado</p> | |
| <p>5.1. La Mercadotecnia del Producto: Descripción de las 4P' Antes de realizar la descripción de las 4', aplicables para la empresa AEROCUENCA BALLOON y su posicionamiento en el mercado, es importante conocer lo necesario</p> | |





para que la empresa a través de la mercadotecnia se posicione en el mercado que desea atender. En este sentido, la regla de las 4P', incluye en su abordaje para atender el mercado, cuatro variables fundamentales a saber:

Figura 1. Mezcla de Mercadotecnia para la Empresa AEROCUENCA BALLOON
Con base en la Figura 1, se presenta a continuación el análisis realizado para cada una de las variables en el siguiente orden:

- **Producto:** representa los bienes o servicios que ofrece la compañía a su respectivo mercado. En el se analiza la presentación del mismo y la oferta que se lanza al mercado
- **Precio:** es la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para obtener el producto. En el mismo se analiza el valor monetario asignado, los tipos de precios y los métodos de fijación del mismo.
- **Plaza:** representa el esfuerzo de la empresa para llevar el producto al alcance de los consumidores meta. En esta variable se analiza el lugar donde se vende el servicio y los canales de distribución.
- **Promoción:** son las actividades que comunican al consumidor las ventajas del producto y buscan convencer o persuadir al mismo para que lo adquiera. En ella se analiza la manera en que se comunicara cualquier aspecto del



bien o servicio, como los descuentos, uso de folletos, catálogos, anuncios, entre otros.

A continuación se presenta la descripción de los elementos de la mezcla de mercadotecnia para los paquetes de Tours en Globo Aerostático ofrecidos por la empresa AEROCUENCA BALLOON.

Producto

Tours en Globos Aerostáticos

- **Paquete 1:** Vuelo en globo, Transporte, Comidas y bebidas en el vuelo, Fotografía y video, Guía turística. Tiempo: 45 minutos
- **Paquete 2:** Vuelo en globo, Transporte, Comidas y bebidas en el vuelo, Fotografía. Tiempo: 30 minutos

Precio

Tours en Globos Aerostáticos

- **Paquete 1:** \$ 150.00 por persona
- **Paquete 2:** \$ 200.00 por persona

**Plaza
(Distribución)**

Tours en Globos Aerostáticos

Los paquetes de Tour en vuelo Aerostático se venden en las oficinas donde funcionará la empresa, en el Parque IctioCruz lugar destinado para el despegue y en las oficinas del Itour ubicadas en el parque Calderón.

Promoción

Tours en Globos Aerostáticos

- Anuncios publicitarios en prensa local.
- Uso de Marketing Digital a través de la comercialización Online.
- Materiales impresos como volantes, pancartas y publicidad en el globo mismo.



5.2. Procedimientos para la promoción del producto

Objetivo: Establecer las directrices a seguir para conseguir una inmersión rápida y eficaz en el mercado mediante la aplicación de ofertas atractivas que promocionen la venta de los paquetes a un precio especial durante un tiempo limitado.

Alcance: Brindar el asesoramiento oportuno en estrategias de mercadotecnia que propicien no solo la inmersión sino la permanencia de la oferta turística en el mercado.

Política:

- El Departamento de Ventas y Operaciones será el responsable de preparar conjuntamente con el Departamento de administración las estrategias de mercadotecnia que serán aplicadas en la promoción del producto.
- Compete al Jefe de ventas revisar conjuntamente con el gerente, el plan táctico que se aplicará como estrategia de promoción.

Procedimientos: A continuación se presentan las actividades a realizar para lograr una mejor promoción del producto ofertado.

| N° | Actividad | Responsable | Tiempo | Descripción |
|----|---|------------------------------|-----------------|---|
| 1 | Seleccionar canales para la promoción del producto. | Jefe de ventas y operaciones | 30 minutos | .- Establecer canales de promoción del producto utilizando diferentes medios publicitarios como internet, radio, prensa y tv local. |
| 2 | Contactar los canales para la promoción del | Jefe de ventas y operaciones | Tiempo variable | .- Canalizar la transmisión de información de forma |



| | | | | |
|-----|--|----------------------------|-----------------|---|
| | producto y visitar los mismos para llegar a acuerdos. | | | directa mediante Agencias de viaje, Hoteles y Terminales aeroportuarios, portuarios y terrestres. |
| 3 | Acordar alianzas publicitarias y proceder con las mismas. | Gerente General | Tiempo variable | .- Generar alianzas estratégicas que permitan disminuir los costos en cuanto a publicidad y propaganda. |
| 3.1 | Autorizar acuerdos | Gerente General | 15 minutos | .- Autorizar a proceder con los acuerdos publicitarios |
| 3.2 | Aplicar acuerdos publicitarios | Jefe de ventas y servicios | Tiempo variable | .- Ejecutar las acciones para dar cumplimiento a los acuerdos publicitarios |
| 4 | Realizar las ventas del servicio aplicando promociones y descuentos. | Guías Turísticos | Tiempo variable | .- Utilizar estrategias de promoción de ventas mediante el uso del descuento por compra y algunas ofertas atractivas para el cliente. |

|  | | AEROCUENCA BALLOON | | |
|---|-----------|-------------------------------|----------------------------|------------------|
| 5.3 Flujograma para la secuencia de promoción del producto | | | | |
| N° | Actividad | Gerente General | Jefe de Ventas y Servicios | Guías Turísticos |



| | | | | |
|-----|---|--|--|--|
| 1 | Seleccionar canales para la promoción del producto. | | | |
| 2 | Contactar los canales para la promoción del producto y los envía al Gerente General | | | |
| 3 | El Gerente visita los canales de promoción para llegar a acuerdos publicitarios. | | | |
| 3.1 | Autorizar a proceder con los acuerdos publicitarios | | | |
| 3.2 | Ejecutar las acciones para dar cumplimiento a los acuerdos publicitarios | | | |
| 4 | Realizar las ventas del servicio aplicando promociones y descuentos. Entregar información | | | |

| | |
|---|---------------------------------|
| | <h2>AEROCUENCA BALLOON</h2> |
| <p>5.4 Procedimientos para la venta del producto</p> | |



Objetivo: Establecer las medidas normativas que regirán las ventas de paquetes de vuelo en globo aerostático con la empresa AEROCUENCA BALLOON.

Alcance: Mantener actualización constante en cuanto a precio y venta del producto propiciado de esta manera la satisfacción del cliente.

Política:

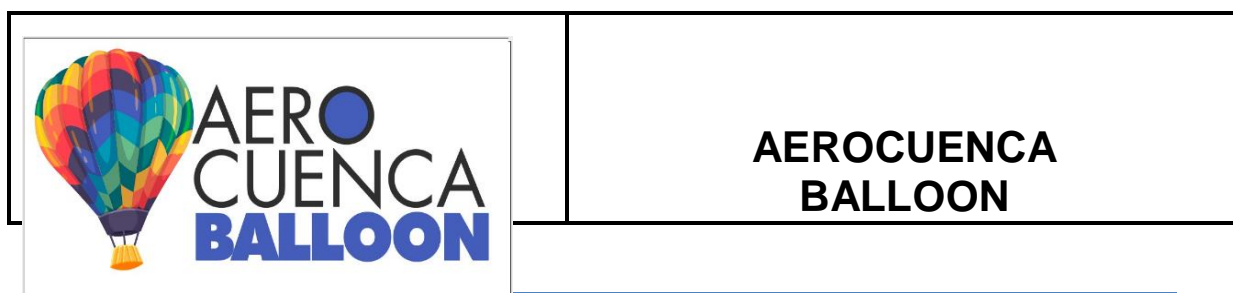
1. Los paquetes serán vendidos únicamente en los sitios autorizados
2. Pueden ser cancelados por medio de transferencias, depósitos, vía Internet y en efectivo.
3. La cancelación de los paquetes en efectivo solo se aceptará en las instalaciones donde funciona la empresa en el Parque IctioCruz.

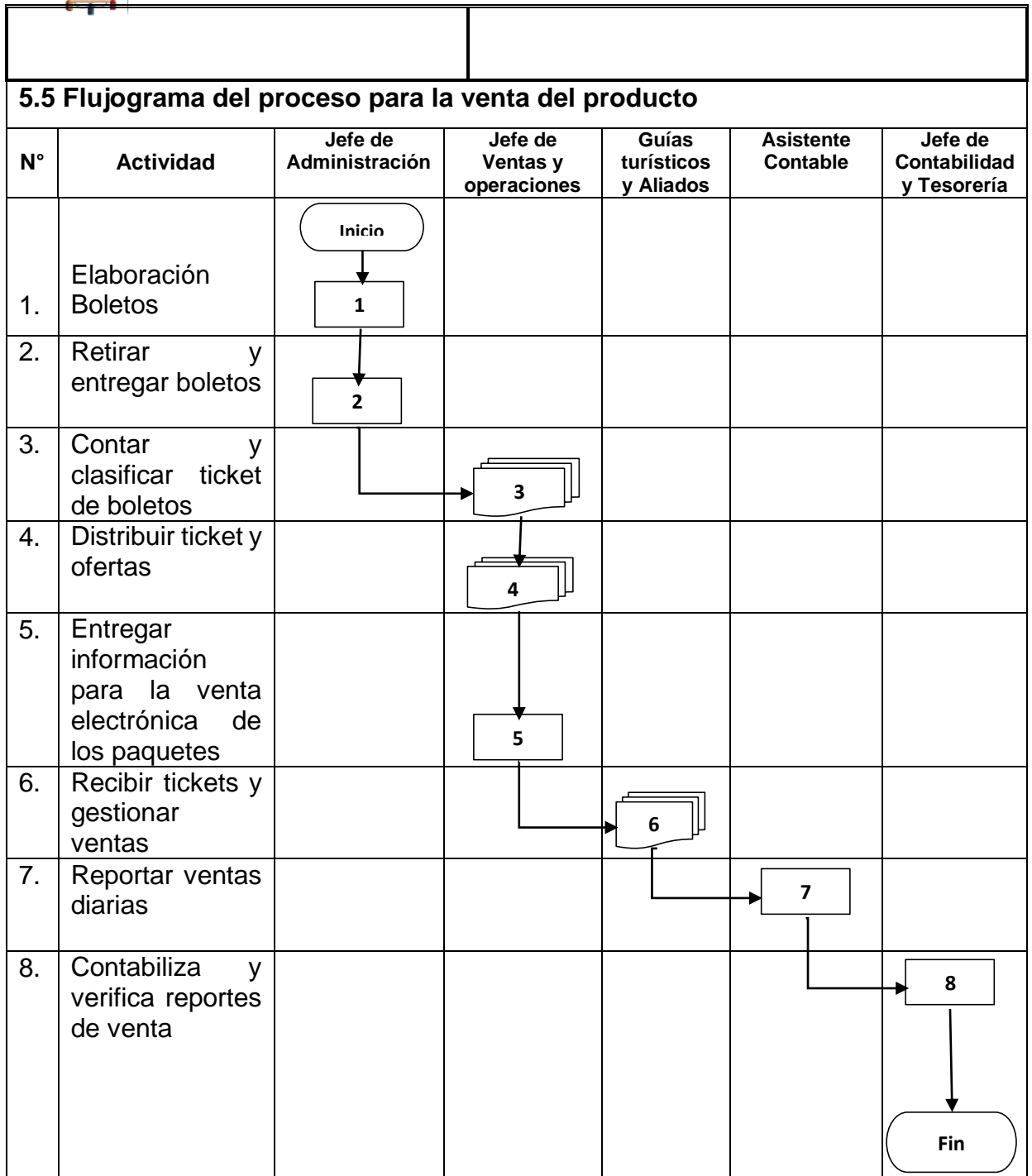
Procedimientos: Los procedimientos a seguir para la obtención de los paquetes será de la siguiente manera:

| N° | Actividad | Responsable | Tiempo | Descripción |
|----|---------------------------------------|------------------------------|---------|---|
| 1. | Elaboración Boletos | Jefe de Administración | 2 días | Gestionar la elaboración de ticket de boletos para los paseos. |
| 2. | Retirar y entregar boletos | Jefe de Administración | 3 horas | Retirar los boletos y entregarlos al Jefe de Ventas y operaciones. |
| 3. | Contar y clasificar ticket de boletos | Jefe de ventas y operaciones | 5 horas | Contar y clasificar los ticket por paquete de tour y distribuir la cantidad estimada por día. |
| 4. | Distribuir ticket y ofertas | Jefe de ventas y operaciones | 1 día | Distribuirá los tickets de los boletos acompañados de su respectiva oferta de lanzamiento en los sitios de venta. |



| | | | | |
|----|--|----------------------------------|-----------------|--|
| 5. | Entregar información para la venta electrónica de los paquetes | Jefe de ventas y operaciones | 5 horas | Entregará la información necesaria en las oficinas y locales aliados para la gestión de la venta electrónica de los paquetes. |
| 6. | Recibir tickets y gestionar ventas | Guías Turísticos y Entes aliados | Tiempo variable | Recibirá los tickets y procederá a la gestión de venta |
| 7. | Reportar ventas diarias | Asistente contable | 2 horas | El asistente contable recibirá al final de cada día los reportes de ventas realizadas tanto por los guías turísticos como por los entes aliados. |
| 8. | Contabiliza y verifica reportes de venta | Jefe de contabilidad y tesorería | 3 horas | El jefe de contabilidad recibirá los reportes de ventas y realizará la verificación respectiva cotejando con los registros bancarios. |





**AEROCUENCA
BALLOON**



| Manual de Procedimientos Operativos | | SECCIÓN III: SEGURIDAD EN VUELOS | | |
|--|------------------|---|---------------|--------------------|
| 6. Importancia de la Seguridad en los Vuelos | | | | |
| <p>Los vuelos en globo constituyen una de las actividades más seguras que existen, ya que el globo suele ser considerado el transporte aéreo más seguro que existe. Sin embargo, y a pesar de la concepción que sobre el mismo se tiene, se debe considerar la seguridad en cada vuelo que es realizado, pues la misma va a permitir alcanzar el disfrute pleno y exitoso del vuelo, además de la estabilidad del usuario del mismo.</p> <p>Desde este punto de vista, es importante destacar que contar con la adecuada seguridad en la realización de un vuelo aerostático es fundamental para que la empresa que ofrece los mismos puede desarrollarse de manera estable en el mercado, para esto es necesario que la misma tome en cuenta algunos aspectos que se requieren para garantizar al usuario las condiciones ideales para llevar a cabo su vuelo. Dentro de estas condiciones se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar periódicamente revisiones técnicas al equipo de vuelo, considerando los manuales establecidos por las compañías fabricantes. • Contar con pilotos experimentados y debidamente certificados por los organismos competentes. • Cumplir con todas las normativas requeridas por la aeronáutica del territorio donde se encuentra. • Contar con los equipos tecnológicos necesarios para la navegación aérea los cuales contribuyen a garantizar la seguridad durante el vuelo. • Poseer un seguro de responsabilidad civil y seguro contra todo tipo de riesgo para los pasajeros. | | | | |
| 6.1. Procedimientos para implementar la seguridad en los vuelos en globos aerostáticos | | | | |
| A continuación se presentan algunos procedimientos básicos a seguir para la seguridad en los vuelos. | | | | |
| N° | Actividad | Responsable | Tiempo | Descripción |



| | | | | |
|----|---|------------------------------------|-----------------|--|
| 1. | Informar entrenamiento previo | Guías turísticos/ Entes aliados | 1 hora | Informar al usuario que para realizar el vuelo deberá asistir a un entrenamiento previo sobre seguridad. Para esto será contactado vía telefónica por la Agencia. |
| 2. | Fijar fecha de entrenamiento | Jefe de seguridad | 20 minutos | El Jefe de seguridad fijará con los usuarios la fecha para el entrenamiento, la cual deberá realizarse como mínimo 24 horas antes del vuelo. |
| 3. | Recoger y trasladar pasajeros | Ayudantes tierra | 1 hora | El día del entrenamiento los usuarios serán recogidos en el punto acordado y trasladados al lugar del entrenamiento. |
| 4. | Realizar entrenamiento | Jefe de seguridad | Tiempo variable | El Jefe de seguridad asistido de los ayudantes de tierra realizará el entrenamiento con los pasajeros y podrán responder cualquier duda. |
| 5. | Entregar guía rápida de seguridad | Ayudantes tierra | 15 minutos | Los ayudantes tierra entregarán a los usuarios luego del entrenamiento una guía rápida de seguridad en casos de emergencia. |
| 6. | Regresar pasajeros y fijar hora del vuelo | Ayudantes tierra | 1 hora | Los pasajeros serán devueltos al lugar donde fueron recogidos y se fijará la fecha y hora para la realización del vuelo, para la cual deberán ser puntuales. |
| 7. | Recoger pasajeros y llevarlos al punto de abordaje | Ayudantes tierra | 1 hora | Los ayudantes tierra recogerán los pasajeros el día del vuelo y los llevarán al punto de abordaje donde serán recibidos por el Jefe de seguridad quien los ayudará en el abordaje. |
| 8. | Realizar el abordaje y prepararlos para el despegue | Jefe de seguridad | 1 hora | El Jefe de seguridad ayudará a los pasajeros a realizar el abordaje a la canasta y les dará las instrucciones finales en materia de seguridad para lograr un vuelo placentero. |




AEROCUENCA BALLOON

6.2 Flujograma de procedimientos para la seguridad en los vuelos

| N° | Actividad | Guías Turísticos/ Entes Aliados | Jefe de Seguridad | Ayudantes Tierra |
|----|---|------------------------------------|----------------------|------------------|
| 1. | Informar entrenamiento previo | | | |
| 2. | Fijar fecha de entrenamiento | | | |
| 3. | Recoger y trasladar pasajeros | | | |
| 4. | Realizar entrenamiento | | | |
| 5. | Entregar guía rápida de seguridad | | | |
| 6. | Regresar pasajeros y fijar hora del vuelo | | | |
| 7. | Recoger pasajeros y llevarlos al punto de abordaje | | | |
| 8. | Realizar el abordaje y prepararlos para el despegue | | | |
| | | | | |



|  | | AEROCUENCA BALLOON | | |
|---|--------------------------|---|-----------------|--|
| Manual de Procedimientos Operativos | | SECCIÓN IV: PROCEDIMIENTOS GENERALES | | |
| 7. Preparación, ejecución y finalización del vuelo | | | | |
| <p>Objetivos:</p> <p>Proporcionar las normas que deben seguirse en la preparación, ejecución y finalización de los vuelos en globo aerostático realizados por la Empresa AEROCUENCA BALLOON.</p> <p>Alcance:</p> <p>Será realizado por el personal encargado de realizar el vuelo (Pilotos y Ayudantes de vuelo), busca instruir a los involucrados en las tareas que deben realizar</p> <p>Políticas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las normas y procedimientos descritos serán de obligatorio cumplimiento por el personal de la empresa. 2. Se deberán observar y realizar los procesos como se indica 3. Ante cualquier duda presentada se deberá consultar el Manual de Vuelo para Globos Ultramagic (2003) Aprobados por la empresa para sus productos. | | | | |
| 7.1 Procedimientos para la preparación del vuelo | | | | |
| N° | Actividad | Responsable | Tiempo | Descripción |
| 1. | Inspeccionar el globo | Pilotos | Tiempo variable | El Piloto antes de realizar cada vuelo, debe inspeccionar el globo para asegurarse que cumpla con los requisitos necesarios (documentación al día, envoltura y sistema de desinflado, quemador y sistemas de combustible, Barquilla y otros equipos) |
| 2. | Revisar unión Barquilla- | Piloto | Tiempo variable | Revisar la unión Barquilla- Quemador para situar la misma verticalmente donde |



| | | | | |
|----|-----------------------------------|---------------------|-----------------|---|
| | Quemador y l combustible | | | va a tener lugar el inflado, verificar los cables de la barquilla para asegurarse de posibles daños. Asegurar los depósitos de combustible, comprobar la trayectoria de las mangueras, entre otros) |
| 3. | Realizar Test del quemador | Piloto | Tiempo variable | Realizar el test del quemador, con todas las válvulas del quemador cerradas, primero abrir el combustible líquido y verificar que no haya ningún escape o pérdida del mismo. |
| 4. | Abrir la bolsa de la envoltura | Ayudantes de Piloto | Tiempo variable | Abrir la bolsa de la envoltura, sacar los cables y la parte inferior de la misma y atar los cables de la envoltura al mosquetón del cuadro de carga. |
| 5. | Revisar el Sistema de desinflado | Piloto | Tiempo variable | Revisar el sistema de desinflado, comprobando que los paracaídas estén en buen estado y que las cuerdas de los mismos no estén talladas |
| 6. | Proceder con el Inflado del globo | Ayudantes de Piloto | Tiempo variable | Proceder con el inflado del globo llenando la envoltura con aire frío y utilizando el ventilador. |
| 7. | Preparar el despegue | Piloto | Tiempo variable | Prepararse para el despegue. Se debe instruir a la tripulación de estar atentos ante cualquier eventualidad que se pueda presentar. |



AEROCUENCA BALLOON

7.2 Flujograma de procedimientos para la preparación del vuelo

| N° | Actividad | Piloto | Ayudantes de Piloto |
|----|--|--------|---------------------|
| 1. | Inspeccionar el globo | | |
| 2. | Revisar unión Barquilla-Quemador y l combustible | | |
| 3. | Realizar Test del quemador | | |
| 4. | Abrir la bolsa de la envoltura | | |
| 5. | Revisar el Sistema de desinflado | | |
| 6. | Proceder con el Inflado del globo | | |
| 7. | Preparar el despegue | | |

**AEROCUENCA
BALLOON****8. Ejecución del vuelo****Objetivos:**

Realizar vuelos en globos aerostáticos proporcionando a los usuarios el confort y la seguridad que se requiere para alcanzar un viaje placentero e inolvidable.

Alcance:

Dirigido al personal de la empresa y los usuarios del mismo, ya que busca el logro de una experiencia totalmente placentera y sin percances.

Políticas:

1. Los procedimientos deberán ser de obligatorio cumplimiento tanto para el personal de la empresa como para los usuarios.
2. El cumplimiento de las normas según lo estipulado asegura el viaje de acuerdo a las aspiraciones del turista.

8.1 Procedimientos para la ejecución del despegue y maniobras durante el vuelo

| N° | Actividad | Responsable | Tiempo | Descripción |
|----|-------------------------------------|-------------|-----------------|--|
| 1. | Ejecutar el despegue | Piloto | Tiempo variable | Despegar incrementando la temperatura de la envoltura con quemadas reiteradas. |
| 2. | Estabilizar el globo | Piloto | Tiempo variable | Accionar el quemador otra vez cuando el globo se ha elevado y estabilizado |
| 3. | Maniobrar el globo durante el vuelo | Piloto | Tiempo variable | Durante el vuelo, el piloto deberá realizar un conjunto de maniobras necesarias para controlar el globo mediante la operación del quemador, manipulación del combustible, control de ráfagas, entre otros. |



AEROCUENCA BALLOON

8.2. Flujograma de procedimientos para la ejecución del despegue y maniobras durante el vuelo

| N° | Actividad | Piloto |
|----|-------------------------------------|--|
| 1. | Ejecutar el despegue | <pre>graph TD; Inicio([Inicio]) --> 1[1];</pre> |
| 2. | Estabilizar el globo | <pre>graph TD; 1[1] --> 2[2];</pre> |
| 3. | Maniobrar el globo durante el vuelo | <pre>graph TD; 2[2] --> 3[3]; 3[3] --> Fin([Fin]);</pre> |



AEROCUENCA BALLOON

9. Finalización y Aterrizaje

Objetivos:

Proporcionar a los usuarios el mayor confort y seguridad durante el aterrizaje del globo aerostático.

Alcance:

Persigue en todo momento asegurar al cliente y su disfruto durante el aterrizaje.

Políticas:

1. El aterrizaje debe cumplir con las medidas de seguridad previstas por la compañía para el aterrizaje.
2. El Piloto debe mantener informados a los pasajeros sobre las maniobras a realizar para un aterrizaje placentero.
3. Se debe cumplir con las medidas de seguridad planteadas al respecto.

9.1 Procedimientos para aterrizajes

| N° | Actividad | Responsable | Tiempo | Descripción |
|----|-------------------------------------|-------------|-----------------|---|
| 1. | Revisar conexión del quemador | Piloto | Tiempo variable | Revisar la conexión del quemador que esté conectado con una botella de al menos un 40% de combustible. |
| 2. | Revisar la cuerda control | Piloto | Tiempo variable | Revisar que la cuerda control esté convenientemente atada al cuadro de carga y preparada para un fácil uso. |
| 3. | Ubicar cuerda de desinflado en mano | Piloto | Tiempo variable | Ubicar la cuerda de desinflado en la mano en la aproximación |

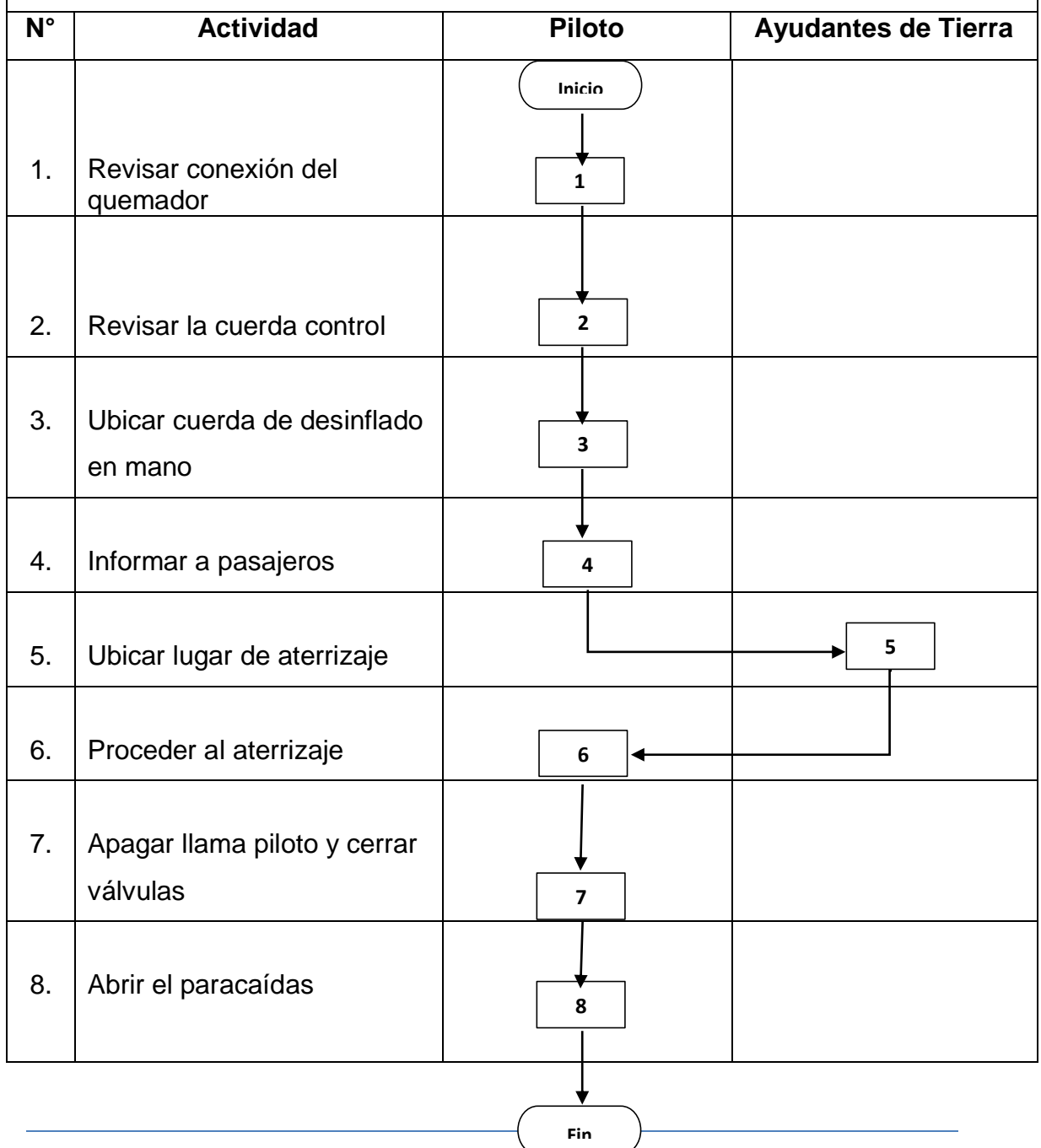


| | | | | |
|----|---------------------------------------|------------------|-----------------|---|
| 4. | Informar a pasajeros | Piloto | Tiempo variable | Informar a los pasajeros del aterrizaje y recordar las medidas de seguridad que deben seguirse |
| 5. | Ubicar lugar de aterrizaje | Equipo de Tierra | Tiempo variable | Ubicar el lugar para el aterrizaje y garantizar que esté libre de obstáculos, de líneas eléctrica y que sea lo suficientemente ancho para el aterrizaje seguro. |
| 6. | Proceder al aterrizaje | Piloto | Tiempo variable | Proceder al aterrizaje dependiendo de las condiciones meteorológicas existentes, de lo cual dependerá que el Piloto realice un aterrizaje sin viento, o con viento según sea el caso. |
| 7. | Apagar llama piloto y cerrar válvulas | Piloto | Tiempo variable | Apagar las llamas piloto y cerrar todas las válvulas de los depósitos antes del aterrizaje. |
| 8. | Abrir el paracaídas | Piloto | Tiempo variable | Abrir el paracaídas moderadamente cuando se llegue al lugar del descenso. Al alcanzar la altura estimada (6m) abrir completamente el paracaídas y ejecutar las maniobras posteriores |




AEROCUENCA BALLOON

9.2 Flujogramas de procedimientos para aterrizajes





| | | |
|---|-------------------------------|--|
| | | |
|  | AEROCUENCA BALLOON | |

10. Consideraciones Finales

Por último, se debe tener especial atención con el manejo, mantenimiento y cuidado del globo, para lo cual la empresa Ultramagic en su Manual de Vuelo recomienda lo siguiente:

1. Revisar el manual de la empresa con respecto al mantenimiento requerido para los globos de marca Ultramagic durante los períodos de inspección.
2. No se pueden producir alteraciones al globo sin el permiso de las autoridades aeronáuticas competentes, pues de lo contrario se invalidará el Certificado de Aeronavegabilidad.
3. Cuando no se utilice la envoltura, se deberá guardar para el transporte en su bolsa protectora, evitando daños por objetos punzantes o abrasivos.
4. El sistema del quemador deberá ser desconectado y las botellas vaciadas de todo el combustible.
5. Desmontar siempre barquilla y quemador para realizar el transporte.
6. Cada vez que la barquilla sea transportada por carretera deberá fijarse preferiblemente al remolque o vehículo mediante los anillos de sujeción laterales.
7. El almacenado del globo debe ser siempre en un lugar limpio y seco. Tratando de proteger siempre el globo de daños.
8. La envoltura no debe guardarse mojada o húmeda ya que la humedad puede causar deterioro del tejido por floritura.
9. La barquilla se debe almacenarse siempre seca y limpia al igual que el quemador



10. Las botellas de combustible deben guardarse secas y limpias y en posición vertical. Deben encontrarse en un sitio seguro y de acuerdo con la legislación vigente.
11. La envoltura del globo debe limpiarse con agua limpia. Evitando el uso de detergentes fuertes que puedan dañar el tejido. Luego de lavar la envoltura la misma debe secarse antes de guardar el globo.
12. La barquilla y el quemador se pueden limpiar utilizando agua limpia. Siempre teniendo presente que antes de guardar los mismos, estos deben estar secos.
13. La presente constituye un compendio de observaciones generales. Si existe alguna duda o se desea tener mayores conocimientos en cuanto al mantenimiento de los globos, los usuarios deberían recurrir al Manual de Mantenimiento de Ultramagic, donde reposan todos los aspectos anteriormente descritos así como sus posibles variantes.



Anexo 4. Cuestionario aplicado a la muestra y sus respuestas tabuladas

CUESTIONARIO PARA TURISTAS

El objetivo de la encuesta es conocer las preferencias de las actividades que prefieren los turistas tanto nacionales como extranjeros:

1. ¿Cuál es la edad del Turista?

- (a) Entre 15 – 25 años _____
- (b) Entre 26 – 36 años _____
- (c) Entre 37 – 47 años _____
- (d) Entre 48 – 58 años o más _____

2.- ¿Cuáles de los siguientes deportes ha practicado?

- (a) Parapente _____
- (b) Paracaidismo _____
- (c) Vuelo en Globos _____
- (d) Ninguno de los anteriores _____

3.- ¿Cómo considera usted la práctica de vuelos en globos aerostáticos?

- (a) Muy Segura _____
- (b) Segura _____
- (c) Ni segura ni Riesgosa _____
- (d) Muy Riesgosa _____

4.- ¿Con quién la gustaría compartir la experiencia de un Vuelo en Globo?

- a) Solo _____
- (b) Familia _____
- (c) Amigos _____
- (d) Pareja/o _____

5.- ¿Cuál es el costo que estaría dispuesto a gastar en la actividad?

- (a) De 10\$ a 50\$ _____
- (b) De 51\$ a 100\$ _____
- (c) De 101\$ a 150\$ _____
- (d) Entre 151\$ a \$200 _____

6.- ¿Está interesado en disfrutar un paseo en Globo por la ciudad de Cuenca?



- (a) Muy interesado _____
- (b) Interesado _____
- (c) Poco interesado _____
- (d) Nada interesado _____



Respuestas obtenidas de los cuestionarios aplicados a la muestra en estudio

| Pregunta | EDAD TURISTAS | | | | DEPORTE PRACTICADO | | | | PERCEPCION VUELOS | | | | COMPAÑÍA PREFERIDA | | | | COSTO A PAGAR | | | | NIVEL DE INTERÉS | | | | |
|-----------|---------------|-----|-----|-----|--------------------|-----|-----|-----|-------------------|-----|-----|-----|--------------------|-----|-----|-----|---------------|-----|-----|-----|------------------|-----|-----|-----|-----|
| | Sujeto | (a) | (b) | (c) | (d) | (a) | (b) | (c) | (d) | (a) | (b) | (c) | (d) | (a) | (b) | (c) | (d) | (a) | (b) | (c) | (d) | (a) | (b) | (c) | (d) |
| Sujeto 1 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 2 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 3 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 4 | | | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 5 | | | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 6 | | | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 7 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | |
| Sujeto 8 | | 1 | | | | | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | |
| Sujeto 9 | | | | 1 | | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 10 | | | | 1 | | 1 | | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 11 | | 1 | | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 12 | | | | 1 | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 13 | | 1 | | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 14 | | 1 | | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 15 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 16 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 17 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 18 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 19 | | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | |
| Sujeto 20 | | 1 | | | | | | | 1 | | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | |
| Sujeto 21 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | |
| Sujeto 22 | | 1 | | | | | 1 | | | | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | |
| Sujeto 23 | | 1 | | | | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | | 1 | | |



| | | | | | | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|---|
| Sujeto 24 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 25 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 26 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 27 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 28 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 29 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 30 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 31 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 32 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 33 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 34 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 35 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 36 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 37 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 38 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 39 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 40 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 41 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 42 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 43 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 44 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 45 | 1 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 46 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 47 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 48 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 49 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 50 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | | |
|-----------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|---|
| Sujeto 51 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 52 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 53 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 54 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 55 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 56 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 57 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 58 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 59 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 60 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 61 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 62 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 63 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 64 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 65 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 66 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 67 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 68 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 69 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 70 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 71 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 72 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 73 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 74 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 75 | 1 | | | 1 | 1 | | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 76 | 1 | | | 1 | 1 | | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 77 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sujeto 78 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 79 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 80 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 81 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | |
| Sujeto 82 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 83 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 84 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 85 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 86 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 87 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 88 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 89 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 90 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 91 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 92 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 93 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 94 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 95 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 96 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 97 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 98 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 99 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 100 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 101 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 102 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 103 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 104 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sujeto 105 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 106 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 107 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 108 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 109 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 110 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 111 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 112 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 113 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 114 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 115 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 116 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 117 | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 118 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 119 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 120 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 121 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 122 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 123 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 124 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 125 | | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 126 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 127 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 128 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 129 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 130 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 131 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sujeto 132 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 133 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 134 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 135 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 136 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 137 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 138 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 139 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 140 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 141 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 142 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 143 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 144 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 145 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 146 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 147 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 148 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 149 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 150 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 151 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 152 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 153 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 154 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 155 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 156 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 157 | 1 | | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 158 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sujeto 159 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 160 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 161 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 162 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 163 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 164 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 165 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 166 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 167 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 168 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 169 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 170 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 171 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 172 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 173 | | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 174 | | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |
| Sujeto 175 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 176 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 177 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 178 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 179 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 180 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 181 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 182 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 183 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 184 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 185 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|---|
| Sujeto 186 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 187 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 188 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 189 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 190 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 191 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 192 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 193 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 194 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 195 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 196 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 197 | 1 | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 198 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 199 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 200 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | 1 |
| Sujeto 201 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 202 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 203 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 204 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 205 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | | 1 |
| Sujeto 206 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 207 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 208 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 209 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 210 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | | 1 | | 1 |
| Sujeto 211 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |
| Sujeto 212 | | 1 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | | | 1 |



| | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sujeto 213 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Sujeto 214 | 1 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Sujeto 215 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Sujeto 216 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Sujeto 217 | 1 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Sujeto 218 | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 219 | 1 | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 220 | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 221 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 222 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 223 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 224 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 225 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 226 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 227 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 228 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 229 | | | 1 | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 230 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 231 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 232 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 233 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 234 | | | 1 | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 235 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 236 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 237 | | 1 | | 1 | 1 | | 1 | 1 |
| Sujeto 238 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |
| Sujeto 239 | | 1 | | 1 | 1 | 1 | | 1 |



| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|-----------------|----------------------|--------------------------|--------------|-------------------------|---------------------|----------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|
| Sujeto 240 | 1 | 1 | | | 1 | 1 | | | | 1 | | | | 1 | | | | | | 1 | | | | |
| Sujeto 241 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | | 1 | | | | |
| Sujeto 242 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | | 1 | | | | |
| Sujeto 243 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | | 1 | | | | |
| Sujeto 244 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 245 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 246 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 247 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 248 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 249 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 250 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 251 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 252 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 253 | 1 | | | 1 | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 254 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 255 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | | 1 | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 256 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 257 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Sujeto 258 | 1 | 1 | | | 1 | | 1 | | | 1 | | | | 1 | | | | | 1 | | | | | |
| Suma | 100 | 50 | 28 | 80 | 80 | 78 | 0 | 100 | 80 | 60 | 18 | 100 | 60 | 60 | 38 | 100 | 120 | 80 | 40 | 18 | 60 | 140 | 40 | 18 |
| | (a) Entre 15-25 | (a) Parapente | (a) Muy Segura | (a) Solo | (a) Entre \$10-\$50 | (a) Muy Interesado | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (b)Entre 26 -36 | (b)Paracaidismo | (b) Segura | (b) Familia | (b) Entre \$51 - \$100 | (b) Interesado | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (c) Entre 37-47 | (c) Vuelo en globos | (c)Ni segura Ni riesgosa | (c) Amigos | (c) Entre \$101-\$150 | (c) Poco Interesado | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | (d) Entre 48-58 | (d) Ninguno anterior | (d) Muy Riesgosa | (d) Pareja/o | (d) Entre \$151 - \$200 | (d) Nada Interesado | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



Anexo 5. Tabla cruzada Edad de los Usuarios * Percepción riesgosa de los vuelos

| | | | Percepción sobre los vuelos en Globos | | | | |
|----------------------|-------------------|-------------|---------------------------------------|--------|----------------------|--------------|-------|
| | | | Aerostáticos | | | | |
| | | | Muy Segura | Segura | N segura ni riesgosa | Muy Riesgosa | Total |
| Edad de los Usuarios | 15 años - 25 años | Recuento | 50 | 32 | 7 | 11 | 100 |
| | | % del total | 19,4% | 12,4% | 2,7% | 4,2% | 38,7% |
| | 26 años - 36 años | Recuento | 16 | 13 | 1 | 20 | 50 |
| | | % del total | 6,2% | 5,0% | 0,3% | 7,8% | 19,3% |
| | 37 años - 47 años | Recuento | 5 | 3 | 5 | 15 | 28 |
| | | % del total | 1,9% | 1,2% | 1,9% | 5,8% | 10,8% |
| | 48 años - 58 años | Recuento | 9 | 12 | 5 | 54 | 80 |
| | | % del total | 3,5% | 4,7% | 1,9% | 20,9% | 31,0% |
| Total | | Recuento | 80 | 60 | 18 | 100 | 258 |
| | | % del total | 31,0% | 23,3% | 6,9% | 38,7% | 100% |