

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

**Trasporte Aéreo Económico, al servicio de los habitantes de las
comunidades de la región oriental y colonos de la región insular del
Ecuador**

Jefferson Sandoval Criollo

Juan Bravo Merchán

Simon Rose, Phd

Director de Trabajo de Titulación

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito
para la obtención del título de Master en Administración de Empresas

Quito, julio 18 de 2019

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**Colegio de posgrados****HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Trasporte Aéreo Económico, al servicio de los habitantes de las
comunidades de la región oriental y colonos de la región insular del
Ecuador**

Jefferson Sandoval Criollo

Juan Bravo Merchán

Simon Rose, MBA

Director del Trabajo de Titulación

.....

Santiago Mosquera, Ph.D.

Director de la Maestría en Administración
de Empresas

.....

Hugo Burgos, Ph.D.

Decano del Colegio de Postgrados

.....

Quito, julio 18 de 2019

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: Jefferson Fabian Sandoval Criollo

Código de estudiante: 00203926

Cédula de Identidad: 1711675015

Lugar y Fecha: Quito, julio 18 de 2019

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: Juan Eduardo Bravo Merchán

Código de estudiante: 00203923

Cédula de Identidad: 0602566473

Lugar y Fecha: Quito, julio 18 de 2019

Dedicatoria

Jefferson Fabian Sandoval Criollo

Ante todo a Dios y a la Virgen Dolorosa que han colmado de bendiciones mi vida, dándome unos padres ejemplares que me han enseñado el valor de la vida y a forjar el éxito en base a sacrificio, trabajo y humildad.

A mis hermanos Byron mi modelo a seguir y Gabriela mi eterna confidente, sin duda alguna, mis mejores amigos quienes siempre están presentes en las buenas y en las malas.

A mi familia política, que siempre acudió en ayuda, con su presencia, cuando más los necesitaba.

Y en especial a Andrea, mi esposa, amiga, complemento de mi vida, quien día a día con su apoyo incondicional me estimula para crecer tanto espiritual como profesionalmente y ha llevado en su vientre la mayor de las bendiciones que Dios nos ha dado, el fruto de nuestro amor, mi razón para continuar siendo cada día mejor, todo esto es por ti Fabianna y Luciana.

Juan Eduardo Bravo Merchán

El presente trabajo de grado va dedicado a Dios, quien es la guía en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis objetivos trazados sin desfallecer. A mis padres quienes me brindan el apoyo incondicional, amor y confianza. A mi querida esposa y a mis amadas hijas que han sido el soporte más importante y la motivación para superarme.

Agradecimientos

Agradecemos a la Fuerza Aérea Ecuatoriana, que a través del Comando de Educación y Doctrina, nos han brindado la oportunidad de desarrollarnos tanto profesional como personalmente, en tan prestigiosa institución educativa; además al Comando de Operaciones Aéreas y Defensa, con sus respectivas Alas y Escuadrones que facilitaron la información necesaria para la elaboración del presente trabajo.

Agradecemos a la Universidad por habernos permitido elaborar este proyecto de investigación orientado hacia los sectores menos favorecidos, que podría beneficiar y mejorar su movilidad, aportando al desarrollo socioeconómico de sus regiones.

Agradecemos a los Directores y tutores del presente documento, quienes dedicaron su tiempo en identificar errores en la investigación, con el fin de que sean corregidos mediante una retroalimentación acertada.

Agradecemos a nuestros compañeros de la maestría por aportar con ideas y brindarnos un apoyo incondicional, en esas largas y continuas noches de estudio, compartiendo conocimientos y cumpliendo con uno de los objetivos de la universidad, estrechar los lazos de amistad.

Resumen

Ecoaéreo, es una empresa que representa al transporte por medio aéreo accesible para personas de escasos recursos que tienen problemas de movilidad. Ecoaéreo utilizará aeronaves disponibles en la FAE tipo DHC-6 Twin Otter de fabricación canadiense que gozan de alta fiabilidad, con la capacidad de llevar 19 pasajeros y con características para operación en pistas cortas no preparadas.

La idea nació al identificar que en el interior de la Amazonía ecuatoriana, las personas que viven en comunidades, donde no existen carreteras que les conecten con las ciudades y cantones, tienen necesidades de salud, educación, intercambio económico, etc. El medio de transporte fluvial es una opción que toma demasiado tiempo y pese a que existe el servicio de transporte aéreo, este no cubre toda la región y los precios son elevados para su economía, la demanda insatisfecha de este sector llega al 85%. Algo similar sucede en la región insular en donde el transporte inter islas es principalmente vía marítima. Adicionalmente se debe considerar que en las dos regiones existe un crecimiento importante de turismo, generándose un grupo desatendido, a quienes se puede brindar este servicio.

Posterior al conflicto de 1995, luego de la firma de la paz, la Fuerza Aérea Ecuatoriana adoptó una nueva misión, dentro de la cual un pilar fundamental es apoyar al desarrollo Socio Económico del Ecuador; por lo tanto hemos creído conveniente que para contribuir con el cumplimiento de la misión, es necesario utilizar nuestro personal y equipo, para brindar el servicio de transporte aéreo a estas dos regiones.

Para cumplir con el propósito es necesario que la FAE disponga de 2 aviones, las tripulaciones y personal administrativo, por otro lado, el inversionista deberá adquirir 2 aviones y capital para la operación de los 3 primeros meses, su inversión asciende a \$ 6'730.439.00. La administración y operación de los aviones propios y de los inversionistas (total 4) será por parte de la FAE, la idea del negocio es operar 2 aviones en cada región ofreciendo 8 rutas diarias para cubrir los lugares de mayor demanda en el sector oriental y 8 rutas para vuelos entre las principales islas en la región insular. El precio del pasaje será de \$ 25 por cada 60 millas de vuelo para nativos y colonos, y para turistas el precio será de \$ 35. Ecoaéreo manejará precios entre 40% y 50% mas bajos por servicios similares, la gran experiencia de sus pilotos en la operación en los sectores en mención y la aceptación de la ciudadanía nos dan una gran ventaja competitiva respecto a las existentes empresas de aviación.

La utilidad neta proyectada en 5 años con una ocupación de 14 asientos en promedio es de 5'086.441,29, la política que se utilizará para la distribución de los dividendos, será la devolución del resultado del ejercicio en un 85% para el accionista y un 15% para la Fuerza Aérea a partir del segundo año, al final del periodo de los cinco años, se distribuirá la caja en el mismo porcentaje que la inversión inicial. Con esta proyección, el inversionista recuperará su inversión al año 7 sin contar con la existencia de sus activos.

Abstract

Ecoaéreo, is a company that represents transport by accessible aerial means for people of scarce resources who have mobility problems. Ecoaéreo will use aircraft available in the FAE type DHC-6 Twin Otter of Canadian manufacture that enjoy high reliability, with the capacity to carry 19 passengers and with characteristics for operation on short unprepared runways.

The idea was born to identify that in the interior of the Ecuadorian Amazon, people who live in communities, where there are no roads that connect them with cities and cantons, have health, education, economic exchange, etc. needs. The fluvial means of transport is an option that takes too much time and although there is an air transport service, this does not cover the whole region and the prices are high for its economy, the unsatisfied demand of this sector reaches 85%. Something similar happens in the insular region where inter-island transport is mainly by sea. Additionally, it should be considered that in both regions there is an important growth of tourism, generating an unattended group, to whom this service can be provided.

After the conflict of 1995, after the signing of the peace, the Ecuadorian Air Force adopted a new mission, within which a fundamental pillar is to support the Socio-Economic development of Ecuador; therefore, we have considered it convenient to contribute with the fulfillment of the mission, it is necessary to use our personnel and equipment, to provide the air transport service to these two regions.

To fulfill the purpose it is necessary that the FAE have 2 aircraft, crews and administrative staff, on the other hand, the investor must acquire 2 aircraft and capital for the operation of the first 3 months, its investment amounts to \$ 6'730.439 .00. The administration and operation of the own aircraft and of the investors (total 4) will be on the part of the FAE, the idea of the business is to operate 2 airplanes in each region offering 8 daily routes to cover the places of greater demand in the eastern sector and 8 routes for flights between the main islands in the insular region. The price of the ticket will be \$ 25 for every 60 flight miles for natives and settlers, and for tourists the price will be \$ 35. Eco-air will handle prices between 40% and 50% lower for similar services, the great experience of its pilots in the operation in the sectors in question and the acceptance of the citizenship, they give us a great competitive advantage over the existing aviation companies.

The projected net profit in 5 years with an occupation of 14 seats on average is 5'086,441.29, the policy that will be used for the distribution of dividends, will be the return of the result of the year in 85% for the shareholder and 15% for the Air Force from the second year, at the end of the five year period, the box will be distributed in the same percentage as the initial investment. With this projection, the investor would recover his investment in year 7 without counting on the existence of his assets.

Tabla de Contenido

© Derechos de Autor.....	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimientos	5
Resumen	6
Abstract.....	7
Gráficos	10
Capítulo 1: Análisis del Macro Entorno.....	11
1.1. Justificación.....	11
1.2. Tendencias del macro entorno.....	11
1.3. Análisis Sectorial	13
1.4. Análisis de la Competencia	15
Capítulo 2: Oportunidad del negocio	18
2.1. Volumen del Negocio	18
2.2. Diseño de la investigación de mercado.....	19
2.3. Realización de la Investigación de Mercado.....	21
2.4. Resultados de la Investigación de Mercado	24
Capítulo 3: Definición Estratégica	25
3.1. Estrategia Genérica.....	25
3.2. Posicionamiento Estratégico	25
3.3. Ventaja Competitiva	27
3.4. Plan de Contratación Estratégico.....	30
Capítulo 4: Plan Comercial.....	32
4.1. Precio	32
4.2. Producto	34
4.3. Plaza.....	35
4.4. Promoción	37
4.5. Plan de Ventas	38
Capítulo 5: Plan Financiero	41
5.1. Supuestos Generales	42
5.2. Estructura de Capital y Financiamiento	43
5.3. Estados Financieros Proyectados.....	44
5.4. Flujo de Efectivo Proyectado	45
5.5. Ratios financieros	46
5.6. Punto de Equilibrio	46

5.7. TIR y VAN.....	47
5.8. Análisis de Sensibilidad	47
Referencias.....	49
Anexo No. 1	50
Anexo No. 2.....	52
Anexo No. 3.....	58
Anexo No. 4.....	59
Anexo No. 5.....	60
Anexo No. 6.....	70
Anexo No. 7.....	148
Anexo No. 8.....	149
Anexo No. 9.....	150
Anexo No. 10.....	151
Anexo No. 11.....	155
Anexo No. 12.....	158
Anexo No. 13.....	160
Anexo No. 14.....	162
Anexo No. 15.....	163
Anexo No. 16.....	165
Anexo No. 17.....	168
Anexo No. 18.....	171
Anexo No. 19.....	172
Anexo No. 20.....	173
Anexo No. 21.....	178
Anexo No. 22.....	179
Anexo No. 23.....	180

Gráficos

Gráfico 1: Análisis Sectorial.....	14
Gráfico 2: Mapa Estratégico en la Región Oriental.....	15
Gráfico 3: Mapa Estratégico en la Región Insular.....	15
Gráfico 4: Perfil del Cliente.....	22
Gráfico 5: Área de Operación Oriental.....	23
Gráfico 6: Área de Operación Insular.....	23
Gráfica 7: Credibilidad Institucional.....	27
Gráfico 8: Equipo DHC-6 TWIN OTTER.....	28
Gráfico 9: Características Avión TWIN OTTER DHC-6.....	29
Gráfico 10: Organigrama ECOAÉREO.....	30
Gráfico 11: Matriz precio calidad.....	33
Gráfica 12: Personal de Ventas en la Región Oriental.....	36
Gráfico 13: Personal de Ventas en la Región Insular.....	37
Gráfico 14: Estimado del plan de ventas.....	39
Gráfico 15: Retorno proyectado en 5 años.....	40

Capítulo 1: Análisis del Macro Entorno

1.1. Justificación

Disponer de un transporte aéreo asequible para los pobladores a quienes se enfoca esta propuesta, permitirá que los ciudadanos con menos oportunidades tanto de la región oriental, como de la región insular del país, se incorporen activamente a la sociedad y tengan la oportunidad de interactuar con menos restricciones.

Los pobladores de estas regiones serán partícipes activos del desarrollo socio-económico del país, permitiendo reducir las inequidades territoriales y por lo tanto la vulnerabilidad de los actores económicos menos favorecidos.

Todas estas actividades permitirán cumplir con las premisas que establece el Cambio de la Matriz Productiva, principalmente en los objetivos de: *Redistribución de Riqueza, Reducir la Vulnerabilidad de la Economía Ecuatoriana y Eliminar las inequidades territoriales e Incorporar a los actores que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado.* (referencia Matriz Productiva, pag. 11)

1.2. Tendencias del macro entorno

El contenido de la presente tesis tiene como propósito explotar las tendencias existentes del turismo, transporte y ayuda social; facilitando el traslado de los habitantes y turistas tanto en la Amazonía como en la región insular, considerando las necesidades de movilidad especial, características del sector, propiciando el desarrollo de las poblaciones y su inclusión a la sociedad; a través de un modelo de negocio que permita tener rentabilidad económica a los inversionistas, ayuda para los habitantes de esas localidades e imagen de la Fuerza Aérea, así como el entrenamiento continuo para la parte operativa (pilotos-mecánicos).

Una vez finalizado el conflicto existente con el país vecino del sur, que se mantuvo por muchos años, debido a los límites territoriales, la Fuerza Aérea Ecuatoriana, ha

volcado su contingente para cumplir con otra arista de su misión, que es apoyar al desarrollo socio-económico del país, en especial de las zonas más aisladas; conceptos que se acoplan con la tendencia mundial de concientizar a las personas, generando negocios con prácticas de responsabilidad social y consiguiendo la aceptación general.

En el documento creado por Innovation Group, la consultora de pronósticos de J. Walter Thompson Intelligence, Andrés Santos, director de arte de Yagé, agencia ecuatoriana de marketing digital hace referencia a que la mayoría de consumidores actuales se basan en sus valores para comprar, es decir es más importante lo que se hace que lo que se oferta. En esa línea está el “marketing cívico”, a través del cual muchas marcas apuntan a contribuir con la sociedad e innovar de esa forma, recalcando que las marcas ya no solo pueden pensar en el producto o servicio que venden, sino en el valor agregado que dan, sobre todo, social.

La aviación, desde sus inicios ha revolucionado el transporte, convirtiéndose más que en una tendencia, en algo vital para el desarrollo económico de las poblaciones; sin embargo en la región oriental e insular, existen deficiencias en sus vías de comunicación tanto aéreas como terrestres, que les ha mantenido aisladas de la sociedad. La Fuerza Aérea Ecuatoriana ha realizado programas de ayuda social en el sector oriental desde 1990, registrando que un 58% de la demanda existente, en esas poblaciones, no es atendida debido a la escasa cantidad de aeronaves disponibles que posee la institución y la reducida presencia de aerolíneas que brindan este servicio, con un elevado valor.

El turismo en el Ecuador, se ha convertido en una parte importante de la economía del país, aportando con el 9,8% del PIB; en parte, debido a la nueva política de “cielos abiertos” para el transporte aéreo, adoptada mediante Decreto Ejecutivo 256, que ha dado como resultado el incremento de visitas a los lugares más atractivos del país, con la finalidad de realizar ecoturismo. Existiendo una clara preferencia por visitar los lugares

más apartados de las ciudades y optando Galápagos y el Oriente ecuatoriano (Datos e información emitida por la Coordinación General de Estadísticas e investigación del Ministerio de Turismo).

La combinación de estas tendencias junto con las oportunidades de negocio que se han encontrado en esta actividad; podrá armonizar los objetivos individuales de cada uno de los actores: inversionista, Fuerza Aérea Ecuatoriana, consumidores (colonos-nativos-turistas); obteniendo una rentabilidad, cumpliendo labor social, fomentando el turismo y fortaleciendo la imagen de servicio a la patria, aprovechando los activos y recursos humanos que la institución militar posee.

1.3. Análisis Sectorial

A fin de valorar la rentabilidad potencial a largo plazo de esta propuesta, debemos revisar los actores de la industria a través del análisis sectorial (Porter, 1980).

El análisis sectorial determina que, en la actualidad, el grado de rivalidad existente en el mercado, es moderado, como resultado de los altos costos de inversión (entrenamiento y tecnología) y dificultad en conseguir los repuestos de aviación; además pese a que existen sustitutos para el transporte aéreo, no se pueden considerar como una opción en el caso de una emergencia (evacuación médica).

La Fuerza Aérea Ecuatoriana posee los equipos de vuelo (aeronaves), tecnología (herramientas para mantenimiento y reparación de las aeronaves), recurso humano certificado y con experiencia (pilotos, técnicos aeronáuticos y personal administrativo), así como hangares ubicados estratégicamente (bases aéreas); lo que implicaría una considerable reducción en los costos y optimización del tiempo al ejecutar las operaciones.

En el mercado existen algunos competidores, que si bien, mantienen un precio de venta para cubrir sus costos, existen plenas oportunidades de ingreso al negocio,

implementando un modelo que mejore la cadena de valor de la competencia y con una estrategia de precios bajos que nos permita diferenciarnos y lograr una adecuada rentabilidad.

El análisis detallado del sector se lo puede ver en el Anexo No. 1.

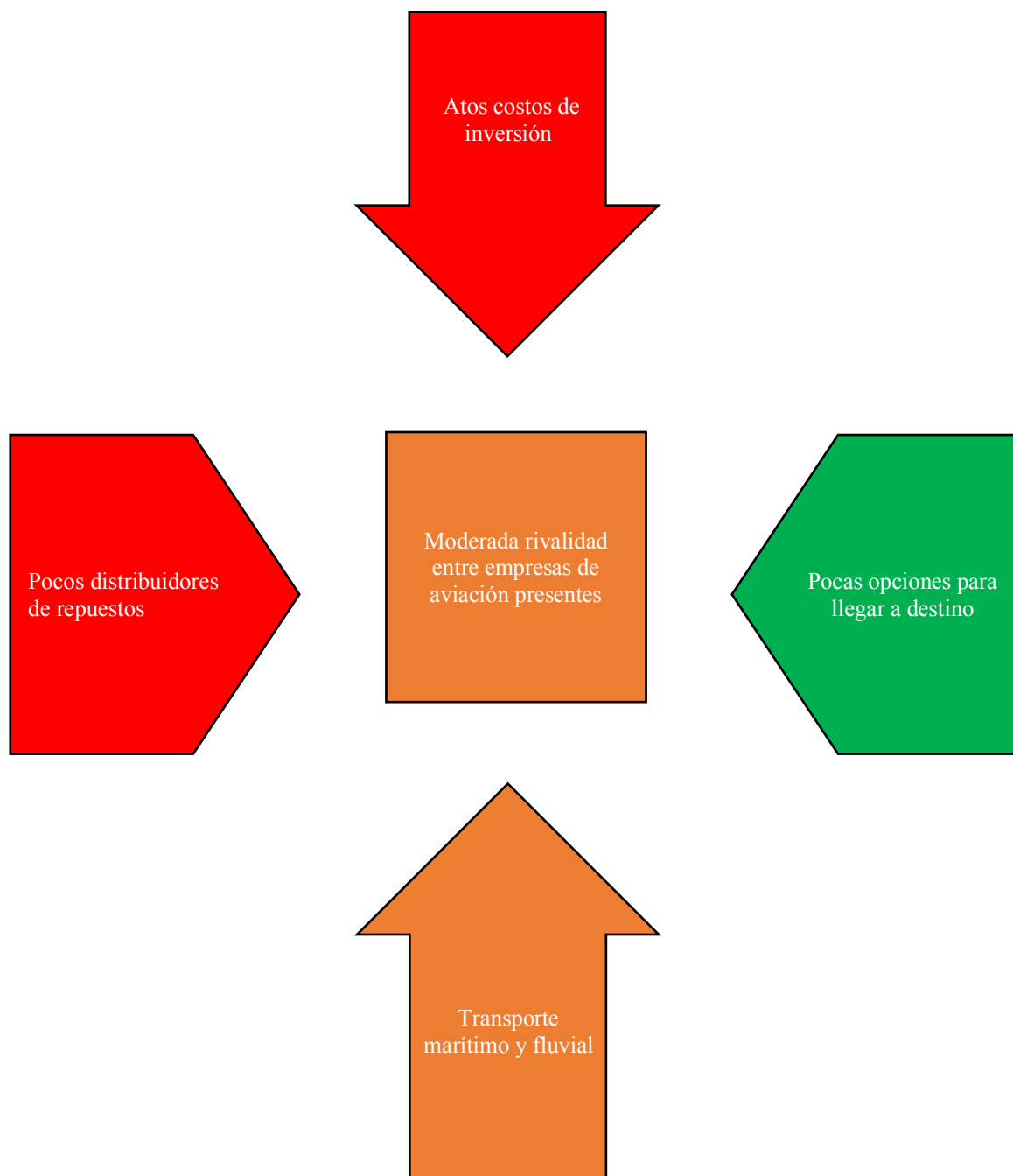


Gráfico 1: Análisis Sectorial

1.4. Análisis de la Competencia

REGIÓN ORIENTAL

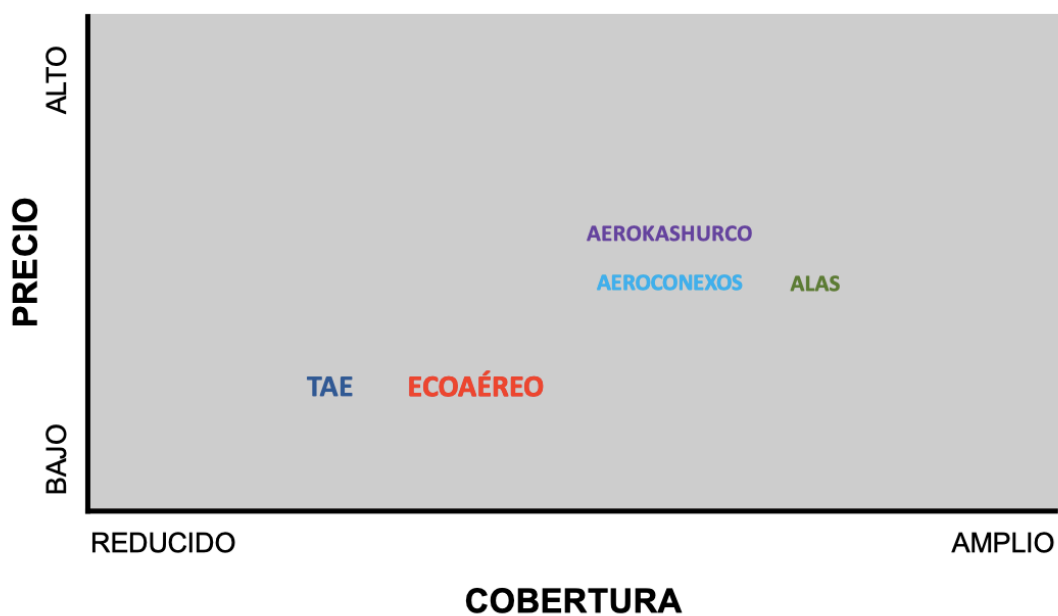


Gráfico 2: Mapa Estratégico en la Región Oriental

REGIÓN INSULAR

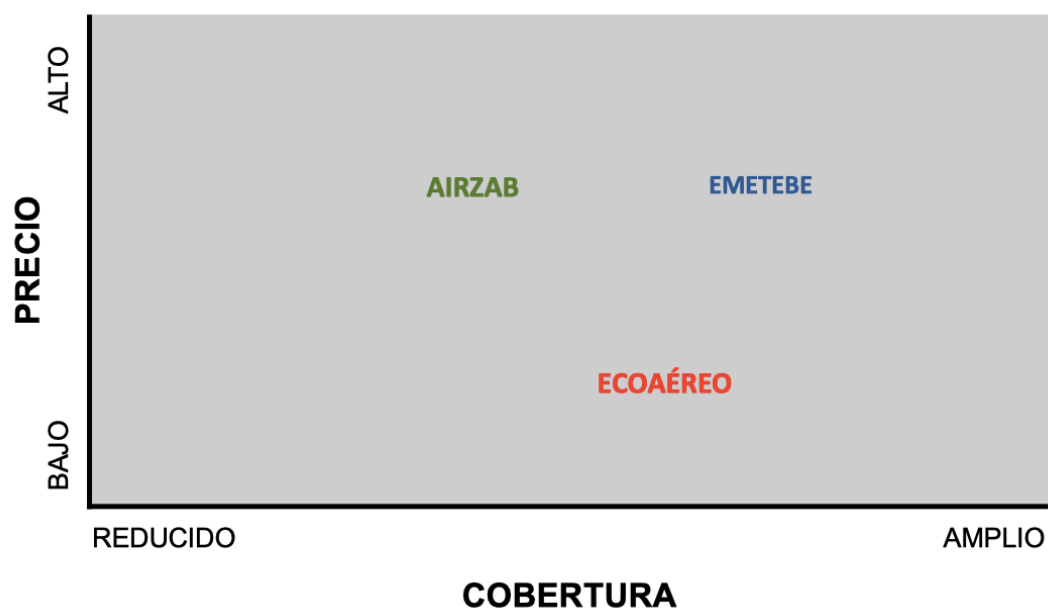


Gráfico 3: Mapa Estratégico en la Región Insular

Para este análisis es importante conocer el precio que establecen actualmente las principales empresas de transporte aéreo que operan en el sector oriental y en Galápagos, con la finalidad de identificar la propuesta, el valor que debería fijarse para obtener rentabilidad y ser competitivos.

La segunda dimensión es muy importante para saber que nivel de cobertura de rutas tienen cada una de las principales empresas de aviación de cada sector, esta información también nos permitirá conocer cuales son las rutas más atendidas y a las que deberán darse prioridad.

Consideramos que existe un alto potencial de competir en este giro de negocio, en el sector oriental existe presencia de varias aerolíneas pequeñas, sin embargo, los precios que se cobran por el transporte de pasajeros a las zonas están alrededor de 350 dólares por un vuelo de ida para 3 personas, con pocas opciones de itinerario regular tanto para el servicio a las comunidades como para los turistas. Con la opción que proponemos, podemos reducir los costos, ofreciendo un servicio regular que permita obtener un retorno significativo.

En la región insular, por su geografía es imprescindible contar con una vía de transporte alternativo que no sea el marítimo. Tanto los colonos de Galápagos, como la cantidad de turistas que visitan este sector, requieren de un sistema de movilidad para conectarse entre islas en el menor tiempo posible. Actualmente existen muy pocas empresas de aviación que ofrecen este servicio y las tarifas que se manejan son de aproximadamente 80 dólares por un pasaje entre islas, precio que la mayoría de los colonos no paga y prefiere utilizar el transporte marítimo, que si bien pagan solamente 6 dólares, el viaje es incómodo y cansado. En la propuesta, existirá una disminución de costos en base al recurso material, humano y know-how existente, de tal forma que nos permita disminuir el precio de los tickets considerablemente.

Otra variable que tiene mucha importancia es la velocidad. Con el tipo de aviones que se utilizarán se reducirá sustancialmente el tiempo de viaje, ejemplo: en el sector oriental en la ruta Macas-Taisha en bus tarda 5:00 horas y en avión 30 minutos. En la región insular en la ruta Santa Cruz-San Cristobal en lancha tarda 3:50 horas y en avión 30 minutos.

Capítulo 2: Oportunidad del negocio

El modelo de negocio utiliza al transporte aéreo como principal actividad y cuyo objetivo es dar servicio a los lugares más apartados, dispersos y desatendidos, en el área de movilidad del país, así como facilitar la movilidad de los turistas (locales y extranjeros) hacia mencionados lugares; para lo cual se ha identificado que las regiones oriental e insular, tienen problemas de alcance, disponibilidad y costos altos en el transporte aéreo, lo que afecta directamente a los nativos de las comunidades amazónicas y colonos del archipiélago de Galápagos, y también a los turistas que desean visitar estos lugares.

2.1. Volumen del Negocio

En la identificación de los segmentos que componen el mercado, para una mayor comprensión, los hemos dividido en: un mercado total (población del Ecuador y turistas); mercado potencial (habitantes de las Islas Galápagos, Región Oriental y turistas que han visitado las áreas en mención) y mercado efectivo, lo que comprendería mercado teórico (habitantes y turistas que han utilizado transporte aéreo en las áreas en mención). De acuerdo a las proyecciones del INEC y datos tomados de la página electrónica del Ministerio de Turismo se estima que el mercado total está en 18'641.322 personas; el mercado potencial en 1'191.200 y de acuerdo a los registros de la Jefatura de Aeropuerto de San Cristóbal, del Aeropuerto de la Shell y a los datos tomados del Ala de Transportes No 11 de la Fuerza Aérea Ecuatoriana el mercado efectivo anual es de 74.370, el cual considera a los usuarios actuales, sin tomar en cuenta el incremento que existiría en el caso de tener mayor disponibilidad de aeronaves y con un menor precio del ticket aéreo. De la misma forma los datos tomados para Galápagos, involucran a los turistas que ocupan un 80%, debido a que los colonos, prefieren el transporte en lancha debido al elevado costo del ticket. (Anexo 3)

En cuanto al tamaño del mercado, basándonos en las rutas y frecuencias que se van a implementar en los dos sectores, con un 75% de ocupación de la aeronave, debido a la atractiva propuesta y basados en datos proporcionados en la Fuerza Aérea, podemos anotar que anualmente el volumen de ventas se encontrará en 81.088 tickets aéreos a un precio de \$27 promedio el total de ventas ascenderán a \$ 2'180.002 (Anexo 4). La rata de penetración, de acuerdo al histórico de las cifras de los vuelos realizados por parte de la Fuerza Aérea, en el oriente ecuatoriano, está en el 25%; sin embargo con este modelo de negocio, incrementando las rutas y frecuencias se espera captar un 35%. En cuanto a la región insular no existe presencia de la Fuerza Aérea, en el transporte inter-islas, por lo que se espera captar al 35% del mercado en ese sector.

Los sesgos que podemos identificar en la determinación del volumen de negocio, se basan en:

- La existencia de personas (nativos y colonos) que al estar acostumbradas a utilizar otros tipos de transporte, prefieren mantener su forma “segura” de traslado (lancha, bote, caminando, etc.), adoptando una resistencia a utilizar un medio de transporte que les podría representar “riesgo”.
- La capacidad adquisitiva de los tickets aéreos por parte de las personas (nativos y colonos), pese a que se les presentó un rango de precios menores a los que mantienen las aerolíneas actuales, su respuesta no podría ser fiable.
- El alcance de la encuesta, debido a que en el oriente ecuatoriano existe una variedad de comunidades a las cuales no tuvimos acceso por las condiciones geográficas; sin embargo parte de ellos son usuarios y una cierta cantidad potenciales usuarios.

2.2. Diseño de la investigación de mercado

Se aplicó una investigación primaria usando cuestionarios y entrevistas a grupos focales de compradores reales, en el oriente ecuatoriano y el archipiélago de Galápagos;

cuya información aportó los datos necesarios para conocer tanto las necesidades y motivaciones de los clientes, como la medición del impacto del producto, a través del desarrollo de los métodos cualitativo y cuantitativo, respectivamente.

2.2.1 Análisis Cuantitativo

La encuesta a 40 personas, distribuidas equitativamente entre la región oriental e insular, fue la herramienta utilizada para este análisis (Anexo 5). La característica principal fue la focalización de los dos grupos, en clientes potenciales que se encontraban en las inmediaciones de los terminales aéreos así como nativos y colonos que no tienen acceso a este tipo de transporte. Los resultados más importantes obtenidos nos muestran que en promedio el 63% no usa el transporte aéreo que actualmente se brinda, debido a falta de rutas y frecuencias, alto precio o porque les parece inseguro. De la misma forma se obtuvo que un promedio del 100% estarían dispuestos a usar vuelos de la Fuerza Aérea con predisposición a un pago de \$20-\$30, con una frecuencia de una vez por semana hasta una vez por mes, mostrando un sentimiento favorable a que la Fuerza Aérea Ecuatoriana brinde este servicio o lo consolide, de acuerdo a como se desarrolla sus actividades en las regiones.

2.2.2 Análisis Cualitativo

De la misma forma que en el análisis cuantitativo, se realizó una entrevista a 40 personas, distribuidas equitativamente entre la región oriental e insular, con similar focalización, que permitió obtener datos más cercanos a la realidad. Las entrevistas fueron direccionadas a personas consideradas económicamente activas, segmentándolas en dos bloques; el primero compuesto por quienes hacen o han hecho uso del transporte y el segundo por quienes debido a algún motivo no han

utilizado el transporte, pero que su decisión puede ser modificada al cambiar factores como precio, alcance, frecuencias y servicio.

Una vez identificados estos dos segmentos, se formularon preguntas que ayudaron a responder interrogantes sobre la predisposición para el uso de transporte aéreo, los motivos para optar por otra alternativa al moverse y la aceptación hacia la Fuerza Aérea como opción de transporte.

Los resultados obtenidos confirman lo expuesto anteriormente; es decir, el resultado del “design thinking” nos mostró una necesidad expresada por el cliente objetivo sobre la falta de acceso a un tipo de transporte que les permita moverse de forma rápida y segura en la región interior del oriente e inter-islas en Galápagos, a un precio cómodo, con rutas y frecuencias previamente conocidas y establecidas, pero sobre todo con un manejo del negocio responsable y con respeto hacia el cliente, que les genere confianza en el servicio (Anexo 6). La estructura del negocio actual, cubre limitadamente las necesidades de sus habitantes con alta capacidad adquisitiva y las de los turistas, brindando un servicio de baja calidad, que no es inclusivo y no aporta al desarrollo socio-económico de las regiones.

2.3. Realización de la Investigación de Mercado

Los segmentos de la población a quienes se ofrecerán los servicios de transporte aéreo se clasifican por regiones y por actividad; sin embargo todos estos son incluidos como mercado para el modelo de negocio propuesto, tal como se describe en el *Gráfico 4*. En base a esto para el mercado del oriente ecuatoriano son: personas adultas entre 14 y 60 años, quienes viven principalmente en las zonas rurales pertenecientes a etnias indígenas, su ingreso económico bajo a medio, cuya ocupación es agrícola y su interés por el uso de transporte aéreo es para fines de comercio de productos, visitas al médico y educación.

Asimismo, se incluyen turistas que buscan visitar la zona y desean acortar el tiempo de traslado.

Por otra parte, en la zona insular el mercado objetivo está direccionado hacia colonos entre 14 y 65 años con ingreso económico de medio a medio alto, cuyo interés por el transporte aéreo es la rapidez y seguridad, que buscan cubrir las necesidades de negocios y educación. Asimismo, en este segmento se encuentran los turistas extranjeros que valoran el transporte rápido y buscan aprovechar el tiempo de estadía en las islas.



 <p>José Quinde</p> <p>📍 Shell Mera 🎂 35 🎓 Universidad 💰 1.200</p>	 <p>Mayra Guamán</p> <p>📍 San Cristobal 🎂 28 🎓 Colegio 💰 1390</p>	 <p>Armando Mucushigua</p> <p>📍 Pampantza 🎂 48 🎓 Escuela 💰 480</p>
<p>A cerca de José</p> <p>Profesor de primaria en la comunidad amazónica de Pinduyacu en Pastaza, viaja en canoa en la ruta Shell-Pindoyacu 2 veces por semana, muy pocas veces lo ha hecho por avión por el alto costo.</p> <p>El viaje por canoa le toma 10 horas, su aspiración es poder viajar en avión y aprovechar su tiempo</p>	<p>A cerca de Mayra</p> <p>Comerciante de Abarrotes en San Cristobal y Santa Cruz, posee un local en cada lugar, viaja por lancha diariamente a Baltra para recoger su mercadería en el aeropuerto, le parecería ideal poder viajar por avión a un precio que pueda pagar.</p>	<p>A cerca de Armando</p> <p>Agricultor nativo de la Amazonía ecuatoriana, se transporta cada 15 días hacia la ciudad de Shell para vender sus productos, para abastecerse de alimentos y hacer visita al médico, junto a sus esposa. Estaría dispuesto a viajar en avión si su precio es bajo.</p>

Gráfico 4: Perfil del Cliente

En la región oriental se considera que existen personas de la zona oriental que habitan en las principales ciudades y que necesitan viajar al interior de la Amazonía por temas laborales, así como a turistas ecuatorianos que desean visitar la zona. Para ala región insular, son ecuatorianos que residen en el continente que viajan por negocios o por turismo.

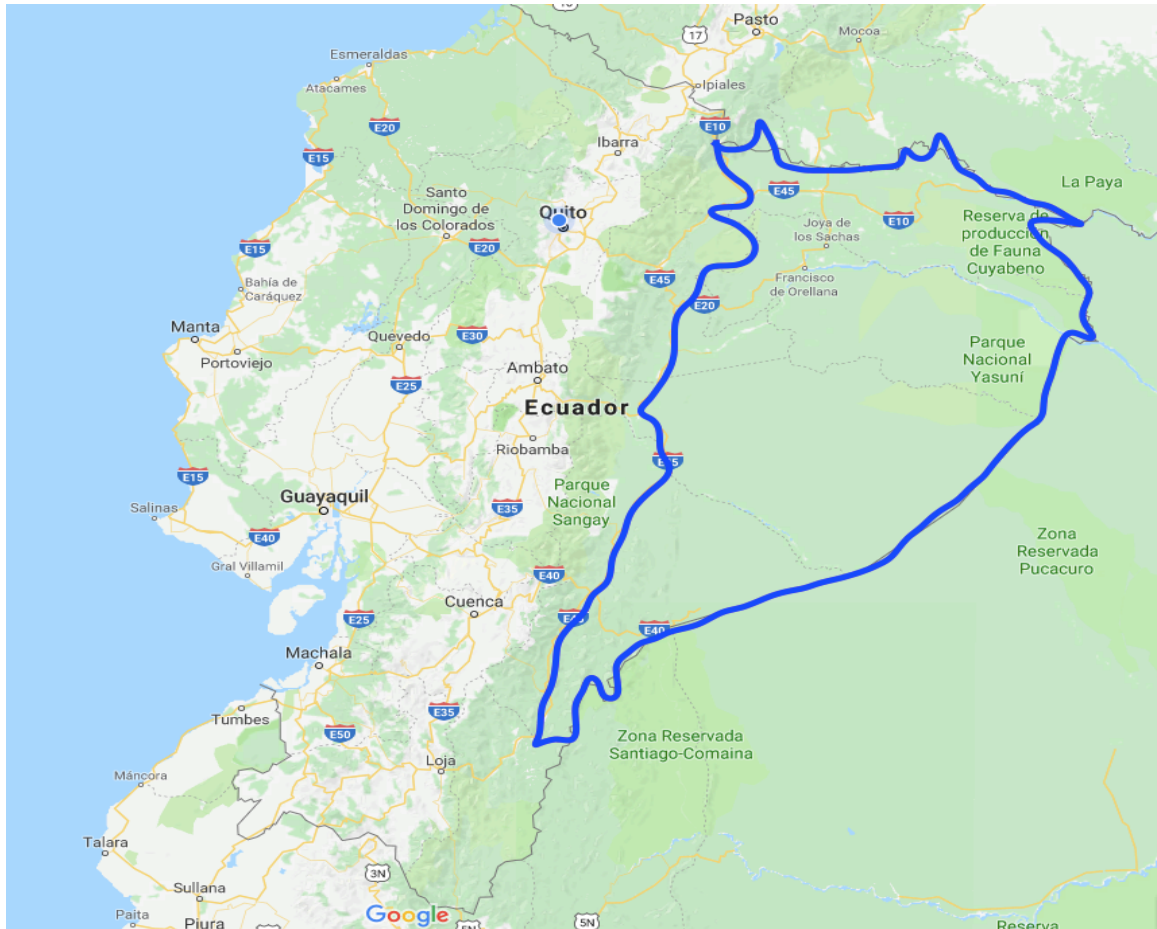


Gráfico 5: Área de Operación Oriental



Gráfico 6: Área de Operación Insular

2.4. Resultados de la Investigación de Mercado

El análisis de los resultados de las encuestas y entrevistas, tanto en la región oriental como insular, fortalecen la hipótesis planteada, mostrándonos que para los dos sectores existe un servicio que no cubre las necesidades del cliente y al cual el mercado potencial no puede acceder debido a los altos precios e inexistencia de rutas y frecuencias que no se encuentran preestablecidas, limitando el acceso de sus habitantes a la salud, al comercio y otras actividades elementales para el ser humano, lo que impide el desarrollo socioeconómico de las poblaciones. Otro punto que se debe destacar de la investigación es la aceptación y confianza que existe por parte de la población hacia la Fuerza Aérea Ecuatoriana, que en base a su profesionalismo e imagen, eliminan el sentimiento de inseguridad a la actividad aérea, generan la predisposición al pago de un valor promedio e incrementan el deseo de tener acceso al servicio. En cifras podemos resaltar que el mercado potencial es de 81.088 tickets aéreos, los cuales a un precio de \$27 promedio el total de ventas ascenderán a \$ 2'180.002 sin embargo, como se había resaltado anteriormente, estos valores son los mínimos reales y se debería considerar un porcentaje de incremento del tamaño de mercado, el cual estaría compuesto por las poblaciones periféricas a las cuales no se tuvo acceso para las entrevistas.

De acuerdo a la experiencia de la Fuerza Aérea Ecuatoriana en las diferentes campañas que ha ejecutado con la población en la región oriental e insular; esta investigación ha verificado los problemas de movilidad que aquejan a los pobladores y que durante todos estos años los ha observado; por otro lado ha confirmado la aceptación que tiene la Fuerza Aérea en la población, así como validado la confianza y apoyo que las poblaciones están dispuestas a depositar para que la institución desarrolle esta actividad.

Capítulo 3: Definición Estratégica

3.1. Estrategia Genérica

ECOALÉREO solventará las necesidades de transporte aéreo de sus clientes, acortando el tiempo y distancia en sus destinos, con un servicio seguro y a un precio asequible.

El negocio planteado se direcciona hacia el Liderazgo Global de Costos, en vista que, a diferencia del resto de compañías, la Fuerza Aérea proveerá a la empresa en forma gratuita: las tripulaciones de vuelo, la mano de obra de mantenimiento de las aeronaves, las bases aéreas para parqueo, despacho y embarque de pasajeros, así como el personal administrativo existente. Además, las aeronaves utilizadas serán de mayor capacidad (19 pasajeros) comparado con las utilizadas en el sector oriental (6 pasajeros) y en Galápagos (12 pasajeros).

Al reducir los costos antes mencionados, y considerando a la Fuerza Aérea Ecuatoriana como institución de servicio a la comunidad, los precios de los pasajes se reducirán considerablemente en un 40% (aproximadamente) con respecto a la competencia, permitiendo mayor acceso a clientes con sensibilidad al precio del servicio.

3.2. Posicionamiento Estratégico

En base a lo mencionado en la estrategia genérica y la propuesta única de valor, para empresas que administran transporte aéreo es complicado encontrar un modelo del negocio en el cual se puedan reducir los costos ostensiblemente; sin embargo, con el modelo expuesto en esta investigación, se ha demostrado que existe una forma viable de conseguirlo y difícil de replicarla, convirtiéndose en atractiva para cualquier inversionista.

Al considerar la optimización de costos como una fuente de ventaja competitiva, es evidente que existirá reducción en los precios de los tickets aéreos, lo que combinado con el prestigio de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, en cuanto a servicio, seguridad y

confiabilidad resultará la mejor elección en el mercado; incrementando la rentabilidad para los inversionistas.

La ventaja que se alcanzaría optimizando costos y fijando un precio bajo para el mercado, generaría rechazo por parte de la competencia, aunque en la actualidad, la presencia de la Fuerza Aérea en la región oriental, con vuelos esporádicos de este tipo, no ha provocado una reacción negativamente marcada; sin embargo, al ingresar completa y permanentemente al negocio, buscarían y explotarían debilidades que tiene la institución armada.

Considerando la misión de la Institución, la poco probable ocurrencia tanto de un conflicto interno o externo como de un desastre natural, priorizaría el cumplimiento del apoyo a la población en las zonas afectadas sobre las responsabilidades con ECOAÉREO, lo que obligaría a utilizar una parte del recurso humano y material para este fin; en estas condiciones, la competencia cubriría las rutas y frecuencias temporalmente desatendidas, permitiéndole captar nuevos usuarios. (Anexo 7)

Debido a que la competencia se ha especializado en la operación en condiciones meteorológicas adversas y en pistas no preparadas (sector oriental), explotarían esta fortaleza, al ejecutar vuelos que la Fuerza Aérea no lo haría, debido a los altos estándares de seguridad que se manejan en la institución para mitigar la ocurrencia de un accidente; permitiéndoles captar clientes que tienen la necesidad de viajar urgentemente, desestimando medidas de seguridad. (Anexo 8)

En consecuencia, la competencia se verá obligada a brindar un servicio de calidad, incrementando rutas y frecuencias, con el fin de captar la elección de los usuarios en el uso de transporte aéreo. El uso de un plan de marketing eficiente, podría ser fundamental para sus aspiraciones, intentando llegar a la mayor cantidad de habitantes e influir en el

deseo de consumo de los clientes potenciales; sin embargo, tendrán inconvenientes en la reducción de costos que se generarán con estas acciones. (Anexo 9)

En conclusión, ECOAÉREO conseguirá el objetivo social del modelo de negocio, en el cual las poblaciones más alejadas de la civilización tendrán servicio de calidad, opciones para la elección con rutas y frecuencias variadas, a un precio asequible.

3.3. Ventaja Competitiva

Considerando a los recursos como parte de la ventaja competitiva, se puede resaltar que la institución, a lo largo de casi 100 años, ha ido ganando una reputación favorable, no solamente en las regiones en mención, sino también en todo el territorio ecuatoriano, lo que le ha permitido colocarse en el primer lugar de credibilidad institucional en el país (*Grafico 7*).

Quito, 6 de mayo de 2018.



Gráfico 7: Credibilidad Institucional

La experiencia en la formación, capacitación y entrenamiento de los pilotos, técnicos de aviones y personal administrativo de la Fuerza Aérea, quienes están considerados entre los mejores de Sudamérica, hace que el recurso humano sea cotizado para la competencia y transmita confiabilidad a los inversionistas y al público objetivo.

La difusión de estas particularidades, es primordial al ingresar en el mercado e influir en la decisión de los usuarios; para lo cual se utilizará la Dirección de Comunicación Social de la Fuerza Aérea que contribuirá a conseguir el objetivo, difundiendo el aporte de los inversionistas involucrados y el beneficio al cual tendrá acceso la población de las regiones oriental e insular accediendo al transporte aéreo a un precio económico y asequible.

La experiencia que la institución ha ido adquiriendo, tanto con el personal de pilotos como el de técnicos, en la operación y mantenimiento del avión DHC-6 TWIN OTTER (*Grafico 8*), por más de 25 años, le han permitido generar el conocimiento, la pericia y la seguridad de que este es el mejor tipo de aeronave para cumplir con la exigencia de la operación en terrenos con poco acceso, con un bajo costo tanto de los mantenimientos periódicos como de las partes y repuestos.



Gráfico 8: Equipo DHC-6 TWIN OTTER

(Fotografía tomada de los registros del ESCD. de Transporte Ligero Nro 1113)

Esta aeronave bimotor, de categoría C (ligera), optimiza su espacio al poder transportar 19 pasajeros y tiene una autonomía de 4 horas de vuelo, en contraste con las aeronaves de la competencia cuya capacidad está entre 6 a 12 pasajeros con una autonomía promedio de 2.5 horas, lo que es determinante en el radio de acción (alcance) de las operaciones. (*Grafico 9*)

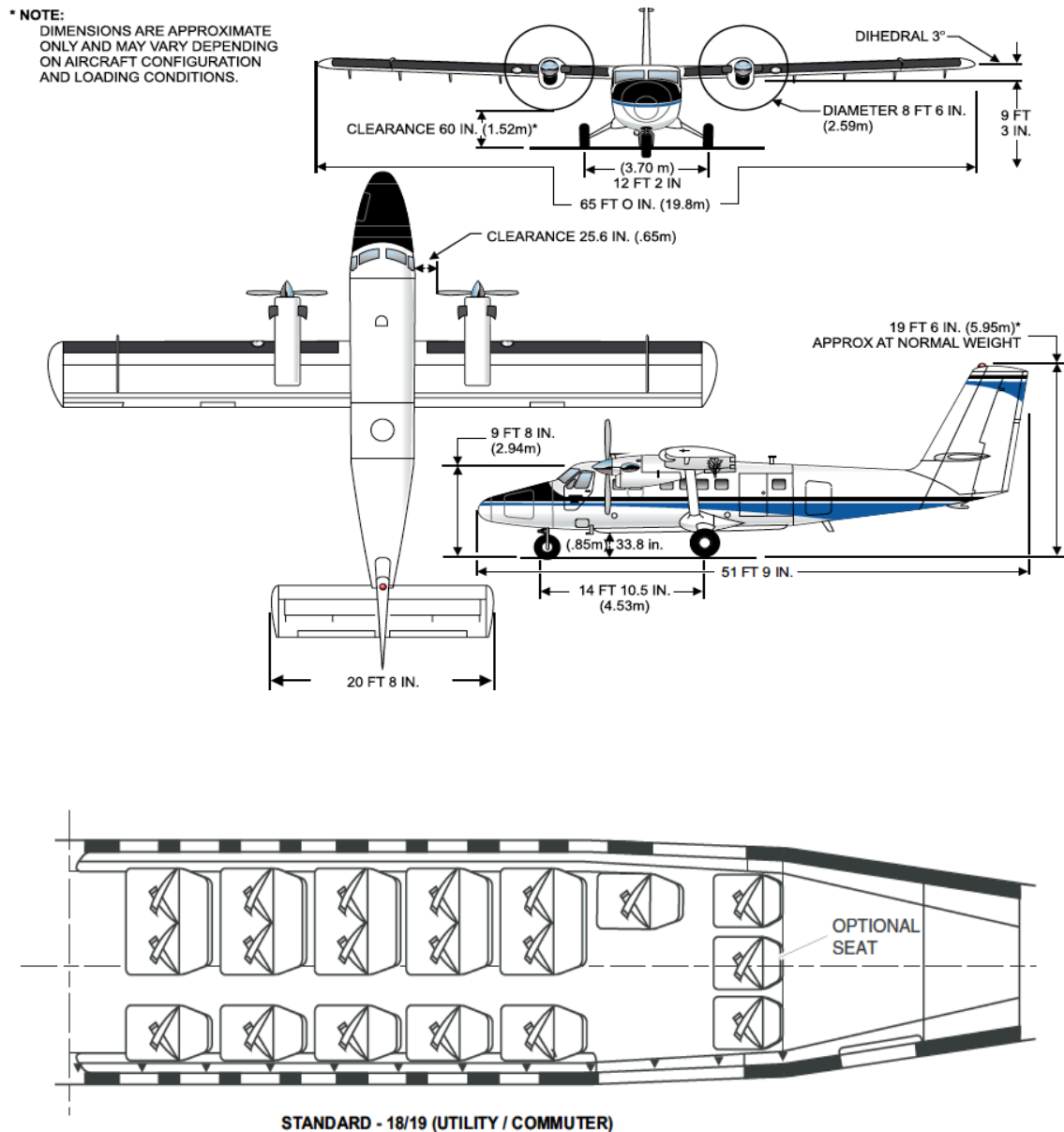


Gráfico 9: Características Avión TWIN OTTER DHC-6

(Manual TWIN OTTER Rev. 5.2 2012 Flight Safety International Inc.)

3.4. Plan de Contratación Estratégico

Debido al alto costo para la adquisición de las aeronaves, partes y repuestos; búsqueda de inversionistas y tiempo de entrega de las aeronaves por parte de los fabricantes, el inicio de la operación de la empresa tomará un año. Este periodo será suficiente para organizar, legalizar e implementar la estructura necesaria.

ECOÁÉREO será operada por la Fuerza Aérea Ecuatoriana. El Comandante General, realizará las gestiones ante el inversionista a fin de obtener el presupuesto para la compra de aeronaves, partes y repuestos, además por medio de los organismos ya existentes se encargará de operarlas. El directorio estará compuesto por el Comandante General, y los Inversionistas, la Gerencia General la asumirá el Comandante del Ala de Transportes No. 11. El Escuadrón de Transporte Ligero No. 1113 situado en la ciudad de Latacunga y que actualmente opera el tipo de aviones que constan en la propuesta, será quien ejecute las operaciones de vuelo, para lo cual, deberá crear una Sección de Operaciones en la región Oriental y otra en la región Insular.

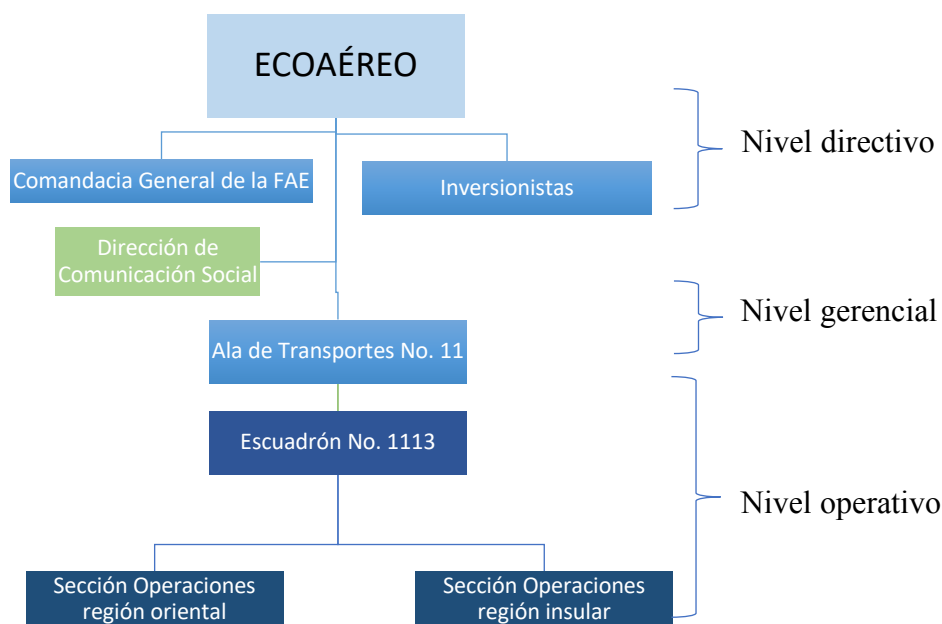


Gráfico 10: Organigrama ECOÁÉREO

La toma de decisiones en el área operativa y comercial estará a cargo del Ala de Transportes No.11, quien se encargará de reportar todas las actividades al Directorio. El Departamento de Comunicación Social realizará las actividades de Marketing y manejo de la imagen institucional, la logística será la misma que actualmente la FAE provee a sus aviones. La fortaleza de contar con esta organización radica en que la FAE tiene el control total del área operacional y la credibilidad ante la sociedad permitirían el crecimiento del negocio.

La operación aérea en el sector oriental es habitual en la Fuerza Aérea, y la cercanía a la base de operación (Latacunga) permite un soporte cercano con pequeñas implementaciones. Por otro lado, en la región Insular, la FAE por la distancia al continente, requiere construir un area física para recepción y despacho de las aeronaves así como para el soporte de mantenimiento. Para tareas operacionales y logísticas, no es necesario la contratación de personal adicional, la FAE dispone de militares con la capacitación y experiencia para cumplir con estas tareas.

Las hojas de vida para el cargo de Gerente y de Jefe de Mantenimiento se encuentran detalladas en el Anexo No. 10.

Capítulo 4: Plan Comercial

ECOAÉREO a través de un liderazgo en precios bajos, acompañado de opciones para la elección con rutas y frecuencias variadas que incluyen tarifas diferenciadas para nativos, colonos y turistas, que además enfatiza en una correcta administración de la plaza y promoción, generará una ventaja competitiva en el mercado.

El profesionalismo y experiencia de su personal en el manejo de las operaciones aéreas, que conoce y comprende sobre las particularidades del mercado objetivo, cubrirá las necesidades y expectativas del cliente potencial, al saber como promocionar, informar, ofrecer y entregar el producto; explotando los mejores canales para la difusión y distribución tanto en las ciudades que poseen facilidades, como en los lugares más apartados con limitados medios de comunicación.

4.1. Precio

Considerando que el mercado está dirigido principalmente hacia nativos y colonos, ubicados en el nivel económico entre medio-bajo, y secundariamente para turistas que buscan nuevas experiencias en lugares con alto atractivo natural, y que la Fuerza Aérea Ecuatoriana busca la integración de la comunidad y la aceptación de la sociedad, como principales objetivos, se debe concebir una idea tal que permita obtener un retorno económico para cubrir ciertos los gastos de operación y la rentabilidad para el inversionista.

El precio que permita alcanzar los intereses de ambas partes, suponiendo una ocupación de aeronaves del 70%, será de 27 dólares (promedio) por cada 100 millas náuticas de viaje (\$25 para nativos y \$35 dólares para turistas), tomando en cuenta que las rutas en el oriente son de 60 a 120 millas. Actualmente las empresas de aviación que operan en el oriente cobran entre 60 y 70 dólares por una ruta de 100 millas. En Galápagos, suponiendo la misma ocupación del 70%, el precio será de 27 dólares

(promedio) por cada 100 millas náuticas de viaje (\$25 para nativos y \$35 dólares para turistas), las empresas de aviación del sector cobran entre 70 y 80 dólares por distancias similares.

		Precio		
		Alto	Medio	Bajo
Producto o calidad de servicio	Alto			
	Medio			Buen valor
	Bajo			

Gráfico No. 11: Matriz precio calidad

De acuerdo a la matriz de precio-calidad, el producto se identifica como de "**Buen Valor**". Los precios para el inicio de operación serán de \$ 27 (promedio) por cada 100 y 60 millas, estos valores representan un ahorro de alrededor del 50% para los futuros clientes, esta estrategia permitirá captar rápidamente consumidores que usan este medio de transporte, pero sobre todo para quienes no lo han utilizado por considerarlo demasiado alto para su poder adquisitivo. Los valores que se cobren de los pasajes serán destinados para el inversor, quien será responsable de cubrir los costos de la adquisición de partes, repuestos, combustibles y lubricantes de 2 de los 4 aviones en operación, el resto de los costos estarán cubiertos por la Fuerza Aérea como parte de su planificación anual.

El objetivo de ECOAEREO es darse a conocer en las zonas de operación en dos meses luego de la apertura, y posicionarse en seis meses, cumpliendo un mínimo del 70% de ocupación de los asientos. La competencia tratará de bajar los precios de sus pasajes; sin embargo, por el tamaño de las aeronaves, capacidad de pasajeros y por los costos que deben cubrir, le resultará casi imposible.

4.2. Producto

ECOÁEREO está conformada por inversionistas y personal de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, que brindará servicios de transporte aéreo en el interior de la región oriental e insular, considerando un bajo costo para turistas nacionales y extranjeros que tienen el deseo de adentrarse en la belleza natural de la Amazonía e islas encantadas, así como una tarifa preferencial para nativos y colonos que necesitan disminuir el tiempo de traslado entre poblaciones para cubrir sus necesidades, facilitando el intercambio económico y propiciando el desarrollo de la región.

El tipo de aeronave que se utilizará para brindar el servicio de transporte será el equipo TWIN OTTER DHC-6, un hidropuerto bimotor turbohélice, con capacidad para diecinueve pasajeros y compartimientos de carga, que puede despegar y aterrizar en pistas cortas no preparadas y que cubre las exigencias para la operación en el difícil terreno.

Las cuatro aeronaves serán capaces de cubrir las rutas y frecuencias de la región Oriental e Insular, con una ocupación promedio de 14 pasajeros en cada vuelo, 8 rutas diarias en cada sector, a un precio estimado de 27 dólares por cada viaje de ida, ajustándose a las necesidades de los clientes objetivo. (Anexo 11).

La cobertura de rutas a un precio asequible, seguridad y puntualidad en el cumplimiento de las operaciones aéreas serán su carta de presentación, que le permitirá convertirse en la mejor opción para el usuario al momento su elección; ya que basadas en la experiencia adquirida por los pilotos y técnicos, debido a su trabajo por más de 25 años en la región oriental y amazónica, les ha permitido generar, tanto el conocimiento como la pericia para la operación en terrenos con poco acceso, ganándose la confianza del cliente potencial.

4.3. Plaza

La forma en que el proceso de pre-venta (información al cliente), venta y post-venta de tickets, estará al alcance de los usuarios, será mediante el uso de canales de distribución directos e indirectos, considerando las particularidades de la región a la cual se brinde el producto.

a) Región Oriental

Para el interior de la región oriental, la información del servicio se la realizará a través de las emisoras comunitarias locales (principal medio de comunicación), que se transmiten en el lenguaje nativo y tienen el suficiente alcance para cubrir a las poblaciones objetivo. Previo a su lanzamiento, se realizarán coordinaciones con los líderes de cada población, quienes serán el nexo en la solicitud de cupos, comunicando los requerimientos a la oficina base en la Shell a través de equipos HF y teléfono satelital que cada comunidad posee; en complemento, se ejecutarán visitas a las comunidades, por parte de un equipo de pilotos de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, con el fin de generar empatía y confianza con los posibles usuarios, informando y respondiendo preguntas sobre los beneficios del servicio, rutas y horarios.

Los tickets aéreos se expenderán en el momento en que la aeronave arribe a las poblaciones, previo a su embarque, para lo cual siempre viajará una persona encargada del cobro y del control del listado de los pasajeros.

Una visita periódica a cada una de las aldeas donde operará la aeronave, recabará información que servirá como insumo para mejorar el proceso con el cual se entrega el producto a los usuarios de ese sector.

Para el público objetivo que se encuentra en cantones y ciudades de la región oriental, en coordinación con el Departamento de Comunicación Social de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, se utilizarán las redes sociales de la Institución, como servicio de

información para el cliente, al igual que su página oficial, en donde adicionalmente se colocará una "pestaña" correspondiente a ECOAÉREO, que le permita realizar la compra del boleto ya sea con tarjeta de crédito, débito o transferencia bancaria. Para materializar esta propuesta se utilizará el aliado estratégico de las Fuerzas Armadas en el sector financiero, el Banco General Rumiñahui, que brindará las facilidades para el acceso de las diferentes formas de pagos por parte de los usuarios; así mismo se generarán convenios con agencias de viajes que ofrezcan el producto a turistas nacionales e internacionales a cambio de un 10% del valor del ticket aéreo vendido. Con el fin de abaratar costos, existirá una oficina matriz en las instalaciones del Grupo de Aviación del Ejército No. 44 del Ejército, colindante con el aeropuerto Río Amazonas Shell, en la cual dos personas se encargarán de brindar información del servicio, realizar las reservas del caso, así como la venta de tickets aéreos.

PERSONAL DE VENTAS EN LA REGIÓN ORIENTAL		
	INTERIOR DE LA REGIÓN	CANTONES Y CIUDADES DE LA REGIÓN
INFORMACIÓN Y VENDEDORES	2	2
TOTAL	4	

Gráfico No. 12: Personal de Ventas en la Región Oriental

b) Región Insular

Para el público objetivo que se encuentra en la región insular, de la misma forma en coordinación con el Departamento de Comunicación Social de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, se utilizarán las redes sociales de la Institución, como servicio de información para el cliente, al igual que su página oficial, en donde adicionalmente se colocará una "pestaña" con el nombre ECOAÉREO, que le permita realizar la compra del boleto ya sea con tarjeta de crédito, débito o transferencia bancaria. Para materializar esta propuesta se utilizará al mismo aliado estratégico de las Fuerzas

Armadas en el sector financiero, el Banco General Rumiñahui. Se generarán convenios con las mismas agencias de viajes que ofrezcan el producto a turistas nacionales e internacionales a cambio de un 10% del valor del ticket aéreo vendido. Existirá una oficina matriz en las instalaciones de la Base Aérea Galápagos, colindante con el aeropuerto Seymour de Baltra, en la cual dos personas se encargarán de brindar información del servicio, realizar las reservas del caso, así como compra y venta de tickets aéreos.

PERSONAL DE VENTAS EN LA REGIÓN INSULAR		
	BALTRA	FUERA DE BALTRA
INFORMACIÓN Y VENDEDORES	2	2
TOTAL	4	

Gráfico No. 13: Personal de Ventas en la Región Insular

4.4. Promoción

El Inbound Marketing se ejecutará con los medios que actualmente posee la FAE para comunicación social (página web y redes sociales), primero recordando a la población de la misión que su cumple en beneficio de la comunidad, y resaltando la existencia de todos los programas de ayuda social, para progresivamente captar su atención, desarrollar aceptación y afecto en los futuros clientes.

En el Out bound se realizará mediante radio y televisión, usando los principales medios de comunicación con las que actualmente la FAE tiene una estrecha relación, dando a conocer el servicio de transporte aéreo, el beneficio social, y finalmente el conveniente costo de los pasajes. Los objetivos de esta actividad serán: que la información llegue al cliente y se difunda, que el cliente identifique que su problema de transporte será solucionado, que se alcance una adecuada aprobación, y finalmente que se obtenga su lealtad. Una vez realizadas estas dos actividades, se ejecutará una

combinación de estas cuando ECOAÉREO esté en pleno funcionamiento. Se tomará en cuenta la evaluación interna y la retroalimentación de los clientes.

Nuestro punto de partida, serán 2 eventos de lanzamiento del producto, en coordinación con los municipios del Puyo en la provincia de Pastaza y de Santa Cruz en Galápagos, con la presencia de autoridades Civiles, Eclesiásticas, Militares y las principales Instituciones, en este evento se realizará: el Primer Vuelo con autoridades, el Arco de Agua y la Bendición de los aviones. Esta actividad que representa un costo mínimo, pero de gran significado y poder de convocatoria, tiene por finalidad de captar la atención y dar a conocer el servicio al cliente objetivo.

En estos eventos, para la captación del cliente objetivo y afianzamiento de la aceptación de las comunidades, se informará sobre el cumplimiento periódico de brigadas médicas y de salud oral, que el inversionista auspiciará y la Fuerza Aérea coordinará, para todos los habitantes de las zonas más alejadas de las grandes poblaciones.

Considerando que ECOAEREO se posicionará como líder en el mercado en base a su precio bajo, en la promoción se hará énfasis tanto en la tarifa preferencial que existirá para nativos y colonos, así como en el bajo costo para turistas nacionales y extranjeros.

4.5. Plan de Ventas

El plan de ventas se basa en la estrategia de precios bajos, el retorno para la FAE se centrará en poder apoyar al desarrollo socioeconómico de la región, la aceptación de la población y el cumplimiento de su misión. Por otro lado, para el inversionista el retorno económico será suficiente para alcanzar sus expectativas.

El proceso de pre-venta (información al cliente), venta y post-venta de tickets, estará al alcance de los usuarios, será mediante el uso de canales de distribución directos e indirectos, considerando las particularidades de la región a la cual se brinde el producto. Para los lugares más alejados, sin demasiadas facilidades, una vez que se haya difundido

la información de las rutas, frecuencias y horarios, los tickets aéreos se expenderán en el momento en que la aeronave arribe a las poblaciones, previo a su embarque; mientras que para el público objetivo que se encuentre en zonas que presten las facilidades, se utilizarán medios electrónicos y oficinas que le permita realizar la compra del boleto con facilidades de pago. Para el plan de ventas estimado, en un escenario normal se ha considerado una ocupación de 14 pasajeros en cada vuelo, 8 rutas diarias en cada sector a un precio estimado de 27 dólares por cada viaje de ida. Además, se consideró que todos los días de la semana existan las mismas rutas en similares horarios. El inversionista deberá realizar la compra de 2 aviones, los cuales se estiman a un precio por avión de \$ 3'000.000, o a su vez considerar un "leasing" cuyo costo anual aproximado es de \$ 650.000 por cada avión, los ingresos por ventas serán \$ 2'180.002 anual, a esto se debe restar los costos fijos y variables que ascienden a \$476.853 por lo tanto existe un retorno importante de \$ 1'535.120 anuales, lo que representa aproximadamente el 25% del costo de las dos aeronaves; estableciéndose que en aproximadamente 6 años recuperaría el total de su inversión, sumándose a esto dos aeronaves como activo fijo de propiedad del inversionista (Gráfico No 14).

INTENCIONALMENTE EN BLANCO

PLAN DE VENTAS REALISTA 14													
	ENE. 2020	FEB. 2020	MAR. 2020	ABR. 2020	MAY. 2020	JUN. 2020	JUL. 2020	AGO. 2020	SEPT. 2020	OCT. 2010	NOV. 2020	DIC. 2020	TOTAL
PASAJES VENDIDOS	6944	6272	6496	6720	6944	6720	6944	6944	6720	6720	6720	6944	81088
PRECIO UNITARIO	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	
VENTAS TOTAL	\$187.488	\$169.344	\$175.392	\$181.440	\$187.488	\$181.440	\$187.488	\$187.488	\$181.440	\$181.440	\$181.440	\$187.488	TRIMESTRAL
TOTAL ANUAL	\$2.180.002												\$545.000

PLAN DE VENTAS OPTIMISTA 17 PASAJEROS													
	ENE. 2020	FEB. 2020	MAR. 2020	ABR. 2020	MAY. 2020	JUN. 2020	JUL. 2020	AGO. 2020	SEPT. 2020	OCT. 2010	NOV. 2020	DIC. 2020	TOTAL
PASAJES VENDIDOS	8432	7616	7888	8160	8432	8160	8432	8432	8160	8160	8160	8432	98464
PRECIO UNITARIO	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	
VENTAS TOTAL	\$227.664	\$205.632	\$212.976	\$220.320	\$227.664	\$220.320	\$227.664	\$227.664	\$220.320	\$220.320	\$220.320	\$227.664	TRIMESTRAL
TOTAL ANUAL	\$2.647.145												\$661.786

PLAN DE VENTAS PESIMISTA 10 PASAJEROS													
	ENE. 2020	FEB. 2020	MAR. 2020	ABR. 2020	MAY. 2020	JUN. 2020	JUL. 2020	AGO. 2020	SEPT. 2020	OCT. 2010	NOV. 2020	DIC. 2020	TOTAL
PASAJES VENDIDOS	4960	4480	4640	4800	4960	4800	4960	4960	4800	4800	4800	4960	57920
PRECIO UNITARIO	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	
VENTAS TOTAL	\$133.920	\$120.960	\$125.280	\$129.600	\$133.920	\$129.600	\$133.920	\$133.920	\$129.600	\$129.600	\$129.600	\$133.920	TRIMESTRAL
TOTAL ANUAL	\$1.557.144												\$389.286

Gráfico No.14: Estimado del plan de ventas

RETORNO PROYECTADO EN 5 AÑOS			
AÑO	OPTIMISTA	NORMAL	PESIMISTA
2020	\$ 1'311.781	\$ 961.423	\$ 449.280
2021	\$ 1'366.542	\$ 961.759	\$ 526.152
2022	\$ 1'422.255	\$ 1'007.209	\$ 558.334
2023	\$ 1'479.562	\$ 1'053.969	\$ 591.451
2024	\$ 1'538.508	\$ 1'102.078	\$ 625.530
TOTAL	\$ 7'118.651	\$ 5'086.441	\$ 2'795.478

Gráfico No.15: Retorno proyectado en 5 años

El gráfico No. 15 representa los valores proyectados de retorno, en donde se debería considerar que en la situación optimista y normal serán atractivas para el inversionista, de tal manera que, en un futuro posterior a estos 5 años, se pueda pensar incluso en reinvertir en la compra de nuevos aviones.

Cabe recalcar que una de las ventajas que el inversor tendrá, será el aporte sin costo, de la Fuerza Aérea Ecuatoriana con su recurso humano (pilotos, técnicos aeronáuticos, TOV's, financieros, abogados, doctores, comunicadores sociales, etc.), recursos tangibles (aeronaves, mano de obra, comunicaciones, salario del personal, hangares, bancos de prueba, herramientas especializadas, etc.) y recursos intangibles (experiencia del personal, reputación de la institución, cultura de seguridad, etc.). De la misma forma las coordinaciones y asesoramiento para la importación de partes y repuestos se las realizará con la Dirección de Industria Aeronáutica del Ecuador, sin cargos adicionales.

Para la Fuerza Aérea la ganancia se verá reflejada en: Integración Nacional, apoyo al desarrollo socio-económico de la región, incremento del Espíritu Aeronáutico en la población, aceptación de la población, y el entrenamiento de sus pilotos que actualmente, debido a los pocos recursos que asigna el estado a la institución, han disminuido considerablemente su actividad de vuelo.

Capítulo 5: Plan Financiero

5.1. Supuestos Generales

- A nivel macroeconómico del Ecuador se estima que no presentará cambios significativos en su índice inflacionario, conservando un 0,4% (dato proyectado en base al promedio de los últimos 3 años).
- La movilidad del país continuará siendo una prioridad para el gobierno, con el fin de impulsar el desarrollo económico de los sectores menos favorecidos, dando prioridad a este tipo de proyectos, que además propician condiciones adecuadas para el incremento del turismo nacional, el cual en el año 2018 alcanzó el 2% del PIB, con tendencia al crecimiento.
- Esta propuesta estará abierta para un inversionista estatal por medio de un proyecto de inversión, o para un inversionista privado, usando la figura de una concesión, la prioridad inicial será destinada a una entidad gubernamental.
- Los proyectos de carácter social, de acuerdo a la tendencia, representan un atractivo para la inversión privada.
- Los costos de la operación serán asumidos por el Estado, a través del uso del talento humano, maquinarias, talleres, herramientas y plataformas de la Fuerza Aérea, lo que reducirá ostensiblemente el valor de la inversión.
- La estructura financiera planteada para este proyecto, cuantificará el ahorro que el gobierno obtiene con el uso de los bienes del estado, permitiéndole alcanzar los objetivos de: redistribuir de riqueza, reducir de la vulnerabilidad de la economía y eliminar las inequidades territoriales, incorporando a los actores que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado. (*referencia Matriz Productiva, pag. 11*).

- La demanda prevista será calculada en base a la investigación de mercado y se tomará en cuenta, como punto de partida, el promedio de ocupación de los vuelos en el sector en los últimos 5 años, considerando que nuestra propuesta, con una reducción significativa del precio de los tickets aéreos, permitirá el acceso de un mayor número de clientes potenciales a este servicio.
- La demanda en la región oriental se incrementará en un 10%, debido a que la competencia no tiene rutas ni frecuencias regulares y sus pasajes cuestan 100% más que los propuestos y en Galápagos en un 85%, debido a que las empresas de transporte aéreo solo brindan servicio de chárter.
- Aunque la Fuerza Aérea es parte del estado y el gobierno su inversionista se considerará un pago de impuestos del 25%.
- Los diferentes gastos se incrementarán anualmente en un 0,4%, de acuerdo al promedio de la inflación anual de los últimos tres años.
- Se considerará para el presente proyecto, el cumplimiento de operaciones de vuelo 365 días del año con 16 rutas y 08 horas diarias de vuelo y un total de 2920 horas al año, de acuerdo a las rutas y frecuencias establecidas, tomadas del estudio de mercado que identificó las necesidades de las poblaciones. (Anexo 11)
- En la proyección de ventas se consideró la estacionalidad de la época de vacaciones del país, Estados Unidos y Europa, para el incremento de la demanda.
- Se estima que un 5% de las ventas serán realizadas a crédito, por medio de empresas operadoras de turismo.

5.2. Estructura de Capital y Financiamiento

Se realizó el análisis de la inversión y del capital de trabajo que tanto la Fuerza Aérea como el inversionista deben inyectar para llevar a cabo el proyecto, con el fin de que se

visualice cual debe ser el costo asumido por el inversionista público (gobierno) o privado. (Anexo No. 12 y Anexo No. 13)

El valor de la inversión inicial y única asciende a \$ 6'730.493,08 el cual se utilizará en la compra de activos fijos (2 aeronaves, 1 hangareta, partes y repuestos) para el iniciar el funcionamiento del modelo de negocio.

En el caso de que se opte por el alquiler de aeronaves, el valor de la inversión inicial ascenderá a \$1'865.412 y \$1'300.000 cada año.

A la inversión inicial se le sumaran \$ 355.493,08 como capital de trabajo. (Anexo 14)

En cuanto al cálculo del promedio ponderado (WACC), fue necesario utilizar la Beta desapalancada de transporte aéreo del mercado de Estados Unidos y apalancándola en relación al mercado ecuatoriano ($Beta=0,63$). De esta forma se tuvo como resultado del CAPM = 16,19 y del WACC=16,17. Es decir que en el caso de que existiesen acciones, su rentabilidad esperada sería del 16,17 %.

Considerando que el porcentaje de inversión inicial pública o privada será del 40%, mientras que el de la Fuerza Aérea del 60% (sin contar con los costos que genere la administración del negocio y el know-how de su personal), permitirá que la FAE cubra una parte del precio de los tickets, que tendrán un precio más bajo que los del mercado, generando ventaja competitiva sin que afecte al negocio. Por tal motivo la política que se utilizará para la distribución de los dividendos, será la devolución del resultado del ejercicio en un 85% para el accionista y un 15% para la Fuerza Aérea a partir del segundo año; sin embargo al final del periodo de los cinco años, se distribuirá la caja en el mismo porcentaje que la inversión inicial.

5.3. Estados Financieros Proyectados

Los estados financieros fueron proyectados a 5 años, considerando tres escenarios: realista, optimista y pesimista, cuyas proyecciones financieras se basan en una variable

crítica para este tipo de negocio, que es la ocupación de los asientos. (Anexo No. 16 y Anexo No. 17), teniendo presente la importancia de los costos fijos. Con la experiencia obtenida durante casi 40 años de operación en el sector, se consideraron al detalle los diferentes tipos de variables que influyen en los costos de operación, tales como evaporación, drenaje del combustible y lubricantes, calculando el costo fijo de la hora de vuelo en \$362,49. (Anexo 18)

Se consideró la depreciación de las aeronaves en base a las partes más representativas (aeronave y motores), la depreciación de las hangaretas se tomó en cuenta el régimen tributario interno del Ecuador.

Con los supuestos generales en el escenario real se estima una ocupación sostenida de 14 pasajeros con una venta al año de 81088 tickets que representan \$2'180.002, con un incremento de ventas del % 2,8 anual, generando de acuerdo al estado de resultados proyectados una utilidad neta de 5'086.441,29 al final del periodo en estudio (5 años).

Además, se puede resaltar la fortaleza que existe al tener solamente costos fijos que se incrementan en un 0,4% anual.

5.4. Flujo de Efectivo Proyectado

Los flujos de caja utilizados para el presente análisis fueron el de caja operativo y el de caja de inversión, en los cuales se registran valores positivos desde el primer año con un incremento progresivo, lo que permite la devolución anual de las utilidades al inversionista y un incremento de la caja que será devuelto al final del proyecto.

El flujo operativo nos muestra la capacidad que posee el proyecto de generar ingresos, mientras que el de inversión se mantiene constante. (Anexo No. 19)

5.5. Ratios financieros

Considerando el estado de situación realista y sus proyecciones para cinco años se puede resaltar que para analizar la liquidez, el capital de trabajo en el proyecto se incrementa progresivamente, terminando al quinto año en \$ 3'553.956,20.

En cuanto al endeudamiento el índice del multiplicador de capital, al no tener obligaciones, durante el periodo de cinco años la relación es uno a uno, es decir que por cada dólar de activo, ingresa en la misma cantidad al patrimonio.

Para analizar la eficiencia tenemos el índice de la rotación de cuentas por cobrar, registrando un incremento del índice de 233 en base a esto se puede concluir que por cada 233 ventas 1 es por cobrar. De la misma se obtuvo que el nivel de ventas con respecto al activo es 0,28 que significa que el total del activo rota 0,28 veces al año.

En cuanto al análisis Dupont podemos anotar que al final del quinto año en el margen neto por cada dólar en venta existe una ganancia promedio de 0,14. Respecto a la rotación de activos se registró que rotaron 0,30 veces en el año para poder obtener ingresos o que por cada dólar invertido en activos se recibió 0,30 en ventas. El multiplicador de capital, que nos refleja el apalancamiento de la empresa, durante los cinco años el ratio es 1, eso significa que ha existido un financiamiento con recursos propios. En consecuencia, durante el periodo de cinco años tenemos un ROE de 13% sin que exista un crecimiento en el apalancamiento financiero, generando valor a los accionistas. (Anexo No. 20)

5.6. Punto de Equilibrio

En el primer año el punto de equilibrio desde un punto de vista contable es de 17.661 tickets a un precio unitario de \$27,00, mientras que desde el punto de vista financiero se requiere vender 63368 tickets para alcanzarlo. De forma progresiva el punto de equilibrio aumenta finalizando el quinto año con 20145 unidades, mientras que desde el punto de

vista financiero se requieren 63974 unidades por venderse, dejándonos un margen de seguridad del 21,1% en las ventas al quinto año. (Anexo No. 21)

5.7. TIR y VAN

Con el fin de identificar la viabilidad del proyecto de acuerdo al valor y rentabilidad que este genere, en primer lugar, se calculó la tasa de retorno sobre el capital (CAPM) que nos dio como resultado 16,19%, de esto se desprendió el cálculo de la tasa de descuento WACC con un valor de 16,17%.

Con el fin de cuantificar la rentabilidad del proyecto en el quinto año, para el escenario realista, trayendo a valor presente el Flujo de Caja Libre, con una tasa de descuento (WACC) del 16.17%, el VAN asciende a \$ 8'343.618,03, nos muestra que el proyecto es viable debido a que proporciona una cantidad de remanente por sobre lo exigido.

Por otra parte al analizar que la TIR obtenida, que de acuerdo a los flujos de Caja Libre de 34%, mayor que la Tasa de descuento (16.17%), confirma que el proyecto es factible y viable desde el punto de vista financiero, resultando atractivo para los inversionistas.

Adicional a esto se debe considerar que en el quinto año, al final del periodo del proyecto, existirá en caja \$3'581.728,86 que será distribuido en el mismo porcentaje de inversión inicial (pública o privada 40% y Fuerza Aérea del 60%).

5.8. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de la sensibilidad se encontraron dos variables que son las más importantes en este proyecto: Precios y ocupación de asientos.

En lo que respecta al precio, un incremento del 15% implica un incremento del VAN a \$3'434.756 y de la TIR al 11%, por el contrario un decremento del precio en un 15% impacta en la reducción del VAN a \$2'154.656 con una TIR del 3%.

En relación a la ocupación de asientos un incremento del 15% nos da como resultado un VAN de \$6'973.542,07 con una TIR del 29%, mientras que un decremento del 15% nos da como resultado un VAN de \$1'209.671,00 y una TIR de 6%. (Anexo 22)

Referencias

- Estadísticas del Ala de Transportes No 11, Fuerza Aérea Ecuatoriana.
- <https://www.turismo.gob.ec/>
- <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1332.pdf>
- <https://mglobalmarketing.es/blog/que-es-el-marketing-social/>
- <https://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/323596-ecuador-turistico-cifras-datos-que-debes-saber>
- <https://galapagosoptions.com/internal-flights/>
- <https://aerokashurco.ec/>
- “The five competitive forces that shape strategy”; Michael E. Porter; Harvard Business Review; January 2008
- Fuerzas Sectoriales y Rentabilidad; Fabrizio Noboa; FN-004
- Manual TWIN OTTER Rev. 5.2 2012 Flight Safety International Inc.
- <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/04/17/nota/7289339/riesgo-pais-mas-bajo-2019-crudo-acercarse-exterior>
- <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/APE-026-Endeudamiento-y-Riesgo-pais.pdf>
- <https://fondium.com/rentabilidad-historica-del-sp-500>
- <http://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2228/1/Tasa%20de%20descuento.pdf>
- <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/9753688/03/19/EI-SP-500-lleva-una-decada-subiendo-al-175-anual-y-este-2019-apunta-aun-mas-alto.html>
- <https://www.elcomercio.com/actualidad/tasas-interes-sistema-financiero-economia-ahorro.html>

Anexo No. 1

Cinco Fuerzas Sectoriales del Modelo Porter

Primera fuerza: Grado de rivalidad

En el sector oriental, al momento existen presentes 4 empresas de aviación formalmente establecidas, las cuales mantienen precios muy similares y compiten por pocos dólares, estos precios les permiten mantener un margen aceptable a cada uno. En Galápagos están presentes 2 principales empresas con tarifas altas a fin de cubrir sus costos, cada empresa posee diferentes tamaños de aviones, por lo tanto, compiten en desiguales segmentos. Con esta información podemos inferir que existe una rivalidad moderada; sin embargo al ingresar se debería tener precaución para no reducir demasiado los precios y no afectar al mercado.

Segunda fuerza: Amenaza de entrada

Los altos requerimientos de capital que se requiere para la compra de aviones, la infraestructura, el cumplimiento de regulaciones gubernamentales, y la contratación de personal especializado, impiden que inversionistas tengan la facilidad para iniciar un negocio con estas características; sobre lo que se debería tener precaución al ejecutar el plan de negocios.

Tercera fuerza: La presión de los productos sustitutos

En el sector oriental no se dispone otro producto sustituto que no sea el transporte fluvial, ya que muy pocas comunidades poseen acceso a vías terrestres. Para el sector insular el transporte marítimo es el único disponible para conectarse entre islas. Por lo tanto, el ingreso de un sustituto es reducido.

Cuarta fuerza: Poder de negociación de los consumidores

En ambos sectores, la necesidad de optimizar el tiempo con el uso del transporte aéreo, obliga a los usuarios a usar el medio aéreo, además, la homogeneidad de las tarifas, impiden que el cliente tenga el poder de ejercer presión con los competidores.

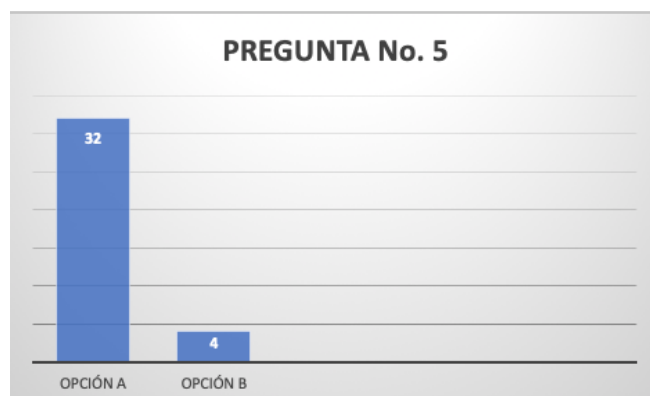
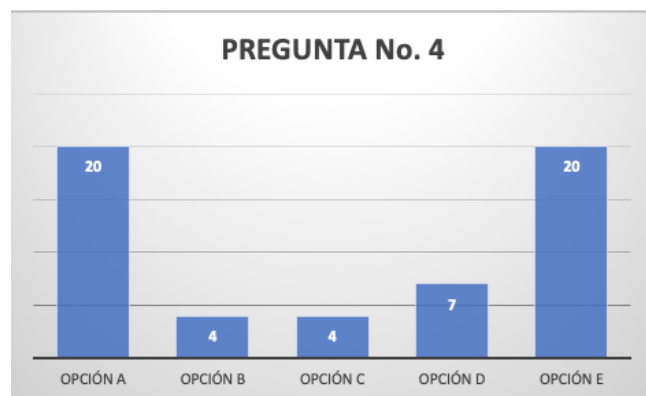
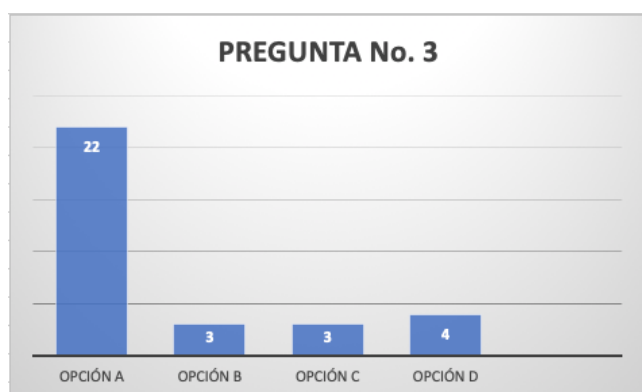
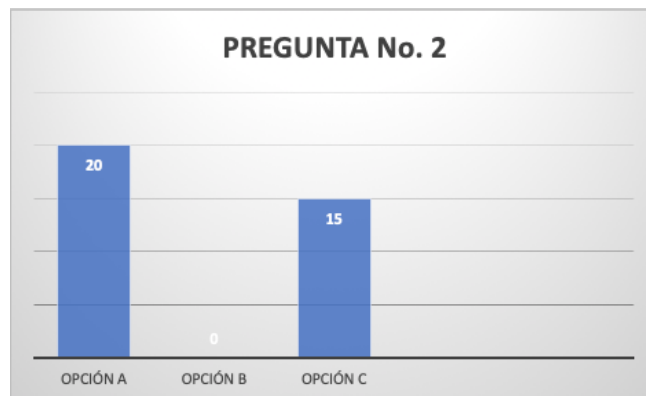
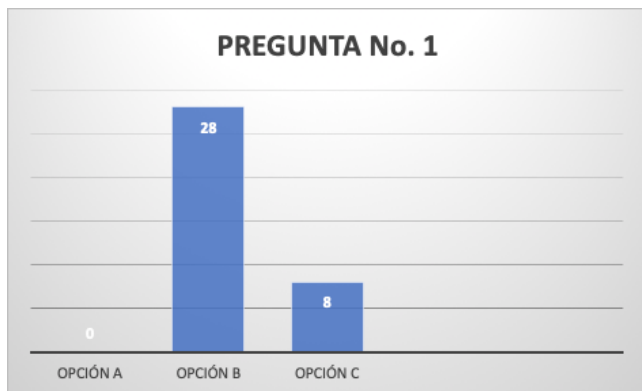
Quinta fuerza: Poder de negociación de los proveedores

En un país que no goza de un amplio desarrollo aeronáutico, los proveedores de partes y repuestos y quienes proporcionan servicios de mantenimiento son muy escasos, por tanto, este tipo de proveedores tienen el poder a su favor para hacer imponer sobre sus clientes.

Anexo No. 2

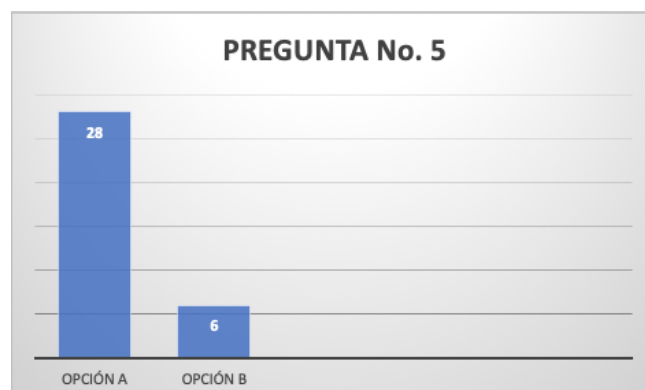
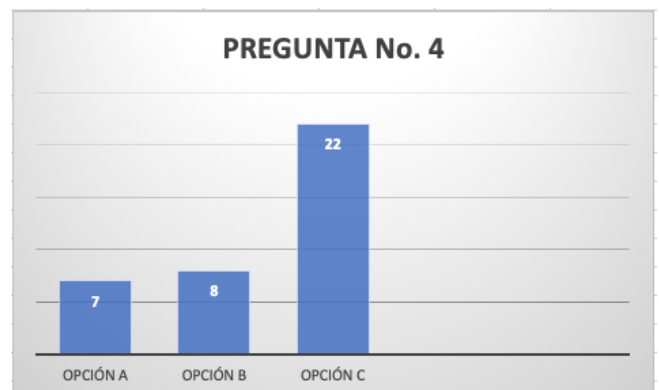
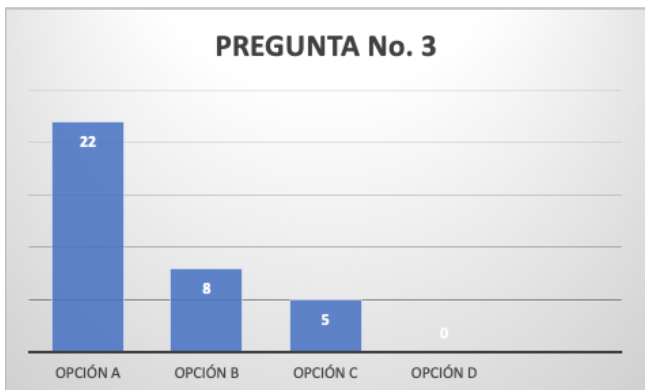
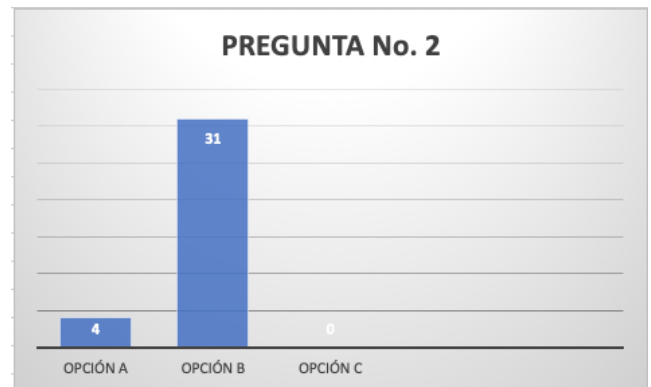
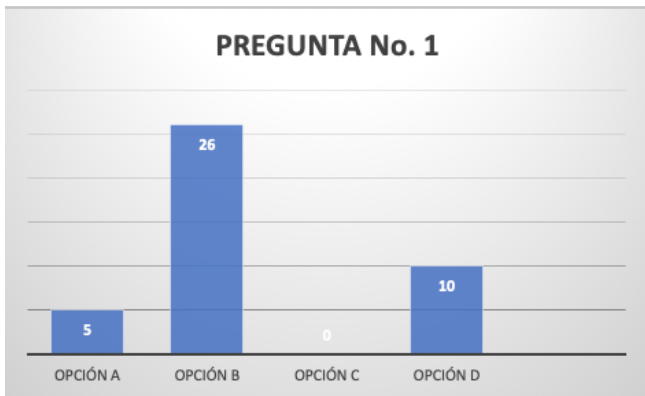
Encuesta a habitantes de la región amazónica

1. Para trasladarse fuera de la población, que medio de transporte utiliza:
 - a. Avión
 - b. Canoa
 - c. Caminando
2. Usted no se traslada en avión fuera de la población debido a:
 - a. Precio Alto
 - b. Viaje Inseguro
 - c. No existen rutas (cobertura)
3. Al momento de escoger una aerolínea para viajar, que le hace tomar la decisión:
 - a. Precio
 - b. Comodidad
 - c. Rapidez
 - d. Tamaño aeronave
4. Escoja una aerolínea en la cual usted quisiera viajar
 - a. TAE
 - b. Aerokashurco
 - c. Aeroconexo
 - d. Alas
 - e. Fuerza Aérea
5. En el caso de que exista un transporte económico brindado por a Fuerza Aérea usted estaría dispuesto a hacer uso del mismo
 - a. Si
 - b. No



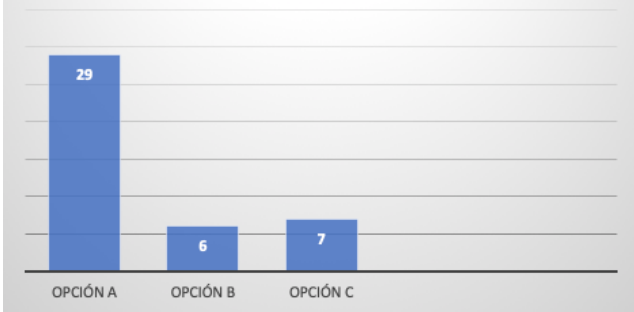
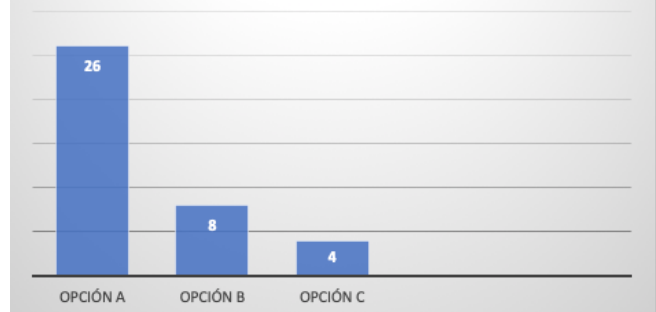
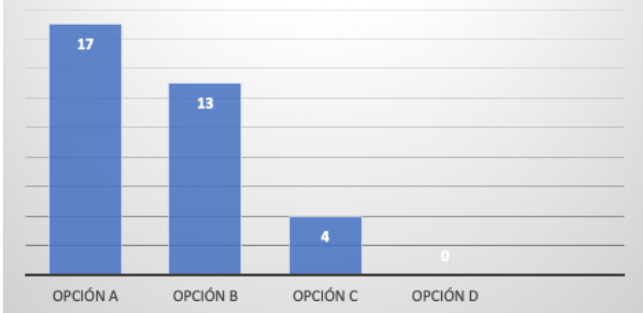
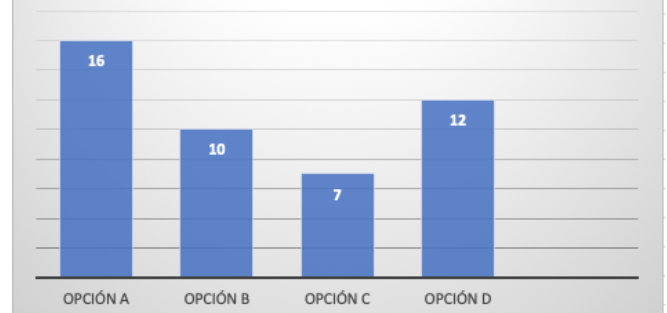
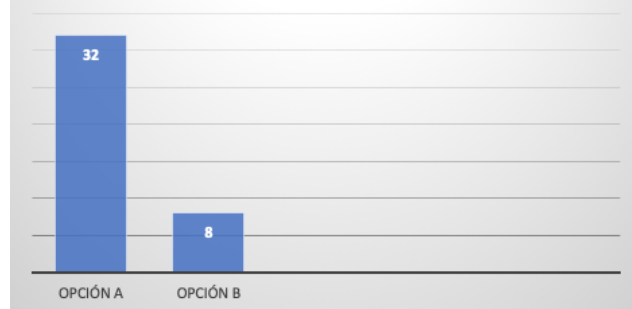
Encuesta a habitantes de la región insular

1. Para trasladarse fuera de la población, que medio de transporte utiliza:
 - a. Avión
 - b. Lancha
 - c. Barco
2. Usted no se traslada en avión fuera de la población debido a:
 - a. Precio Alto
 - b. Viaje Inseguro
 - c. No existen rutas (cobertura)
3. Al momento de escoger una aerolínea para viajar, que le hace tomar la decisión:
 - a. Precio
 - b. Comodidad
 - c. Rapidez
 - d. Tamaño aeronave
4. Escoja una aerolínea en la cual usted quisiera viajar
 - a. Airsab
 - b. Emetebe
 - c. Fuerza Aérea
5. En el caso de que exista un transporte económico brindado por a Fuerza Aérea usted estaría dispuesto a hacer uso del mismo
 - c. Si
 - d. No



Encuesta a turistas

1. Para trasladarse a poblaciones interiores, que medio de transporte utilizaría:
 - a. Avión
 - b. Lancha
 - c. Caminando
2. Usted no se trasladaría en avión hacia las poblaciones interiores debido a:
 - a. Precio Alto
 - b. Viaje Inseguro
 - c. No existen rutas (cobertura)
3. Al momento de escoger una aerolínea para viajar, que le hace tomar la decisión:
 - a. Precio
 - b. Comodidad
 - c. Rapidez
 - d. Tamaño aeronave
4. Que aerolínea conoce:
 - a. TAE
 - b. Aerokashurco
 - c. Aeroconexo
 - d. Alas
5. En el caso de que exista un transporte económico brindado por a Fuerza Aérea usted estaría dispuesto a hacer uso del mismo
 - a. Si
 - b. No

PREGUNTA No. 1**PREGUNTA No. 2****PREGUNTA No. 3****PREGUNTA No. 4****PREGUNTA No. 5**

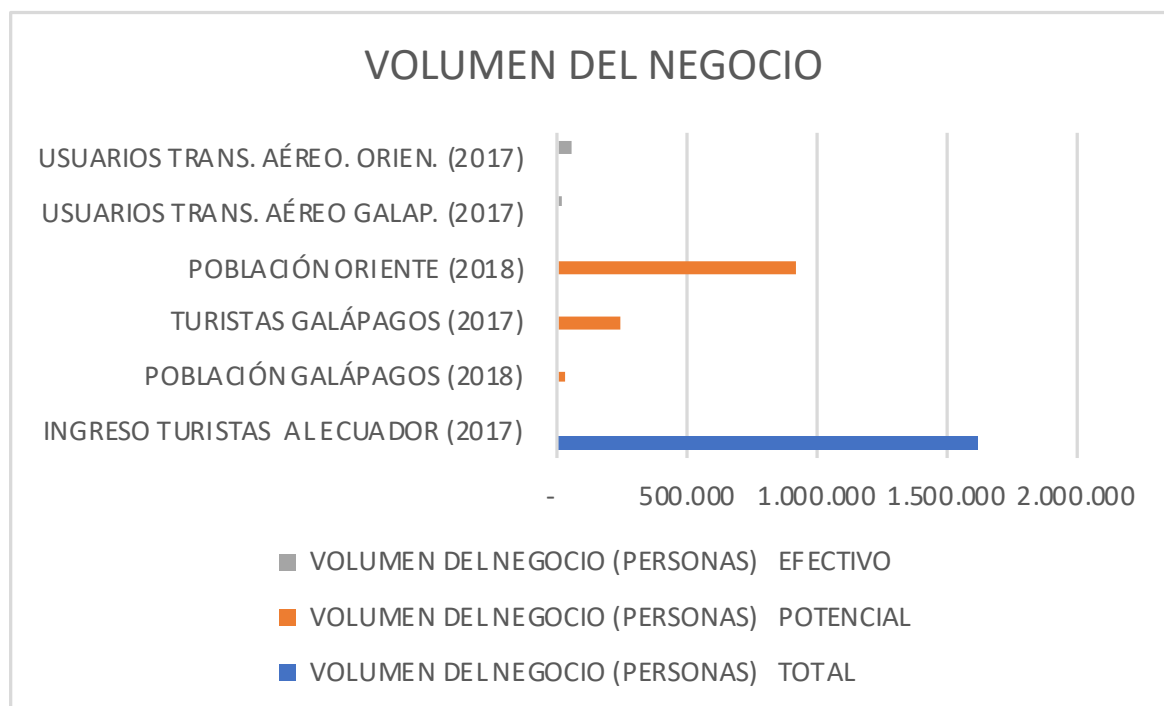
Anexo No. 3

Volumen del Negocio

VOLUMEN DEL NEGOCIO (PERSONAS)			
MERCADOS	TOTAL	POTENCIAL	EFFECTIVO
HABITANTES ECUADOR (2018)	17.023.408		
INGRESO TURISTAS AL ECUADOR (2017)	1.617.914		
POBLACIÓN GALÁPAGOS (2018)		31.600	
TURISTAS GALÁPAGOS (2017)		241.800	
POBLACIÓN ORIENTE (2018)		917.800	
USUARIOS TRANS. AÉREO GALAP. (2017)			21.070
USUARIOS TRANS. AÉREO. ORIEN. (2017)			53.300
TOTAL	18.641.322	1.191.200	74.370

*Ingresos de turistas a la región oriental no determinado

*Datos tomados del INEC, Jefaturas de Aeropuert de la Shell y San Cristoba y Fuerza Aérea



*Datos tomados del INEC, Jefaturas de Aeropuert de la Shell y San Cristoba y Fuerza Aérea.

Anexo No. 4

Tamaño del Mercado

TAMAÑO DEL MERCADO	
DIAS DISPONIBLES AL AÑO	365
PASAJEROS DIARIOS ORIENTE	112
PASAJEROS DIARIOS GALÁPAGOS	112
TOTAL PASAJEROS DIARIOS	224
TOTAL PASAJEROS ANUAL	81088
PRECIO PROMEDIO PASAJE	\$27
TOTAL VENTAS DIARIAS	\$6.048
TOTAL VENTAS MENSUAL	\$183.960
TOTAL VENTAS TRIMESTRAL	\$551.880
TOTAL VENTAS ANUAL	\$2.180.002

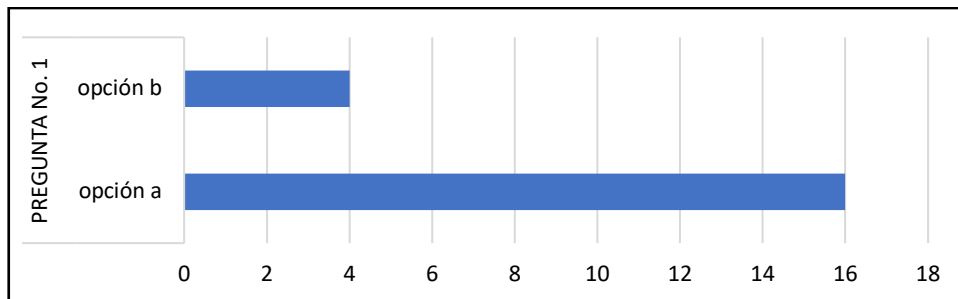


Anexo No. 5

Encuestas en el Oriente

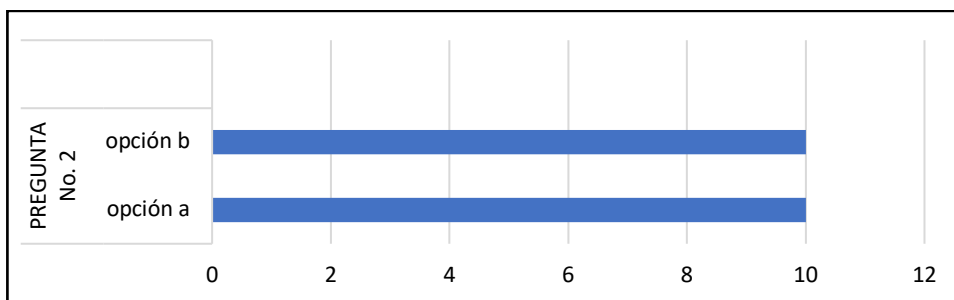
1. ¿Conoce de la existencia del transporte aéreo entre comunidades/islas?

- Si
- No



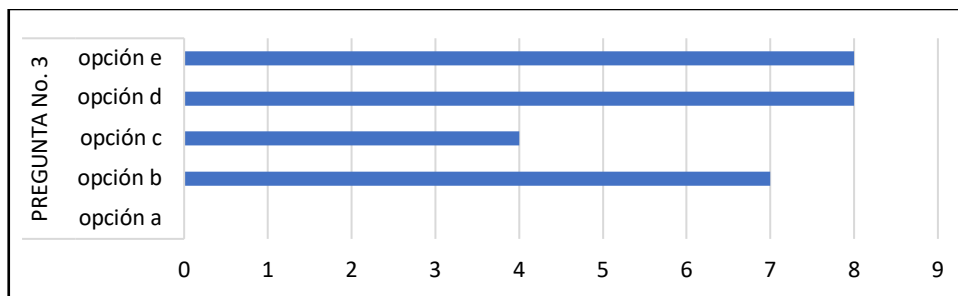
2. ¿Ha hecho uso de este tipo de transporte?

- Si
- No



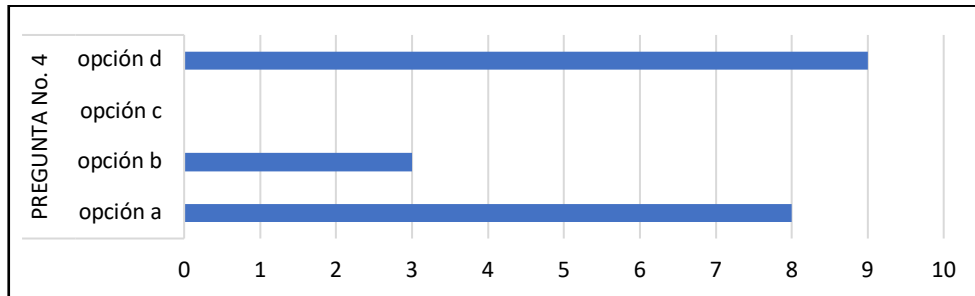
3. ¿Con que frecuencia usted utiliza un avión para transportarse entre o hacia comunidades /islas en la Amazonía/Galápagos?

- Diario
- Semanal
- Mensual
- 6 meses
- Nunca



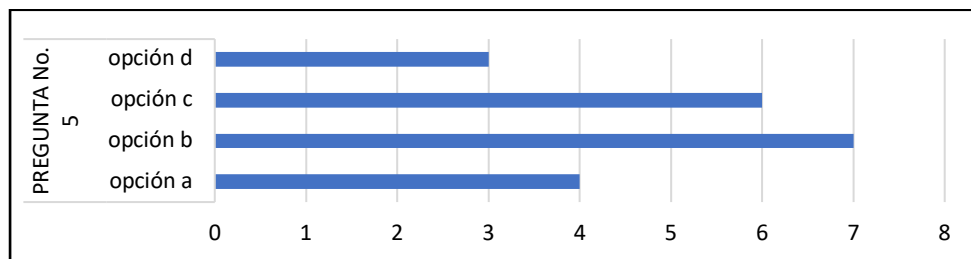
4. ¿Por qué motivo utiliza transporte aéreo?

- Es más rápido
- Es más seguro
- Es más barato
- No lo utilizo



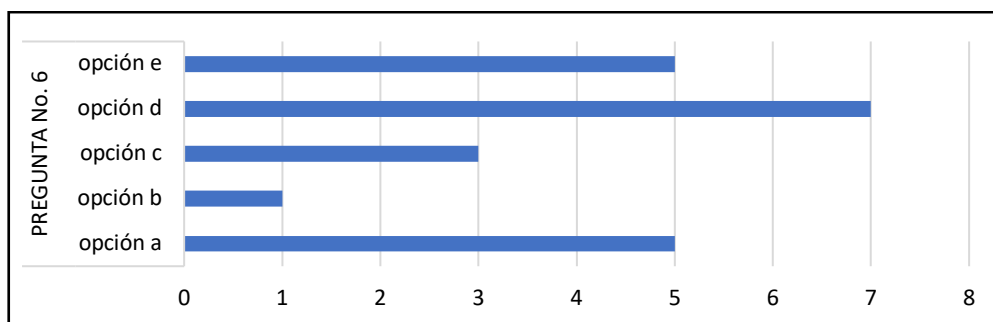
5. ¿En qué situaciones utiliza transporte aéreo?

- Para movilizarme al trabajo
- Para acceder a la ciudad principal
- Por turismo
- Por emergencias médicas



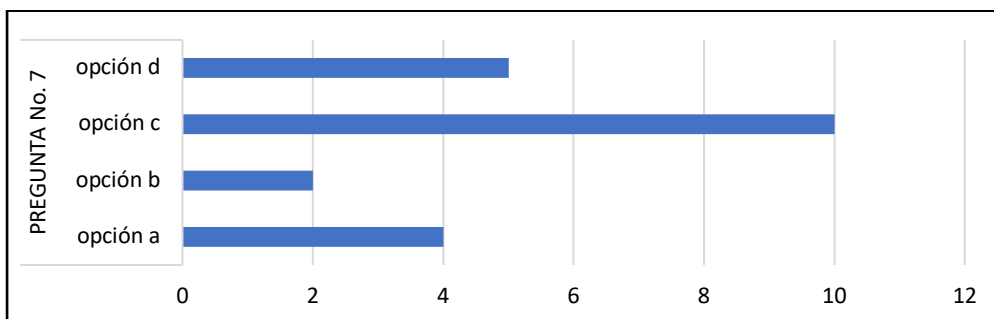
6. ¿Por qué motivo no utiliza transporte aéreo?

- Muy caro
- Muy peligroso
- Demasiado trámite
- No hay disponibilidad
- No me hace falta



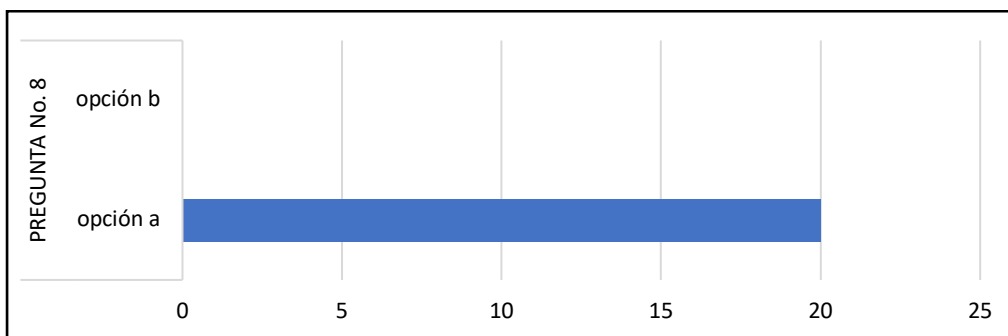
7. ¿Considera el transporte aéreo en el sector cómo?

- Muy caro
- Muy peligroso
- Pocas rutas
- Pocos itinerarios



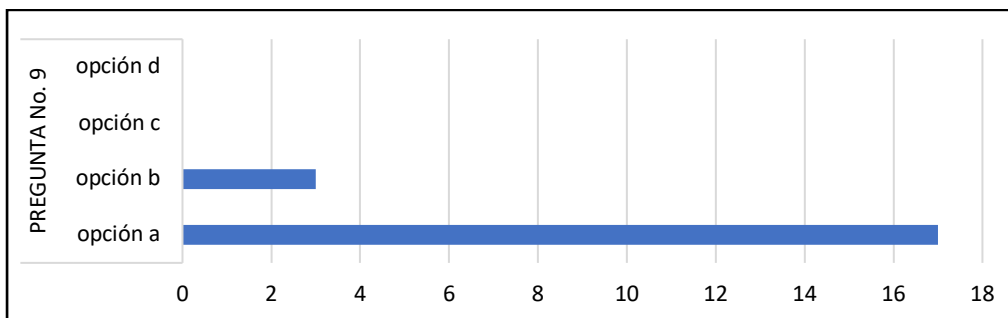
8. ¿Le gustaría hacer uso del transporte aéreo a un costo menor que el actual?

- Si
- No



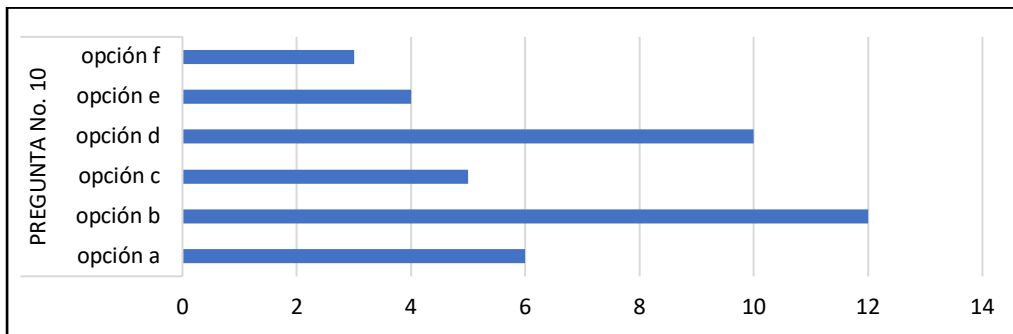
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una ruta de aproximadamente 20 minutos de vuelo?

- \$ 20
- \$ 30
- \$ 40
- \$ 50 o mas



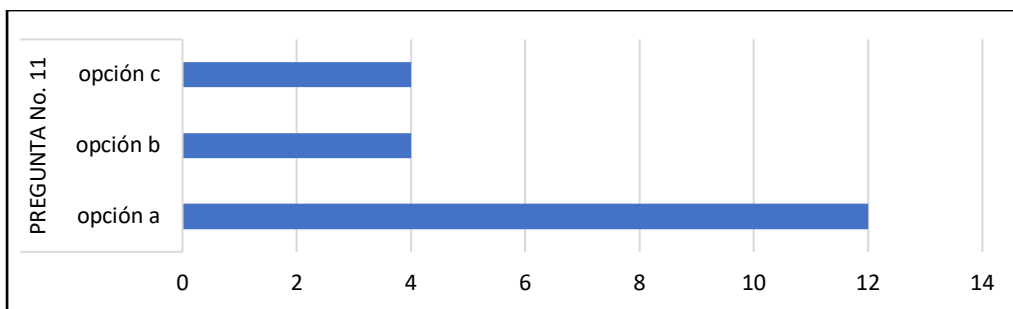
10. ¿Nombre 2 aspectos importantes que le gustaría que disponga el servicio de transporte aéreo?

- Cómodo
- Seguro
- Rápido
- Barato
- Que tenga la mayor cobertura
- Mayor frecuencia



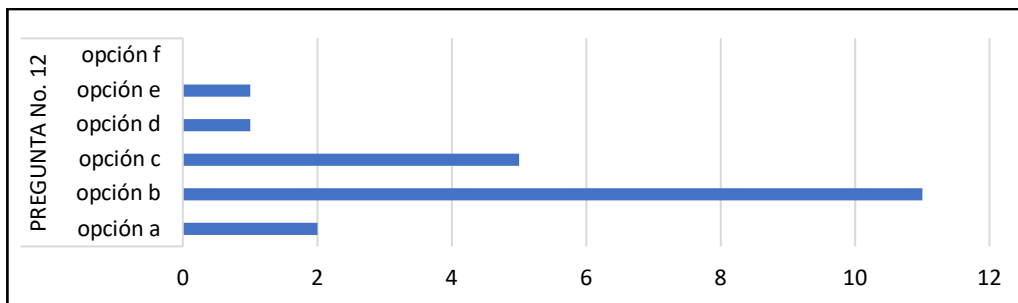
11. ¿Considera que la ventaja de volar en aviones de la FAE para vuelos a comunidades /islas es?

- Más barato
- Más seguro
- Más rápido



12. ¿En caso de que en el mercado exista un transporte aéreo entre comunidades/islas dirigido por la FAE, con que frecuencia usted haría uso de este servicio?

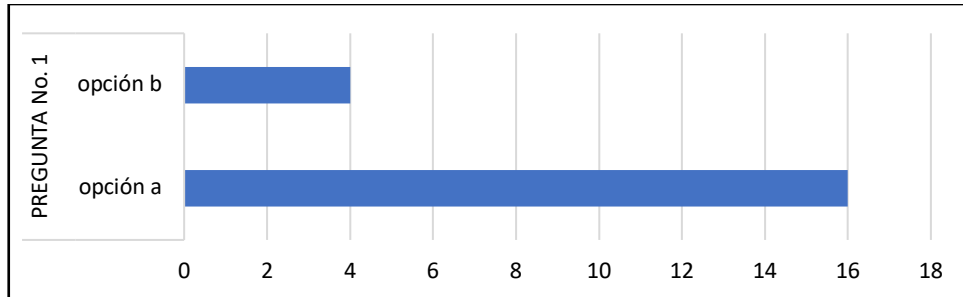
- Una vez al día
- Una vez por semana
- Una vez por mes
- Una vez al semestre
- Una vez al año
- Nunca



Encuestas en Galápagos

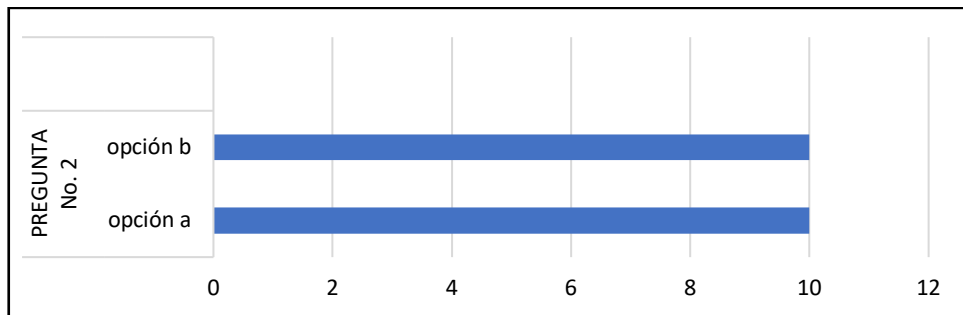
1. ¿Conoce de la existencia del transporte aéreo entre comunidades/islas?

- Si
- No



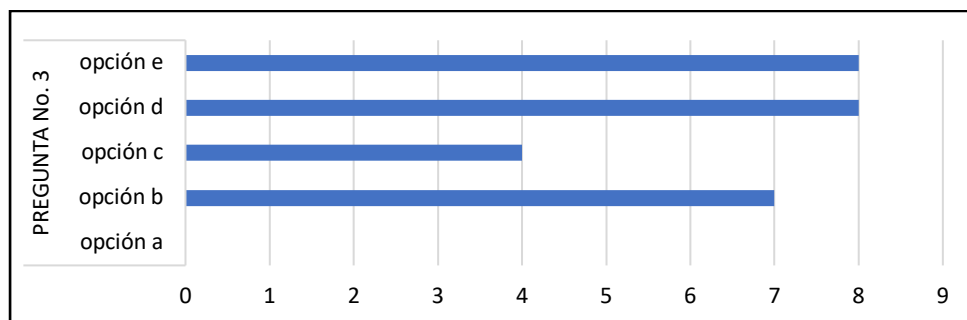
2. ¿Ha hecho uso de este tipo de transporte?

- Si
- No



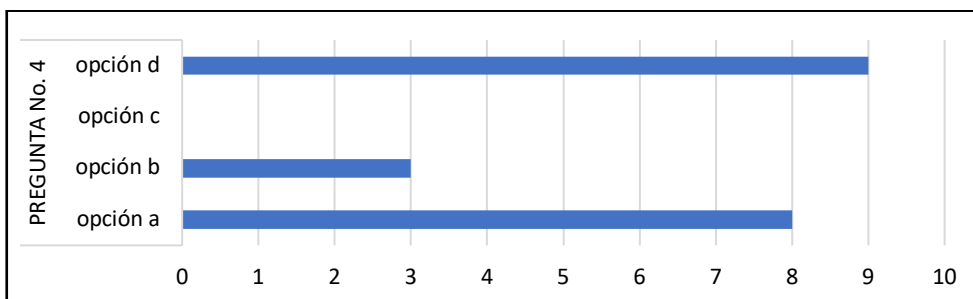
3. ¿Con que frecuencia usted utiliza un avión para trasportarse entre o hacia comunidades /islas en la Amazonía/Galápagos?

- Diario
- Semanal
- Mensual
- 6 meses
- Nunca



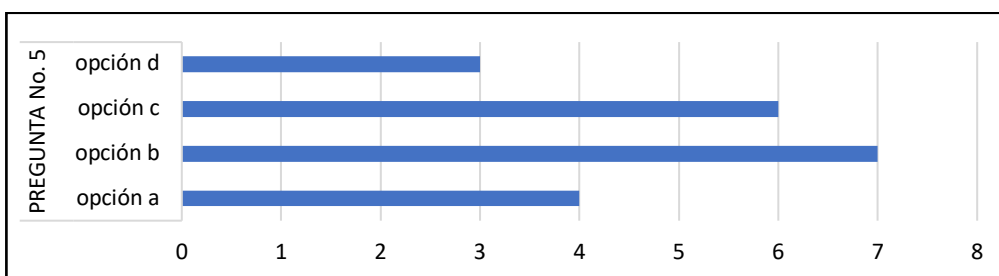
4. ¿Por qué motivo utiliza transporte aéreo?

- Es más rápido
- Es más seguro
- Es más barato
- No lo utilizo



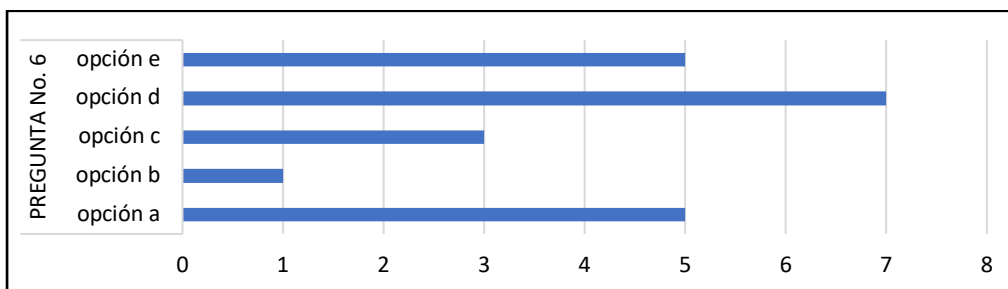
5. ¿En qué situaciones utiliza transporte aéreo?

- Para movilizarme al trabajo
- Para acceder a la ciudad principal
- Por turismo
- Por emergencias médicas



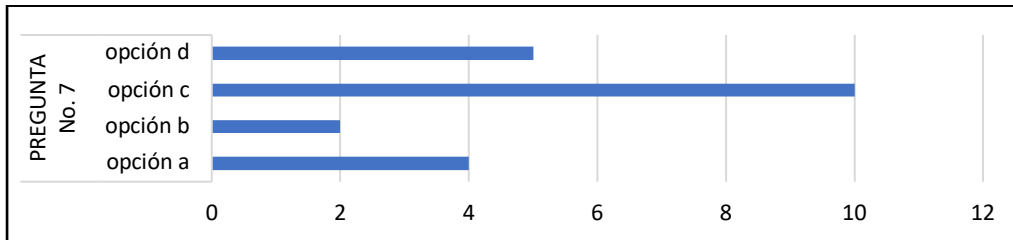
6. ¿Por qué motivo no utiliza transporte aéreo?

- Muy caro
- Muy peligroso
- Demasiado trámite
- No hay disponibilidad
- No me hace falta



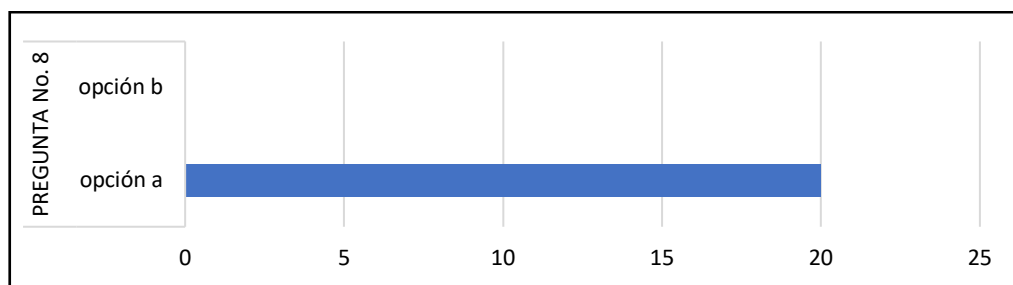
7. ¿Considera el transporte aéreo en el sector cómo?

- Muy caro
- Muy peligroso
- Pocas rutas
- Pocos itinerarios



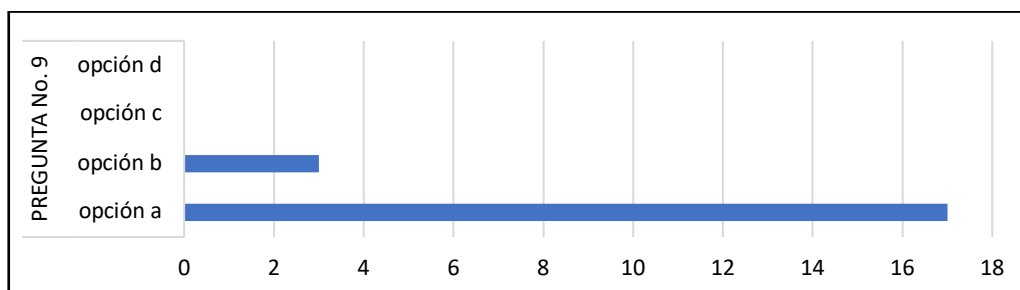
8. ¿Le gustaría hacer uso del transporte aéreo a un costo menor que el actual?

- Si
- No



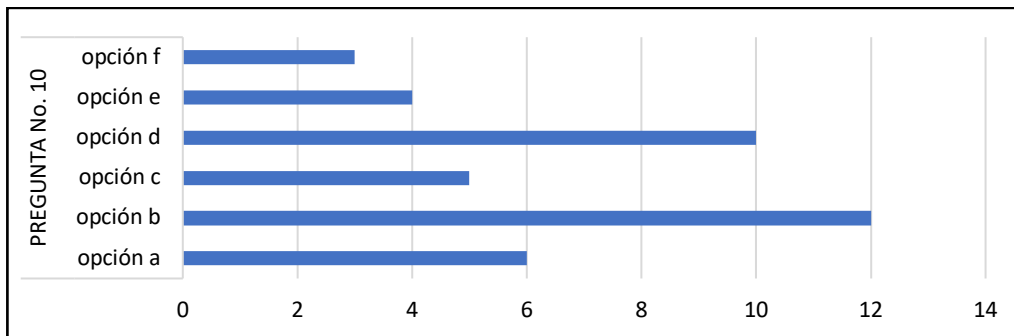
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una ruta de aproximadamente 20 minutos de vuelo?

- \$ 20
- \$ 30
- \$ 40
- \$ 50 o mas



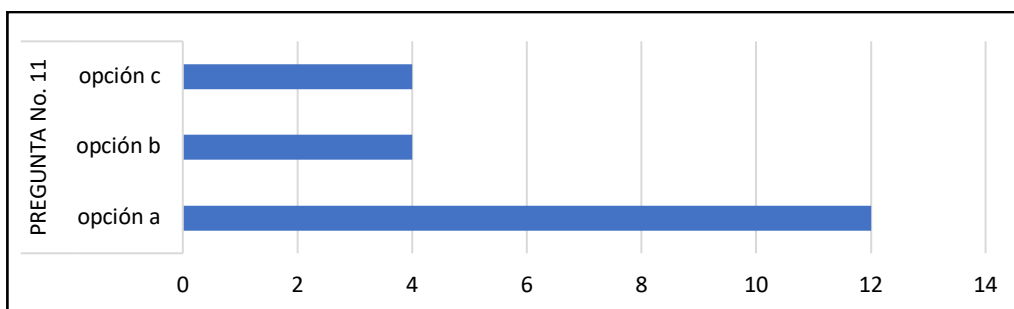
10. ¿Nombre 2 aspectos importantes que le gustaría que disponga el servicio de transporte aéreo?

- Cómodo
- Seguro
- Rápido
- Barato
- Que tenga la mayor cobertura
- Mayor frecuencia



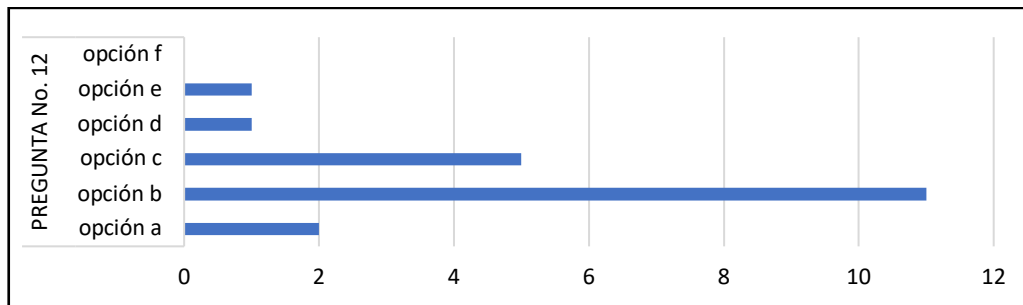
11. ¿Considera que la ventaja de volar en aviones de la FAE para vuelos a comunidades /islas es?

- Más barato
- Más seguro
- Más rápido



12. ¿En caso de que en el mercado exista un transporte aéreo entre comunidades/islas dirigido por la FAE, con que frecuencia usted haría uso de este servicio?

- Una vez al día
- Una vez por semana
- Una vez por mes
- Una vez al semestre
- Una vez al año
- Nunca



Anexo No. 6

Entrevistas en la Amazonía

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?
Es una ayuda muy buena debido a que reduce tiempo en el transporte entre poblaciones.
2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?
Normal
3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?
Positivo es más rápido el transporte entre poblaciones.
4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?
Son personas de las comunidades.
5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?
Via aérea es más rápido el transporte.
6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?
A comparación de otras compañías en el resto del país si es más barato.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son un servicio que ayuda a las comunidades
pero no siempre es conveniente.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Que es muy útil para el acceso rápido a las comunidades

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Es rápido, pero poco frecuente y constante

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Las personas que viven en el interior de la selva.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Por su rapidez

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Desconozco

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Deben ser más económicos que el transporte privado

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

No uso ese tipo de Transporte

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No he tenido esta experiencia

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

No uso desconozco estos aspectos

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Desconozco

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

No sabía decirle

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

No conozco del servicio

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Si las hay deben ser buenos

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si sería una buena ayuda

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Necesario para las poblaciones del Oriente

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Agradable

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Negativos no existe apoyo para crear nuevas rutas

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Personas de comunidades del Oriente

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Acceder a lugares donde no llega la aviación pesada

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Normal solo y falta frecuencias

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Buenos mas frecuencias

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es muy útil para el desarrollo de los pueblos

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No, es un transporte normal.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

* Positivo ayuda al desarrollo de el Oriente y sus poblaciones

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Son personas autóctonas de las Regiones Orientales

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Para el Comercio y Abastecimiento de productos de primera necesidad

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Si es mas conveniente el precio debido a que los usuarios son personas de bajo recursos.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Si es un buen servicio pero no es constante.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Que es una buena ayuda para la población.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Agradable, es un buen servicio, aporta mucho para las comunidades.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Positivo porque es rápido el medio de transporte y negativo porque los pasajes privados son caros.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

La gente indígena en su mayoría.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Porque no hay carreteras para ingresar a las comunidades.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

El precio es alto no hay muchas aerolíneas.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son de ayuda social, es bueno para las
personas que viven en la selva

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Si existe es una buena forma de ayudar a unir comunidades

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No he tenido experiencia desagradables.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Lo positivo unir las comunidades alejadas

El costo es accesible

Lo negativo que no son de frecuencia constante.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Todos los que viven en las comunidades y necesitan moverse para realizar algún tipo de negocio

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Es de mucha ayuda para ayudar en el ahorro de tiempo

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

El precio es bueno pero no tan confiables por no ser de frecuencia constante.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son de mucha ayuda para facilitar en el transporte de
niños

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si para poder movilizarse en corto tiempo

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Muy útil acorto distancias

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Agradable en el oricute Ecuatoriano

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Negativo no tienen muchas frecuencias

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Esute que necesito transportar de a lugares alejados

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Tiempo

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Muy costoso

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Excelente

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

si claro

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Hace que los pueblos se desarrollen.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

No hay mucho constancia en los vuelos.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Personas de Poblaciones Orientales

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

porque en los pueblos más lejanos es el único transporte.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Un poco Alto para la gente de bajos recursos.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Si es bueno sus costos deberían bajar
para servicio de los pueblos.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Que es necesario y muy útil.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Es un medio seguro y rápido, en bote se viaja por muchas horas o días.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Las personas que viven en la selva

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

No hay carreteras y solo se puede viajar en bote o avión

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

El precio es caro.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son buenos pero no son frecuentes.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

son de mucha ayuda para unir las comunidades

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Ninguna experiencia desagradable

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

*Lo positivo que ayudan a la movilidad, acortan el tiempo entre comunidades, ayudan al comercio.
Lo negativo que no son muy constantes*

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

las personas que necesitan realizar alguna actividad para unir las comunidades

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Para ahorrar tiempo,

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Hay personas que no pueden utilizar este servicio por el costo

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son de mucha ayuda para unir las comunidades

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Sería un buen proyecto

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Excelente ayuda a las comunidades

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Agradable siempre fácil

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

positivos ayudan a la gente en lugares remotos

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

gente pobre que viven en la amazonia

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Ganar tiempo

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Falta de cupos

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Buenas pero mas seguidas

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es un servicio necesario para la integración
del oriente

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Si por las malas condiciones Meteorológicas

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Los Aeronaves cuando se reparan no se tiene
el servicio y los vuelos no se cumplen

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Los habitantes de los pueblos Orientales

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Por ahorrar el tiempo de viaje

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Normal

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Debe tener mas compromiso y Constancia.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es bueno y rápido

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No. he viajado en avión.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Es rápido pero el pasaje es caro.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Las personas de la selva.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Porque es el único medio para ingresar a la selva.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Debería bajar a muy caro de las empresas privadas

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son de gran ayuda.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es un buen servicio para ayudar a movilizarse

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Ninguna experiencia

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Ayuda al comercio, a la salud y el ahorro de tiempo

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Las personas que tienen el aspecto económico y pueden cubrir el costo

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Por la rapidez

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Es buen precio pero podría mejorar.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Ayudan a unir comunidades

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si es de FAE si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para trasportarse entre comunidades/islas?

Con más frecuencias facilita el intercambio comercial

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No e podido sacar mis productos por el espacio reducido

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Positivo Facilita llegar a lugares donde no llegan vehículos

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Nativos del Amozonia

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

llegar pronto al intercambio comercial

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Precio elevado

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Excelente

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Claro mas frecuencias

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para trasportarse entre comunidades/islas?

Si es un servicio bueno que ayuda al sector que mas necesita

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

* Negativo que no siempre hay el servicio.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

los Comunevos del Oriente

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Personas de bajas recursos

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Las personas son de bajas recurso si es un poco caro.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Si es un buen servicio pero debería ser gratuito.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es buena para que las personas salgan de algunas comunidades.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Es costoso el transporte, hay pocas empresas que dan este servicio. Es rápido este medio.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Las personas que viven ahí y viajan seguido.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Porque es rápido y no hay carreteras.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Desconozco.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Es algo útil y beneficioso además de ser seguro.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

No he viajado en este tipo de Transporte

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No he tenido esta experiencia

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Desconozco los aspectos

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Las comunidades del oriente

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

No hay otro tipo de transporte

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

No he hecho uso por lo que desconozco los valores

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

son buenos

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

seria buena tener este tipo de transporte

Entrevistas en Galápagos

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para trasportarse entre comunidades/islas?

No he usado

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Rápidez

Alto precio

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Ejecutivos

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Tiempo, dinero.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Media

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

No los he usado.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para trasportarse entre comunidades/islas?

Es muy bueno

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Viajes seguros y más económicos

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

= Son rápidas
= Seguras
= Baratas

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Los colonos de las islas

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Por comisiones

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Es un poco costoso

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son muy buenos y seguros incluso el precio es muy cómodo

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Síempre.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

No he usado.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No he usado entre las islas.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

los que van a = muy caros.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Turistas

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Conocer

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son muy buenos.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Sera excelente.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es el de ahora ser rápido la movilidad

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Positivos

rápido

Seguro

Negativos

no hay vuelos

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

personas de bajos recursos

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

precios accesibles

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

(care)

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

buena oferta

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

SI.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

MUY CARO

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

POSITIVO: MAS RAPIDO

NEGATIVO: MUY CARO

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

TURISTAS, EMPRESARIOS

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

MAS RAPIDO

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

MUY CARO

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

MAS ECONOMICOS Y MAS SEGUROS, PERO NO VIENEN MUY SEGUIDO.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

SERIA MUY AGRADABLE DISPONER DE AERONAVES QUE OPEREN EN LAS ISLAS YA QUE LA FUERZA AEREA ES UNA INSTITUCION DE PRESTIGIO.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es regular

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No he viajado en estos vuelos

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

De positivo es que llegan más rápido

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Los turistas

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Porque pueden llegar más rápido

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Es muy caro

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

son muy buenos por sus costos

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

si me gustaría

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es de gran beneficio para la comunidad, porque se va en menor tiempo y así tener más medios en que transportarse.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

No, no he tenido ninguna experiencia desagradable, más bien agradable porque se puede ver el paisaje.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Positivos: rapidez, comodidad.

Negativos: muy caro, no hay muchos vuelos.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Personas de negocios, personas que requiere salir a una ciudad principal.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Rapidez, comodidad, logística.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Cubren mucho, no se ve la necesidad del ciudadano que a veces lo requieren al vuelo porque no hay otro medio en cual salir por este tipo de transporte.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son de gran beneficio para la comunidad y a un bajo costo.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si sería de gran ayuda y sobre todo tener ese apoyo por la FAE

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

muy caro

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

desagradable

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

seguro

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

nadie

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

necesidad

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

mal

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

muy buenos

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es muy caro

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Desagradable por el precio

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

positivo porque es rápido

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

turistas -

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

turismo

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Denunciado como para usar

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son mas convenientes

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si sería una buena opción

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

MUY BUENO

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

SI

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

MUY BUENO PARA LOS ECONOMIZADOS

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

FAMILIARES

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

TIENEN MÁS Y USAN MÁS

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

BUENO

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

MPT 7/11 A 705

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

— (A 21) —

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Muy importante

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Rapidez

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Colono

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Rapidez

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Caro

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Son muy baratos y buena atención

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

SI

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Es muy caro

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NO UTILIZO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Muy caro

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

TURISTAS

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

TURISMO

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Muy caro

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Bueno

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

No es Volado

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

no

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Muy CARO

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

TURISTAS

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Por llegar mas RAPIDO

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

SI ES UN POCO CARO

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

VIENEN MUY POCO

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

CIDRO QUE SE.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Sumo

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Si

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

Que es mal servicio Que es muy caro

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Temporarios turistas

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

llegar mas rapido

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

*Si es confiable
Es muy caro*

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

no son muy seguidos

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Sería muy bueno.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Para Frecuencia

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

que es muy caro
NO TIENEN MUCHAS AERONAVES.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Turistas Internacionales

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Movilizarse mas rapido.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Muy caro
son confiable

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

muy positivo

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

QUE ES MUY CARO

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NUMCA ME USADO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

POSITIVO - QUE PERMITE IR MAS RAPIDO

NEGATIVO QUE ES CARO

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

TURISTAS

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

MAS RAPIDO

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

MUY CARO.

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Muy Buenos y baratos

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

SI

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

QUE ES EFECTIVO Y SEGURO PERO MUY CARO

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

NO POR EL MOMENTO

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

NEGATIVO QUE SON MUY PEQUEÑOS
POSITIVOS QUE SON RAPIDOS

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

LAS QUE VIAGAN CONSTANTEMENTE A
LAS DIFERENTES CASAS DE ISLA POR
NEGOCIOS

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

PARA LLEGAR MAS RAPIDO

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

EL PRECIO MUY CARO Y LA COMODIDA
CASI NO HAY

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

que son muy buenos pero deberían
ser más frecuentes

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Claro que si a menor precio

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

- Que sea una opción por llegar rápido a las otras
islas.

-

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Transporte aéreo FAE, no he utilizado.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

* Positivos

- Tal vez el precio es bajo

* Negativos

- Los vuelos FAE, no llegan con frecuencia a las islas.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

- Personal FAE (militar) y familiares.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

Tal vez porque el precio del pasaje es más económico.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

- Precios exagerados

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

NO son muy sencillos y tampoco he utilizado este
medio, por este motivo no podría dar ningún tipo de
comentarios.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si, pero que el costo del pasaje no se elevase.

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para transportarse entre comunidades/islas?

Que ms permitiera viajar mas rapido

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?

Es muy rapido y comodo

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?

P. puede llegar mas rapido

N. Se paga mucho.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?

Los dueños de Empresas

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?

por que viajan mas rapido

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?

Es muy elevado

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Sean mas largos.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

podria viajar mas seguro

Entrevistas

1. ¿Qué opina del transporte aéreo ligero en el sector para trasportarse entre comunidades/islas?
Conveniente para agilizar procesos personales.

2. ¿Ha tenido alguna experiencia agradable o desagradable usando este tipo de transporte?
Experiencia agradable muy rapido y comodo.

3. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este tipo de transporte?
Positivo que puede llegar mas rapido y seguro.
Negativo: el precio.

4. ¿Quiénes son las personas que utilizan este medio?
Los extranjeros que cuentan con más dinero.

5. ¿Cuáles son las principales razones por las que la gente utiliza este tipo de transporte?
Salud y turismo.

6. ¿Qué opina del precio y de la confiabilidad de las aerolíneas que actualmente cubren las rutas entre comunidades/islas?
Precio muy alto lo malo.
Confiabilidad buena mas seguro pero costoso

7. ¿Qué opina de los vuelos que realiza la FAE en el sector?

Pues más económico sería.

8. ¿Le gustaría disponer de una aerolínea de transporte liviano operada por la FAE que cubra las rutas principales entre las comunidades/islas?

Si, para viajar más seguido entre islas.

Anexo No. 7

Análisis F.O.D.A.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • La Fuerza Aérea Ecuatoriana tiene 100 años de experiencia en el uso, mantenimiento y administración de aeronaves, lo que la ha llevado a adquirir altos estándares de seguridad y eficiencia en sus operaciones, así como un manejo adecuado de los costos que esta actividad implica. • La formación, capacitación y entrenamiento de los pilotos de la Fuerza Aérea están considerados como uno de los mejores de Sudamérica, lo que hace que el recurso humano sea cotizado para las compañías de vuelo comercial y transmita confiabilidad a la población. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pese a que la Fuerza Aérea Ecuatoriana tiene 100 años en la actividad, la competencia tiene mayor experiencia en el sector debido a que se ha especializado en la operación en pistas no preparadas que le resultan más rentables, colocando precios altos. • Debido a la normativa y misión de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, no se podría brindar un servicio personalizado (charters), así como contar con la experiencia necesaria que permita manejar el marketing necesario para esta actividad.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Existe una tendencia hacia el “marketing cívico” donde los consumidores se basan en sus valores para comprar y las marcas, que para este caso en particular serían los inversionistas, ya no solo pueden pensar en el producto o servicio que venden, sino en el valor agregado que dan, sobre todo a losocial. • El turismo en el Ecuador, se ha convertido en una parte importante de la economía del país, existiendo una clara preferencia por el ECOTURISMO, visitando los lugares más apartados de las ciudades y optando por Galápagos y el Oriente ecuatoriano. 	<ul style="list-style-type: none"> • La ventaja que se tiene para optimizar costos y fijar un precio bajo, podría generar, en la región insular, rechazo en la competencia, aunque en la actualidad, la presencia de la Fuerza Aérea, con pocos vuelos de este tipo, en la región oriental, no ha generado malestar. • Debido a la normativa vigente y misión de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, la ocurrencia tanto de un conflicto interno o externo como de un desastre natural, priorizaría el cumplimiento del apoyo a la población en las zonas afectadas.

Anexo No. 8

Matriz de Riesgo

FACTOR DE RIESGO	TIPO DE RIESGO	PROBABILIDAD	CONSECUENCIAS	MITIGACIÓN	COSTO MITIGACIÓN
Incremento costo combustible	Mercado	Baja	Reducción de margen	Compra anticipada	Medio
Retrasos por clima	Producto	Media	Molestias en pasajeros	Compensación a pasajeros/cambiar horarios	Medio
Accidente Aéreo	Competitivo	Baja	Daños a personas y empresa	Campañas de prevención de accidentes	Muy Alto

Anexo No. 9

Benchmarking**Región Oriental**

AEROLINEAS	CANTIDAD RUTAS	CAPACIDAD AERONAVE (PASAJEROS)	FRECUENCIA (SHELL-JAIME ROLDÓS)	PRECIO (SHELL-JAIME ROLDÓS)
Aerokashurko	10	6	3 Vuelos por semana	\$ 48
Aeroconexos	8	8	2 Vuelos por semana	\$ 55
Alas	8	8	3 Vuelos por semana	\$ 52
ECOAEREO	16	19	3 Vuelos por semana	\$ 30

Región Insular

AEROLINEAS	CANTIDAD RUTAS	CAPACIDAD AERONAVE (PASAJEROS)	FRECUENCIA (SANTA CRUZ-ISABELA)	PRECIO (SANTA CRUZ-ISABELA)
Airzab	8	12	3 Vuelos por semana	\$ 75
Emetebe	8	10	3 Vuelos por semana	\$73
ECOAEREO	8	19	3 Vuelos por semana	\$ 35

Anexo No. 10

HOJAS DE VIDA PARA CARGO DE GERENTE Y JEFE DE MANTENIMIENTO

APELLIDOS Y NOMBRES

**MAYO. SANCHEZ CAMACHO GINO
CARLOS**

DATOS PERSONALES:



PROFESION: PILOTO MILITAR
 NACIONALIDAD: ECUATORIANO
 DIRECCION DOMICILIARIA: LATACUNGA
 TELEFONO: 0996722718
 DIRECCION OFICINA: B.A. COTOPAXI
 TELEFONO: 023997800

ESTUDIOS REALIZADOS:

SECUNDARIOS : COLEGIO COTAC
MILITARES : ESCUELA SUPERIOR MILITAR DE AVIACIÓN

SEMINARIOS, SIMPOSIUNS PANELES, CONFERENCIAS

1	INTELIGENCIA AEREA BASICA
2	PREVENCIÓN DE ACCIDENTES AÉREOS Y TERRESTRES
3	SEGURIDAD AÉREA Y TERRESTRE USAF
4	ACTUALIZACION PEDAGOGICA
5	LIZARD III SYSTEM OPERATIONAL TRAINING COURSE

6	STAR SAFIRE III OPERATOR'S TRAINING COURSE
7	BRITE STAR DP OPERATOR'S TRAINING COURSE
8	AVIACION MILITAR DE TRANSPORTES

TITULOS OBTENIDOS

- LICENCIATURA AERONAUTICA
- INGENIERO COMERCIAL
- MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARGOS

1	JEFE SECCIÓN EDUCACIÓN ESMA
2	JEFE SECCIÓN INTELIGENCIA ALA 11Á

PUESTO U OCUPACIÓN ACTUAL

1	OFICIAL DEL DEPARTAMENTO OPERACIONES
2	COMANDANTE DE NAVE AVIÓN TWIN OTTER

EXPERIENCIA DOCENTE

1	INSTRUCTOR EN TIERRA Y VUELO A-150 EN LA ESMA
2	INSTRUCTOR EN TIERRA Y VUELO T-34C EN LA ESMA
3	INSTRUCTOR EN TIERRA Y VUELO MK-89 EN EL ALA 23
5	INSTRUCTOR EN TIERRA Y VUELO A-29 EN EL ALA 23
6	INSTRUCTOR EN EL XXI CURSO DE PREVENCION DE ACCIDENTES
6	INSTRUCTOR DE LA MATERIA PLANIFICACIÓN OPERATIVA AGA
7	INSTRUCTOR DE LA MATERIA OPERACIONES AGA

APELLIDOS Y NOMBRES

BECERRA QUIMI DARWIN RICARDO

DATOS PERSONALES:



PROFESION: TÉCNICO MANTTO.

NACIONALIDAD: ECUATORIANA

DIRECCION: LATACUNGA

TELEFONO: 0969116336

ESTUDIOS REALIZADOS:

SECUNDARIOS : COLEGIO NACIONAL VICENTE ROCAFUERTE (GYE)

MILITARES : ESCUELA TÉCNICA DE LA FUERZA AÉREA

SUPERIORES : TECNÓLOGO MECÁNICO

SEMINARIOS, SIMPOSIUNS PANELES, CONFERENCIAS

1	CURSO BÁSICO DE MANTENIMIENTO
2	CURSO TRAIN AIR
3	CURSO BÁSICO DE MANTENIMIENTO 2012-2013
4	SEMINARIO DE MANEJO DE MATERIALES PELIGROSOS
5	SEMINARIO DE MANEJO DE MATERIALES PELIGROSOS
6	CURSO DE MANEJO DE ESTRUCTURAS DE AERONAVES
7	SEMINARIO INTERNACIONAL DE MANTENIMIENTO- MIDENA
8	INSTRUCTOR TEORÍA DE MANTENIMIENTO

CARGOS

1	SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO ALA No. 22
2	JEFE DE SECCIÓN CONTROL DEL CALIDAD ALA No. 11

PUESTO U OCUPACIÓN ACTUAL

1	JEFE DE MANTENIMIENTO AVIÓN TWIN OTTER
---	--

Anexo No. 11

RUTAS Y FRECUENCIAS EN LA REGIÓN ORIENTAL

LUNES					MARTES				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas	RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Shell-Coca	07:50	08:20	00:30	1,00	Shell-Jaime Roldós	07:50	08:20	00:30	1,00
Coca-Tiputini	08:50	09:20	00:30	1,00	Jaime Roldós-Shell	08:50	09:20	00:30	1,00
Tiputini-Coca	09:45	10:15	00:30	1,00	Shell-Lorocachi	09:45	10:15	00:30	1,00
Coca-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00	Lorocachi-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00
Shell-Montalvo	11:50	12:20	00:30	1,00	Shell-Macas	11:50	12:20	00:30	1,00
Montalvo-Shell	12:50	13:20	00:30	1,00	Macas-Wampuik	12:50	13:20	00:30	1,00
Shell-Wampuik	14:20	14:50	00:30	1,00	Wampuik-Macas	14:20	14:50	00:30	1,00
Wampuik-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00	Macas-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8			TOTAL	04:00	8

MIÉRCOLES					JUEVES				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas	RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Shell-Coca	07:50	08:20	00:30	1,00	Shell-Jaime Roldós	07:50	08:20	00:30	1,00
Coca-Tiputini	08:50	09:20	00:30	1,00	Jaime Roldós-Shell	08:50	09:20	00:30	1,00
Tiputini-Coca	09:45	10:15	00:30	1,00	Shell-Lorocachi	09:45	10:15	00:30	1,00
Coca-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00	Lorocachi-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00
Shell-Montalvo	11:50	12:20	00:30	1,00	Shell-Macas	11:50	12:20	00:30	1,00
Montalvo-Shell	12:50	13:20	00:30	1,00	Macas-Wampuik	12:50	13:20	00:30	1,00
Shell-Wampuik	14:20	14:50	00:30	1,00	Wampuik-Macas	14:20	14:50	00:30	1,00
Wampuik-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00	Macas-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8			TOTAL	04:00	8

VIERNES					SABADO				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas	RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Shell-Coca	07:50	08:20	00:30	1,00	Shell-Jaime Roldós	07:50	08:20	00:30	1,00
Coca-Tiputini	08:50	09:20	00:30	1,00	Jaime Roldós-Shell	08:50	09:20	00:30	1,00
Tiputini-Coca	09:45	10:15	00:30	1,00	Shell-Lorocachi	09:45	10:15	00:30	1,00
Coca-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00	Lorocachi-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00
Shell-Montalvo	11:50	12:20	00:30	1,00	Shell-Macas	11:50	12:20	00:30	1,00
Montalvo-Shell	12:50	13:20	00:30	1,00	Macas-Wampuik	12:50	13:20	00:30	1,00
Shell-Wampuik	14:20	14:50	00:30	1,00	Wampuik-Macas	14:20	14:50	00:30	1,00
Wampuik-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00	Macas-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8			TOTAL	04:00	8

DOMINGO				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Shell-Coca	07:50	08:20	00:30	1,00
Coca-Tiputini	08:50	09:20	00:30	1,00
Tiputini-Coca	09:45	10:15	00:30	1,00
Coca-Shell	10:50	11:20	00:30	1,00
Shell-Montalvo	11:50	12:20	00:30	1,00
Montalvo-Shell	12:50	13:20	00:30	1,00
Shell-Wampuik	14:20	14:50	00:30	1,00
Wampuik-Shell	15:20	15:50	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8

RUTAS Y FRECUENCIAS EN LA REGIÓN INSULAR

LUNES					MARTES				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas	RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Balra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00	Balra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00	Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00	San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00
Isabela-Balra	11:30	12:00	00:30	1,00	Isabela-Balra	11:30	12:00	00:30	1,00
Balra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00	Balra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00	Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00	San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00
Isabela-Balra	15:30	16:00	00:30	1,00	Isabela-Balra	15:30	16:00	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8			TOTAL	04:00	8

MIÉRCOLES					JUEVES				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas	RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Baltra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00	Baltra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00	Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00	San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00
Isabela-Baltra	11:30	12:00	00:30	1,00	Isabela-Baltra	11:30	12:00	00:30	1,00
Baltra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00	Baltra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00	Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00	San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00
Isabela-Baltra	15:30	16:00	00:30	1,00	Isabela-Baltra	15:30	16:00	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8			TOTAL	04:00	8

VIERNES					SABADO				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas	RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Baltra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00	Baltra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00	Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00	San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00
Isabela-Baltra	11:30	12:00	00:30	1,00	Isabela-Baltra	11:30	12:00	00:30	1,00
Baltra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00	Baltra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00	Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00	San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00
Isabela-Baltra	15:30	16:00	00:30	1,00	Isabela-Baltra	15:30	16:00	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8			TOTAL	04:00	8

DOMINGO				
RUTA	SALIDA	LLEGADA	TIEMPO	Cantidad Rutas
Baltra-Santa Cruz	07:30	08:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	09:30	10:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	10:30	11:00	00:30	1,00
Isabela-Baltra	11:30	12:00	00:30	1,00
Baltra-Santa Cruz	12:30	13:00	00:30	1,00
Santa Cruz-San Cristobal	13:30	14:00	00:30	1,00
San Cristobal-Isabela	14:30	15:00	00:30	1,00
Isabela-Baltra	15:30	16:00	00:30	1,00
		TOTAL	04:00	8

Equipos de Computación				
CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadores	Unidad	6,00	410,00	2.460,00
Impresoras	Unidad	4,00	150,00	600,00
SUBTOTAL				3.060,00
2% Imprevistos				61,20
TOTAL				3121,2
Equipo de Oficina				
CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Archivadores	Unidad	6,00	80,00	480,00
Papeleras	Unidad	4,00	12,00	48,00
Grapadoras	Unidad	8,00	12,00	96,00
Telefonos	Unidad	5,00	18,00	90,00
SUBTOTAL				714,00
2% Imprevistos				14,28
TOTAL				728,28
Muebles y Enseres				
CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorios	Unidad	6,00	120,00	720,00
Sillas	Unidad	14,00	60,00	840,00
Archivadores	Unidad	4,00	70,00	280,00
SUBTOTAL				1.840,00
2% Imprevistos				36,80
TOTAL				1876,8

Anexo No. 13

CAPITAL DE TRABAJO INVERSIONISTA VS FAE

INVERSIONISTA						
CAPITAL DE TRABAJO						
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL		Supuestos		
Gasto Horas de Vuelo	\$ 9.666,91	\$ 116.002,94		Ruta	2	piernas
Publicidad	\$ 625,00	\$ 7.500,00		Pierna	30	minutos
Gastos Constitución	\$ 66,67	\$ 800,00		piernas al día	8	
Gasto combustible x 3 meses	\$ 20.226,71	\$ 60.680,13	trimestral	días al mes	30,4166667	
Gasto seguros		\$ 170.510,00		horas diarias	8	
				horas al año	2920	1460
TOTAL	\$ 30.585,29	\$ 355.493,08		HORAS 9 MESES	1095	
Gasto Horas de Vuelo						
CONCEPTO	Costo Hora	Costo Pierna	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual	
Costos Fijos						
Horas de Vuelo	\$ 79,45	\$ 39,73	\$ 317,82	\$ 9.666,91	\$ 116.002,94	
TOTAL	\$ 79,45	\$ 39,73	\$ 317,82	\$ 9.666,91	\$ 116.002,94	
Publicidad						
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL ANUAL	V. TOTAL MENSUAL		
Gasto publicidad	\$ 1,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 625,00		
	\$ 1,00	\$ -	\$ -	\$ -		
SUBTOTAL			\$ 7.500,00	\$ 625,00		
0,5% Imprevistos						
TOTAL			\$ 7.500,00	\$ 625,00		
Gastos Constitución						
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL	V. TOTAL MENSUAL		
Constitución de la compañía	\$ 1,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 66,67		
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
SUBTOTAL			\$ 800,00	\$ 66,67		
0,5% Imprevistos						
TOTAL			\$ 800,00	\$ 66,67		
Gasto combustible						
CONCEPTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL	V. TOTAL MENSUAL	TRIMEST.	
Combustible	\$ 1,00	\$ 1,72	\$ 166,25	\$ 20.226,71	\$ 60.680,13	
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
SUBTOTAL			\$ 166,25	\$ 20.226,71	\$ 60.680,13	
0,5% Imprevistos						
TOTAL			\$ 166,25	\$ 20.226,71	\$ 60.680,13	
Gasto seguros						
CONCEPTO	CANTIDAD	V. MENSUAL	V. TOTAL	V. TOTAL MENSUAL	ANUAL	
Seguros	\$ 1,00	\$ 14.209,17		\$ -	\$ 170.510,00	
	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	
SUBTOTAL				\$ -	\$ -	
0,5% Imprevistos				\$ -	\$ -	
TOTAL			\$ -	\$ -	\$ 170.510,00	

FAE						
CAPITAL DE TRABAJO						
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	Supuestos			
Gasto Horas de Vuelo	\$ 9.666,91	\$ 116.002,94	Ruta	\$ 2,00	piernas	
			Pierna	\$ 30,00	minutos	
			piernas al día	\$ 16,00		
TOTAL	\$ 9.666,91	\$ 116.002,94	días al mes	\$ 30,42		
	\$ 116.002,94					
Gasto Horas de Vuelo						
CONCEPTO	Costo Hora	Costo Pierna	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anua	
Costos Fijos						
Horas de Vuelo	\$ 1.933,02	\$ 966,51	\$ 15.464,13	\$ 470.367,21	\$ 5.644.406,51	
TOTAL	\$ 1.933,02	\$ 966,51	\$ 15.464,13	\$ 470.367,21	\$ 5.644.406,51	

Anexo No. 14

FUENTES Y USOS

ESTADO DE FUENTES Y DE USOS.						
INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	INVERSIONISTA		FAE	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	10.677.770,88	64%	60%	6.375.000,00	40%	4.302.770,88
Capital de Trabajo	5.999.899,59	36%	6%	355.493,08	94%	5.644.406,51
Inversión Total	16.677.670,47	100%		\$ 6.730.493,08		\$ 9.947.177,39

Anexo No. 15

FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS

FLUJO DE CAJA REALISTA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	\$ (6.730.493,08)					
VENTAS		\$ 2.180.001,60	\$ 2.241.041,64	\$ 2.303.790,81	\$ 2.368.296,95	\$ 2.434.609,27
GASTOS		\$ 476.853,35	\$ 537.445,52	\$ 539.595,30	\$ 541.753,68	\$ 543.920,70
UTILIDAD BRUTA VENTAS		\$ 1.703.148,25	\$ 1.703.596,12	\$ 1.764.195,51	\$ 1.826.543,27	\$ 1.890.688,57
(+) DEPRECIACIONES		\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00
FLUJO DE CAJA	\$ (6.730.493,08)	\$ 2.124.398,25	\$ 2.124.846,12	\$ 2.185.445,51	\$ 2.247.793,27	\$ 2.311.938,57
VAN	\$4.385.218,70					
TIR	19%					

FLUJO DE CAJA PESIMISTA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	\$ (6.730.493,08)					
VENTAS		\$ 1.557.144,00	\$ 1.600.744,03	\$ 1.645.564,86	\$ 1.691.640,68	\$ 1.739.006,62
GASTOS		\$ 476.853,35	\$ 477.957,56	\$ 479.869,39	\$ 481.788,87	\$ 483.716,02
UTILIDAD BRUTA VENTAS		\$ 1.080.290,65	\$ 1.122.786,47	\$ 1.165.695,48	\$ 1.209.851,81	\$ 1.255.290,60
(+) DEPRECIACIONES		\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00
FLUJO DE CAJA	\$ (6.730.493,08)	\$ 1.501.540,65	\$ 1.544.036,47	\$ 1.586.945,48	\$ 1.631.101,81	\$ 1.676.540,60

VAN	\$1.209.671,93
TIR	6%

FLUJO DE CAJA OPTIMISTA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	\$ (6.730.493,08)					
VENTAS		\$ 2.647.144,80	\$ 2.721.264,85	\$ 2.797.460,27	\$ 2.875.789,16	\$ 2.956.311,25
GASTOS		\$ 476.853,35	\$ 477.957,56	\$ 479.869,39	\$ 481.788,87	\$ 483.716,02
UTILIDAD BRUTA VENTAS		\$ 2.170.291,45	\$ 2.243.307,29	\$ 2.317.590,88	\$ 2.394.000,29	\$ 2.472.595,23
(+) DEPRECIACIONES		\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00
FLUJO DE CAJA	\$ (6.730.493,08)	\$ 2.591.541,45	\$ 2.664.557,29	\$ 2.738.840,88	\$ 2.815.250,29	\$ 2.893.845,23

VAN	\$6.973.542,07
TIR	29%

Anexo No. 16

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO REALISTA						
AÑO:	2020	2020	2021	2022	2023	2024
VENTA PASAJES		2180002	2241042	2303791	2368297	2434609
Rubros						
Ventas Netas		\$ 2.180.001,60	\$ 2.241.041,64	\$ 2.303.790,81	\$ 2.368.296,95	\$ 2.434.609,27
UTILIDAD BRUTA		\$ 2.180.001,60	\$ 2.241.041,64	\$ 2.303.790,81	\$ 2.368.296,95	\$ 2.434.609,27
(-) Costos Fijos		\$ 476.853,35	\$ 537.445,52	\$ 539.595,30	\$ 541.753,68	\$ 543.920,70
Costo hora de vuelo						
Combustible		\$ 173.272,80	\$ 231.030,40	\$ 231.954,52	\$ 232.882,34	\$ 233.813,87
Evaporación y drenaje		\$ 3.465,46	\$ 4.620,61	\$ 4.639,09	\$ 4.657,65	\$ 4.676,28
Grasas y Lubricantes		\$ 5.302,15	\$ 7.069,53	\$ 7.097,81	\$ 7.126,20	\$ 7.154,70
Inspecciones		\$ 116.002,94	\$ 116.002,94	\$ 116.466,95	\$ 116.932,82	\$ 117.400,55
Seguros		\$ 170.510,00	\$ 171.192,04	\$ 171.876,81	\$ 172.564,32	\$ 173.254,57
Gasto constitución		\$ 800,00				
Gastos publicidad		\$ 7.500,00	\$ 7.530,00	\$ 7.560,12	\$ 7.590,36	\$ 7.620,72
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 1.703.148,25	\$ 1.703.596,12	\$ 1.764.195,51	\$ 1.826.543,27	\$ 1.890.688,57
Depreciación Activos Fijos		\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ 1.281.898,25	\$ 1.282.346,12	\$ 1.342.945,51	\$ 1.405.293,27	\$ 1.469.438,57
- Gastos Financieros						
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS		\$ 1.281.898,25	\$ 1.282.346,12	\$ 1.342.945,51	\$ 1.405.293,27	\$ 1.469.438,57
impuestos 25%		\$ 320.474,56	\$ 320.586,53	\$ 335.736,38	\$ 351.323,32	\$ 367.359,64
= UTILIDAD NETA		961.423,69	961.759,59	1.007.209,13	1.053.969,95	1.102.078,93
UTILIDAD NETA 5 AÑOS		\$				5.086.441,29

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO OPTIMISTA							
AÑO:	2020	2020	2021	2022	2023	2024	
VENTA PASAJES		2647145	2721265	2797460	2875789	2956311	
Rubros							
Ventas Netas		\$ 2.647.144,80	\$ 2.721.264,85	\$ 2.797.460,27	\$ 2.875.789,16	\$ 2.956.311,25	
UTILIDAD BRUTA		\$ 2.647.144,80	\$ 2.721.264,85	\$ 2.797.460,27	\$ 2.875.789,16	\$ 2.956.311,25	
(-) Costos Fijos		\$ 476.853,35	\$ 477.957,56	\$ 479.869,39	\$ 481.788,87	\$ 483.716,02	
Costo hora de vuelo							
Combustible		\$ 173.272,80	\$ 173.965,89	\$ 174.661,75	\$ 175.360,40	\$ 176.061,84	
Evaporación y drenaje		\$ 3.465,46	\$ 3.479,32	\$ 3.493,24	\$ 3.507,21	\$ 3.521,24	
Grasas y Lubricantes		\$ 5.302,15	\$ 5.323,36	\$ 5.344,65	\$ 5.366,03	\$ 5.387,49	
Inspecciones		\$ 116.002,94	\$ 116.466,95	\$ 116.932,82	\$ 117.400,55	\$ 117.870,16	
Seguros		\$ 170.510,00	\$ 171.192,04	\$ 171.876,81	\$ 172.564,32	\$ 173.254,57	
Gasto constitución		\$ 800,00					
Gasto publicidad		\$ 7.500,00	\$ 7.530,00	\$ 7.560,12	\$ 7.590,36	\$ 7.620,72	
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 2.170.291,45	\$ 2.243.307,29	\$ 2.317.590,88	\$ 2.394.000,29	\$ 2.472.595,23	
Depreciación Activos Fijos		\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	
Amortización Operativos			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL		\$ 1.749.041,45	\$ 1.822.057,29	\$ 1.896.340,88	\$ 1.972.750,29	\$ 2.051.345,23	
- Gastos Financieros							
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS		\$ 1.749.041,45	\$ 1.822.057,29	\$ 1.896.340,88	\$ 1.972.750,29	\$ 2.051.345,23	
- 25% Impuesto a la Renta		\$ 437.260,36	\$ 455.514,32	\$ 474.085,22	\$ 493.187,57	\$ 512.836,31	
= UTILIDAD NETA		1.311.781,09	1.366.542,97	1.422.255,66	1.479.562,72	1.538.508,92	
UTILIDAD NETA 5 AÑOS		\$					7.118.651,36

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PESIMISTA						
AÑO:	2020	2020	2021	2022	2023	2024
VENTA PASAJES		1557144	1600744	1645565	1691641	1739007
Rubros						
Ventas Netas		\$ 1.557.144,00	\$ 1.600.744,03	\$ 1.645.564,86	\$ 1.691.640,68	\$ 1.739.006,62
UTILIDAD BRUTA		\$ 1.557.144,00	\$ 1.600.744,03	\$ 1.645.564,86	\$ 1.691.640,68	\$ 1.739.006,62
(-) Costos Fijos		\$ 476.853,35	\$ 477.957,56	\$ 479.869,39	\$ 481.788,87	\$ 483.716,02
Costo hora de vuelo						
Combustible		\$ 173.272,80	\$ 173.965,89	\$ 174.661,75	\$ 175.360,40	\$ 176.061,84
Evaporación y drenaje		\$ 3.465,46	\$ 3.479,32	\$ 3.493,24	\$ 3.507,21	\$ 3.521,24
Grasas y Lubricantes		\$ 5.302,15	\$ 5.323,36	\$ 5.344,65	\$ 5.366,03	\$ 5.387,49
Inspecciones		\$ 116.002,94	\$ 116.466,95	\$ 116.932,82	\$ 117.400,55	\$ 117.870,16
Seguros		\$ 170.510,00	\$ 171.192,04	\$ 171.876,81	\$ 172.564,32	\$ 173.254,57
Gasto Constitución		\$ 800,00				
Gasto Publicidad		\$ 7.500,00	\$ 7.530,00	\$ 7.560,12	\$ 7.590,36	\$ 7.620,72
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 1.080.290,65	\$ 1.122.786,47	\$ 1.165.695,48	\$ 1.209.851,81	\$ 1.255.290,60
Depreciación Activos Fijos		\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00	\$ 421.250,00
Amortización Operativos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ 659.040,65	\$ 701.536,47	\$ 744.445,48	\$ 788.601,81	\$ 834.040,60
- Gastos Financieros						
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS		\$ 659.040,65	\$ 701.536,47	\$ 744.445,48	\$ 788.601,81	\$ 834.040,60
- 25% Impuesto a la Renta		\$ 164.760,16	\$ 175.384,12	\$ 186.111,37	\$ 197.150,45	\$ 208.510,15
= UTILIDAD NETA		494.280,49	526.152,35	558.334,11	591.451,36	625.530,45
UTILIDAD NETA 5 AÑOS		\$				2.795.748,76

Anexo No. 17

ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO

ESTADO DE SITUACIÓN REALISTA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Activo Corriente	\$ 705.493,08	\$ 2.070.096,90	\$ 2.413.175,53	\$ 2.801.368,76	\$ 3.190.874,25	\$ 3.581.728,86
Caja	\$ 184.983,08	\$ 2.046.722,50	\$ 2.388.772,41	\$ 2.775.891,08	\$ 3.164.274,11	\$ 3.553.956,20
Cuentas Por Cobrar		\$ 9.374,40	\$ 9.843,12	\$ 10.335,28	\$ 10.852,04	\$ 11.394,64
inventario	\$ 350.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.560,00	\$ 15.142,40	\$ 15.748,10	\$ 16.378,02
Prima y seguro	\$ 170.510,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activo Fijo	\$ 6.025.000,00	\$ 5.682.500,00	\$ 5.340.000,00	\$ 4.997.500,00	\$ 4.655.000,00	\$ 4.312.500,00
Aviones	\$ 5.200.000,00	\$ 4.940.000,00	\$ 4.680.000,00	\$ 4.420.000,00	\$ 4.160.000,00	\$ 3.900.000,00
Motores	\$ 800.000,00	\$ 720.000,00	\$ 640.000,00	\$ 560.000,00	\$ 480.000,00	\$ 400.000,00
Edificios	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00
TOTAL ACTIVO	\$ 6.730.493,08	\$ 7.752.596,90	\$ 7.753.175,53	\$ 7.798.868,76	\$ 7.845.874,25	\$ 7.894.228,86
PASIVO						
Pasivo corto Plazo		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
Cuentas por pagar combustible		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
Pasivo Largo Plazo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar largo plazo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados del Ejercicio		\$ 961.423,69	\$ 961.759,59	\$ 1.007.209,13	\$ 1.053.969,95	\$ 1.102.078,93
Total Patrimonio		\$ 7.691.916,77	\$ 7.692.252,67	\$ 7.737.702,21	\$ 7.784.463,03	\$ 7.832.572,00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 6.730.493,08	\$ 7.752.596,90	\$ 7.753.175,53	\$ 7.798.868,75	\$ 7.845.874,24	\$ 7.894.228,86
diferencia	\$ -	\$ 0,00	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ 0,00
		\$ 0,00	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ 0,00
REPARTO DE DIVIDENDOS	ACCIONISTA	\$ 4.323.475,10	FAE	\$ 762.966,19		

ESTADO DE SITUACIÓN OPTIMISTA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Activo Corriente	\$ 705.493,08	\$ 2.420.454,30	\$ 2.817.958,90	\$ 3.216.415,29	\$ 3.616.467,01	\$ 4.018.158,86
Caja	\$ 184.983,08	\$ 2.397.079,90	\$ 2.793.555,78	\$ 3.190.937,61	\$ 3.589.866,87	\$ 3.990.386,20
Cuentas Por Cobrar inventario		\$ 9.374,40	\$ 9.843,12	\$ 10.335,28	\$ 10.852,04	\$ 11.394,64
Prima seguro	\$ 350.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.560,00	\$ 15.142,40	\$ 15.748,10	\$ 16.378,02
Activo Fijo	\$ 6.025.000,00	\$ 5.682.500,00	\$ 5.340.000,00	\$ 4.997.500,00	\$ 4.655.000,00	\$ 4.312.500,00
Aviones	\$ 5.200.000,00	\$ 4.940.000,00	\$ 4.680.000,00	\$ 4.420.000,00	\$ 4.160.000,00	\$ 3.900.000,00
Motores	\$ 800.000,00	\$ 720.000,00	\$ 640.000,00	\$ 560.000,00	\$ 480.000,00	\$ 400.000,00
Edificios	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00
Otros activos			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 6.730.493,08	\$ 8.102.954,30	\$ 8.157.958,90	\$ 8.213.915,29	\$ 8.271.467,01	\$ 8.330.658,86
PASIVO						
Pasivo corto Plazo		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
Cuentas por pagar combustible		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
Pasivo Largo Plazo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar largo plazo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08
Utilidades retenidas						
Resultados del Ejercicio		\$ 1.311.781,09	\$ 1.366.542,97	\$ 1.422.255,66	\$ 1.479.562,72	\$ 1.538.508,92
Total Patrimonio		\$ 8.042.274,17	\$ 8.097.036,05	\$ 8.152.748,74	\$ 8.210.055,79	\$ 8.269.002,00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 6.730.493,08	\$ 8.102.954,30	\$ 8.157.958,90	\$ 8.213.915,28	\$ 8.271.467,01	\$ 8.330.658,86
	\$ -	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ 0,00	\$ -0,00	\$ 0,00
		\$ -0,00	\$ -0,00	\$ 0,00	\$ -0,00	\$ 0,00
REPARTO DE DIVIDENDOS	ACCIONISTA	\$ 6.050.853,66	FAE	\$ 1.067.797,70		

ESTADO DE SITUACIÓN PESIMISTA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Activo Corriente	\$ 705.493,08	\$ 1.602.953,70	\$ 1.977.568,29	\$ 2.352.493,73	\$ 2.728.355,65	\$ 3.105.180,38
Caja	\$ 184.983,08	\$ 1.579.579,30	\$ 1.953.165,17	\$ 2.327.016,05	\$ 2.701.755,51	\$ 3.077.407,72
Cuentas Por Cobrar inventario		\$ 9.374,40	\$ 9.843,12	\$ 10.335,28	\$ 10.852,04	\$ 11.394,64
Prima seguro	\$ 350.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.560,00	\$ 15.142,40	\$ 15.748,10	\$ 16.378,02
	\$ 170.510,00					
Activo Fijo	\$ 6.025.000,00	\$ 5.682.500,00	\$ 5.340.000,00	\$ 4.997.500,00	\$ 4.655.000,00	\$ 4.312.500,00
Aviones	\$ 5.200.000,00	\$ 4.940.000,00	\$ 4.680.000,00	\$ 4.420.000,00	\$ 4.160.000,00	\$ 3.900.000,00
Motores	\$ 800.000,00	\$ 720.000,00	\$ 640.000,00	\$ 560.000,00	\$ 480.000,00	\$ 400.000,00
Edificios	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00
Otros activos			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 6.730.493,08	\$ 7.285.453,70	\$ 7.317.568,29	\$ 7.349.993,73	\$ 7.383.355,65	\$ 7.417.680,38
PASIVO						
Pasivo corto Plazo		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
Cuentas por pagar combustible		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivo Largo Plazo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar largo plazo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo		\$ 60.680,13	\$ 60.922,86	\$ 61.166,55	\$ 61.411,21	\$ 61.656,86
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08	\$ 6.730.493,08
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados del Ejercicio		\$ 494.280,49	\$ 526.152,35	\$ 558.334,11	\$ 591.451,36	\$ 625.530,45
Total Patrimonio		\$ 7.224.773,57	\$ 7.256.645,43	\$ 7.288.827,18	\$ 7.321.944,44	\$ 7.356.023,53
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 6.730.493,08	\$ 7.285.453,70	\$ 7.317.568,29	\$ 7.349.993,73	\$ 7.383.355,65	\$ 7.417.680,38
	\$ -	\$ -0,00	\$ 0,00	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ -0,00
		\$ -0,00	\$ 0,00	\$ -0,00	\$ -0,00	\$ -0,00
REPARTO DE DIVIDENDOS	ACCIONISTA	\$ 2.376.386,45	FAE	\$ 419.362,31		

Anexo No. 18

GASTOS DE OPERACIÓN

COSTOS OPERACIÓN TWIN OTTER DHC-6 (PARA ECOAÉREO)					
HORAS DE VUELO PLANIFICADAS POR AÑO					1460
NUMERO DE AERONAVES DISPONIBLES					2
AÑO DE CALCULO					2019
1.- INSUMOS PARA LA OPERACIÓN					
INSUMOS	Gasto de combustible por hora	Precio GL Combustible	Costo/H parcial	Costo / Hora Insumos	
Combustible	92,00 GI	1,72	158,24	\$ 166,25	
Evaporación y drenaje	01,84 GI		3,16		
Grasas y Lubricantes			4,84		
2.- POR MANTENIMIENTO					
MANTENIMIENTO PROGRAMADO POR HORAS DE VUELO		Costo	Intervalo de Horas	Costo/h parcial	Costo / Hora Mantenimiento
Inspección 125 horas		\$ 367,24	125	\$ 3	\$ 79,45407
Inspección 250 horas		\$ 436,27	250	\$ 2	
Inspección 375 horas		\$ 607,86	375	\$ 2	
Inspección 500 horas		\$ 861,64	500	\$ 2	
Inspección 2000 horas		\$ 3.076,16	2000	\$ 2	
Inspección 2500 horas		\$ 3.386,19	2500	\$ 1	
Inspección 3000 horas		\$ 3.434,82	3000	\$ 1	
NDI		\$ 6.565,49	125	\$ 53	
				\$ 0	
MANTENIMIENTO PROGRAMADO POR TIEMPO CALENDARIO		Costo	Intervalo Tiempo en Años	Horas Planif /año	
Inspección 7 días		\$ 63,00	0,019	1460	2
Levantamiento de discrepancias/reportes (15% del Mant. Prog)					\$ 10
3.- SEGURO AVIONES					
TIPO SEGURO	#Aeronaves (AD)	Pago seguro Anual /Aeronave (GS)	Costo Seguro Anual	Horas Planif /año	Costo / hora Seguro
Todo nesgo	2	\$ 85.255,00	170.510,00	1460	\$ 116,79
COSTO DE LA HORA DE VUELO					\$79,4541

Anexo No. 19

FLUJOS DE EFECTIVO PROYECTADOS

FLUJO OPERACIONAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CXC	\$ -9.374,40	\$ -468,72	\$ -492,16	\$ -516,76	\$ -542,60
INVENTARIO	\$ 336.000,00	\$ -560,00	\$ -582,40	\$ -605,70	\$ -629,92
SEGURO	\$ 170.510,00	\$ -			
CXP	\$ 60.680,13	\$ 242,72	\$ 243,69	\$ 244,67	\$ 245,64
RESULTADO	\$ 961.423,69	\$ 335,90	\$ 45.449,54	\$ 46.760,82	\$ 48.108,97
TOTAL	\$ 1.519.239,42	\$ -450,10	\$ 44.618,67	\$ 45.883,03	\$ 47.182,09
FLUJO INVERSIÓN					
AVIONES	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00	\$ 260.000,00
MOTORES	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00
EDIFICIOS	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
TOTAL	\$ 342.500,00	\$ 342.500,00	\$ 342.500,00	\$ 342.500,00	\$ 342.500,00
FLUJO FINANCIAMIENTO					
CAPITAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 1.861.739,42	\$ 342.049,90	\$ 387.118,67	\$ 388.383,03	\$ 389.682,09
CAJA INICIAL	\$ 184.983,08	\$ 2.046.722,50	\$ 2.388.772,41	\$ 2.775.891,08	\$ 3.164.274,11
CAJA FINAL	\$ 2.046.722,50	\$ 2.388.772,40	\$ 2.775.891,08	\$ 3.164.274,11	\$ 3.553.956,20
CAJA ACTUAL	\$ 2.046.722,50	\$ 2.388.772,41	\$ 2.775.891,08	\$ 3.164.274,11	\$ 3.553.956,20

Anexo No. 20

RATIOS FINANCIEROS

ÍNDICES FINANCIEROS AÑO 1							
LIQUIDEZ							
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE					\$	2.009.416,77
RAZON DE EFECTIVO	EFFECTIVO PASIVO CIRCULANTE						33,72969613
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CIRCULANTE PASIVO CIRCULANTE						34,11490293
ENDEUDAMIENTO							
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL	ACTIVO TOTAL PATRIMONIO						1,007888818
EFICIENCIA O ROTACION							
ROTACION C X C	VENTAS C X C						233
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS ACTIVO TOTAL						0,281196305
DU PONT							
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	MARGEN		ROTACION		DEUDA	0,124991432	
	UTILIDAD NETA VENTAS	X	VENTAS ACTIVO	X	ACTIVO PATRIMONIO		
		X		X			
	0,441019718	X	0,281196305	X	1,007888818		

ÍNDICES FINANCIEROS AÑO 2							
LIQUIDEZ							
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE					\$	2.352.252,67
RAZON DE EFECTIVO							
		EFECTIVO					
		PASIVO CIRCULANTE					
RAZON CORRIENTE							
		ACTIVO CIRCULANTE					
		PASIVO CIRCULANTE					
ENDEUDAMIENTO							
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL		ACTIVO TOTAL					
		PATRIMONIO					
EFICIENCIA O ROTACION							
ROTACION C X C		VENTAS					
		C X C					
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL		VENTAS					
		ACTIVO TOTAL					
DU PONT							
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	MARGEN		ROTACION		DEUDA	0,125029641	
	UTILIDAD NETA	X	VENTAS	X	ACTIVO		
	VENTAS		ACTIVO		PATRIMONIO		
		X		X			
	0,429157394	X	0,289048228	X	1,007920028		

ÍNDICES FINANCIEROS AÑO 3						
LIQUIDEZ						
CAPITAL DE TRABAJO		ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE				2740202,209
RAZON DE EFECTIVO		EFFECTIVO PASIVO CIRCULANTE				45,38250462
RAZON CORRIENTE		ACTIVO CIRCULANTE PASIVO CIRCULANTE				45,7990342
ENDEUDAMIENTO						
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL		ACTIVO TOTAL PATRIMONIO				1,007905002
EFICIENCIA O ROTACION						
ROTACION C X C		VENTAS C X C				222,9055916
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL		VENTAS ACTIVO TOTAL				0,295400639
DU PONT						
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	MARGEN		ROTACION		DEUDA	0,130169022
	UTILIDAD NETA	X	VENTAS	X	ACTIVO	
	VENTAS		ACTIVO		PATRIMONIO	
		X		X		
	0,437196436	X	0,295400639	X	1,007905002	

ÍNDICES FINANCIEROS AÑO 4						
LIQUIDEZ						
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE					3129463,033
RAZON DE EFECTIVO	EFECTIVO PASIVO CIRCULANTE					51,52599942
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CIRCULANTE PASIVO CIRCULANTE					51,95914728
ENDEUDAMIENTO						
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL	ACTIVO TOTAL PATRIMONIO					1,007888947
EFICIENCIA O ROTACION						
ROTACION C X C	VENTAS C X C					218,2351887
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS ACTIVO TOTAL					0,301852525
DU PONT						
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	MARGEN		ROTACION		DEUDA	0,135394047
	UTILIDAD NETA VENTAS	X	VENTAS ACTIVO	X	ACTIVO PATRIMONIO	
		X		X		
	0,445032854	X	0,301852525	X	1,007888947	

ÍNDICES FINANCIEROS AÑO 5						
LIQUIDEZ						
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE					3520072,004
RAZON DE EFECTIVO	EFFECTIVO PASIVO CIRCULANTE					57,64089091
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CIRCULANTE PASIVO CIRCULANTE					58,09133004
ENDEUDAMIENTO						
MULTIPLICADOR DEL CAPITAL	ACTIVO TOTAL PATRIMONIO					1,007871853
EFICIENCIA O ROTACION						
ROTACION C X C	VENTAS C X C					213,6626419
ROTACION DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS ACTIVO TOTAL					0,308403685
DU PONT						
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	MARGEN		ROTACION		DEUDA	0,140704602
	UTILIDAD NETA VENTAS	X	VENTAS ACTIVO	X	ACTIVO PATRIMONIO	
		X		X		
	0,452671787	X	0,308403685	X	1,007871853	

Anexo No. 21

PUNTO DE EQUILIBRIO CONTABLE

ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES										
AÑOS	Ventas	Costos	Costos	RUTAS	Costo	CVU	Precio de vta.	Pto. Equilibrio	Pasajer. Diarios	Pasajer. por ruta
	Totales	Fijos	Variables	Producidas	Total		unitario	CF/(pvu-Cvu)		
1	2.180.002	476.853	-	5.840	476.853	-	27,00	17.661	\$ 48,39	\$ 3,02
2	2.241.042	537.446	-	5.840	537.446	-	27,00	19.905	\$ 54,54	\$ 3,41
3	2.303.791	539.595	-	5.840	539.595	-	27,00	19.985	\$ 54,75	\$ 3,42
4	2.368.297	541.754	-	5.840	541.754	-	27,00	20.065	\$ 54,97	\$ 3,44
5	2.434.609	543.921	-	5.840	543.921	-	27,00	20.145	\$ 55,19	\$ 3,45

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO										
Año 0	Año 1 - 5									
Inversión Inicial	Ventas Unitarias	Ingresos	Costos Variables	Costos Fijo	Depreciación	Costo Total	Impuestos	Utilidad Neta	Flujo Operativo Neto	VPN
6.730.493	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
6.730.493	81.088	2.189.376		476.853	421.250	898.103	320.475	970.798	1.392.048	63.368
6.730.493	83.366	2.250.885		537.446	421.250	958.696	320.587	971.603	1.392.853	63.496
6.730.493	85.708	2.314.126		539.595	421.250	960.845	335.736	1.017.544	1.438.794	63.655
6.730.493	88.117	2.379.149		541.754	421.250	963.004	351.323	1.064.822	1.486.072	63.814
6.730.493	90.593	2.446.004		543.921	421.250	965.171	367.360	1.113.474	1.534.724	63.974

Anexo No. 22

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD										
VARI. CRÍTICAS	PARÁMETROS			VAN				TIR		
	Base actual	Increment. 15%	Dismin. 15%	Base actual	Increment. 15%	Dismin. 15%	RANGO	Base actual	Increment. 15%	Dismin. 15%
Precio Pasajes	\$ 27,00	\$ 31,05	\$ 22,34	\$ 2.346.566,04	\$ 3.434.756,00	\$ 2.154.656,00	\$ 1.280.100,00	4%	11%	3%
Ocupación asientos	14	16	11,6	\$ 2.346.566,04	\$ 6.973.542,07	\$ 1.209.671,93	\$ 5.763.870,14	4%	29%	6%

Anexo No. 23

FLUJOS TERMINALES

	Valor año 0	Valor año 5	Val. salvamento	Residuo	Impuesto 25%
Aviones	\$ 5.200.000,00	\$ 3.900.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 100.000,00	\$ 25.000,00
Motores	\$ 800.000,00	\$ 400.000,00	\$ 420.000,00	\$ 20.000,00	\$ 5.000,00
Edificios	\$ 25.000,00	\$ 12.500,00	\$ 12.800,00	\$ 300,00	\$ 75,00
Total		\$ 4.312.500,00	\$ 4.432.800,00	\$ 120.300,00	\$ 30.075,00

Venta de activos	\$ 4.432.800,00
Ganancia venta activos	\$ 120.300,00
Impuesto ganancia activos	\$ (30.075,00)
capital de trabajo	\$ 355.493,08
Total	\$ 4.878.518,08

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	V. RESIDUAL
FL. CAJA LIBRE	\$ (6.730.493,1)	\$ 2.046.722,50	\$ 2.388.772,41	\$ 2.775.891,08	\$ 3.164.274,11	\$ 3.553.956,20	\$ 4.878.518,08

VAN	\$8.343.618,03
TIR	34%