

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**



**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE  
UNA OPERADORA TURÍSTICA RADICADA EN LA  
CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**Proyecto de Grado**

**Previa la obtención del Título de:**

**Economista con Mención en Gestión Empresarial  
especialización Finanzas**

**Ingeniera Comercial y Empresarial especialización en  
Comercio Exterior**

**Presentado por**

**Lourdes Monserrat Schnabel Moreira**

**Verónica Germania Carvajal Cerón**

**Guayaquil-Ecuador**

**2009**

# TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

---

Econ. Giovanni Bastidas Riofrio  
Presidente Tribunal

---

Ing. Oscar Mendoza Macías  
Director de Tesis

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

---

Lourdes Monserrat Schnabel Moreira

---

Verónica Germania Carvajal Cerón

## **AGRADECIMIENTOS**

Queremos agradecer a Dios por todas las bendiciones recibidas, por cada día de vida y la fuerza para salir adelante.

A Nuestras Familias por el apoyo incondicional en todo momento, quienes con su infinito amor nos ayudan y guían.

A todas las personas y empresas quienes con sus datos nos ayudaron para la elaboración de ésta tesis. Y de manera especial queremos extender nuestro agradecimiento al Ing. Oscar Mendoza, Decano de la Facultad por su guía en la elaboración de este proyecto.

***Lourdes Schnabel***

***Verónica Carvajal***

## **DEDICATORIA**

A Dios por darme la fortaleza necesaria para llegar a cumplir ésta meta.

Con cariño y respeto a mis padres por todo su apoyo y sacrificio, el Sr. Oswaldo Schnabel y la Sra. Holanda Moreira.

A mis queridas hermanas Ana Gabriela y Carla María. En forma especial a mi esposo Marcos Nuques por su apoyo en estos últimos meses de estudios.

También a mis familiares y amigos quienes siempre han querido que mis metas se puedan cumplir para hacer realidad mis sueños.

***Lourdes***

## **DEDICATORIA**

A Dios por todo lo que me ha dado en esta vida le dedico todo mi esfuerzo y dedicación en el desarrollo del presente proyecto.

A mi padre que con su esfuerzo, sacrificio y paciencia ha estado junto a mí en estos años de estudio para darme un futuro mejor.

A mi madre, mi amiga incondicional quien ha estado a mi lado en todo momento brindándome su apoyo y ejemplo de superación para alcanzar esta meta deseada.

A mis hermanos Santiago y María José por sus palabras de aliento en cada momento de mi vida.

***Verónica***

# INDICE GENERAL

	<b>Página</b>
<b>TRIBUNAL DE SUSTENTACION.....</b>	<b>i</b>
<b>DECLARACION EXPRESA.....</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE GENERAL.....</b>	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>ix</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS.....</b>	<b>x</b>

## **CAPÍTULO I**

### **1. FUNDAMENTACIÓN**

1.1. Introducción.....	11
1.2. Antecedentes.....	12
1.2.1. La Industria Turística.....	12
1.2.2. El Turismo en el Ecuador.....	14
1.3. Generalidades del Turismo.....	16
1.4 Objetivos.....	17

## **CAPÍTULO II**

### **2. PROPUESTA**

2.1 Estudio Organizacional.....	18
2.1.1 Características de la Empresa.....	20
2.1.2. Misión.....	20

2.1.3. Visión.....	21
2.1.4. Organigrama.....	21
2.1.5. Análisis FODA.....	22
2.2 Investigación de Mercado.....	23
2.2.1. Definición del Mercado Meta.....	23
2.2.2. Segmentación del Mercado.....	24
2.2.3. Definición de la Muestra.....	24
2.2.4. Diseño de la Encuesta.....	26
2.2.5. Resultados de la Encuesta.....	30
2.2.6. Análisis de la Demanda y la Oferta.....	36
2.2.7 Matriz BCG.....	47
2.2.8. Marketing Mix.....	48
2.3. Estudio Técnico.....	51
2.3.1. Estructura y Recursos de la Empresa.....	51

## **CAPÍTULO III**

### **3. ANÁLISIS FINANCIERO**

3.1. Inversión.....	56
3.2. Ingresos.....	57
3.3. Capital de trabajo.....	58
3.4. Costos y Gastos.....	59
3.4.1. Gastos Administrativos.....	59
3.4.2. Gastos de ventas.....	60
3.4.3 Gastos Financieros.....	61
3.4.4 Costos.....	61



3.5 Depreciaciones.....	62
3.6 Estado de Resultados.....	63
3.7 Flujo de Caja.....	65
3.8 Tasa de Descuento.....	66
3.9 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	66
3.10 Valor Presente Neto.....	66
3.11 Análisis de Sensibilidad.....	67
3.11.1 Variación de la Demanda.....	67
3.11.2 Variación del Precio de Venta al Público.....	68
3.11.3 Variación de los Costos de Ventas.....	69
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>lxx</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>lxxi</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>lxxii</b>

## INDICE DE TABLAS

	<b>Página</b>
<b>CAPITULO III</b>	
<b>ANALISIS FINANCIERO</b>	
Inversiones.....	57
Ingresos.....	58
Estado de Situación Inicial.....	59
Gastos Administrativos.....	60
Gastos de Ventas.....	61
Gastos Financieros.....	61
Costos.....	62
Depreciaciones.....	63
Estado de Pérdidas y Ganancias.....	64
Flujo de Caja Proyecto.....	65

## INDICE DE GRÁFICOS

Página

### **CAPITULO II**

#### **PROPUESTA**

Organigrama Estructural de la Empresa.....	21
Resultados de la Encuesta.....	30
Matriz BCG.....	47

### **CAPITULO III**

#### **ANÁLISIS FINANCIERO**

Análisis de Sensibilidad (Demanda).....	67
Análisis de Sensibilidad (Precio de Venta al Público).....	68
Análisis de Sensibilidad (Costo de Venta).....	69

# CAPITULO I

## 1. FUNDAMENTACIÓN

### 1.1 INTRODUCCION

La industria turística se encuentra conformada por un conjunto de empresas que se relacionan entre sí para dar servicio a los viajeros nacionales y extranjeros; y de esta manera contribuir al desarrollo de la economía en éste sector.

Durante la década pasada, el turismo empieza a ser visualizado por parte del gobierno ecuatoriano como una actividad fundamental para el desarrollo económico y social de los pueblos. En efecto, se piensa que el turismo permite la diversificación económica del país por medio del cambio de orientación productiva de actividades primarias de extracción y cultivo, a actividades terciarias de prestación de servicios. Esto se refleja con la creación del primer Ministerio de Información y Turismo en el año de 1992, durante el gobierno del Arq. Sixto Durán-Ballén. En la actualidad el turismo constituye el cuarto renglón de divisas del Ecuador, luego de las exportaciones de petróleo, remesas de migrantes y banano.

El Ecuador posee cuatro zonas de gran atractivo turístico que se destacan por su variada cultura y gran biodiversidad, que son: costa, la sierra, oriente, y región insular; las cuales presentan una gran riqueza.

Durante los últimos años se ha producido un incremento del turismo receptor del 3.6 %. La mayor cantidad de turistas vienen de Estados Unidos, Europa (en especial de Alemania) y América Latina (mayoritariamente colombianos). También hay turismo interno, el cual viaja por vacaciones (24 %) o por negocios o trabajo (62 %). En cuanto al ecoturismo, el Ecuador ofrece

muchas opciones debido a su gran variedad de condiciones ambientales, lo que genera una impresionante diversidad de hábitats y tipos de vegetación. Se han inventariado más de 920 atractivos turísticos, de éstos, alrededor de 520 son naturales, destacándose los parques nacionales, la selva, los ríos y lagos, las montañas, etc.

Una operadora turística se centra en la confección de paquetes turísticos, elaborados para un elevado número de clientes y puestos a la venta con anticipación a la demanda real. Dichas agencias venden en un tono cautivante experiencias únicas ajenas a la monotonía en que suelen vivir la mayoría de las personas, dando a conocer la biodiversidad, cultura y el paisaje natural del País a ser visitado.

Por tal motivo, el presente proyecto muestra la importancia de la Industria Turística en la economía del país, la necesidad de crear una Operadora Turística radicada en la ciudad de Guayaquil y que se enfoque en dar la publicidad necesaria a la gran diversidad de atractivos turísticos que posee el país y de esta manera abarcar un número mayor de turistas nacionales y extranjeros.

## **1.2 ANTECEDENTES**

### **1.2.1 LA INDUSTRIA TURISTICA**

El turismo según la definición propuesta por la OMT (Organización Mundial del Turismo, agencia de la ONU), “comprende todas las actividades realizadas por las personas durante sus viajes a lugares diferentes de su residencia habitual, por un periodo de tiempo inferior a un año y para ir de vacaciones, trabajar u otras actividades”.

A pesar de que el Turismo no manufactura productos tangibles, los servicios que ofrece pueden ser comercializados como un todo en términos empresariales, dándole así el nombre de producto turístico. Por lo cual se considera a la industria turística o también llamada Industria sin chimeneas al conjunto de empresas que ofrecen servicios al viajero, nacional e internacionalmente.

Debido a la actual demanda mundial que ha presentado la Industria turística, se estima que ésta aumentará hasta llegar a convertirse en un aspecto significativo del desarrollo económico y social en muchos países. Por ello, algunos de los países desarrollados aprovechan todos sus atractivos naturales y en ocasiones crean estructuras para lograr atractivos artificiales y así poder incrementar el número de turistas que los visitan con el fin de obtener mayores divisas.

La industria turística se encuentra conformada por empresas relacionadas en el medio las cuales se pueden clasificar según su interdependencia directa y según el nivel de ingresos directos provenientes del turismo.

Como empresas primarias en el negocio turístico tenemos: el transporte, la organización y venta de viajes, el alojamiento y las atracciones turísticas. Las empresas secundarias, son las que se benefician del gasto que generan los turistas al momento de encontrarse en el lugar de destino que ha sido elegido para visitar. Mientras que las empresas terciarias reciben beneficios indirectos como consecuencia del gasto turístico.

Son consideradas como empresas de intermediación turística las Agencias de Viajes (minoristas) quienes trabajan como intermediador entre el proveedor de los servicios claves y el cliente. Y las Operadoras Turísticas (mayoristas) quienes no solo son distribuidores, sino que también confeccionan un producto turístico y lo venden.

## **1.2.2 EL TURISMO EN EL ECUADOR**

El turismo como actividad que democratiza los ingresos de los involucrados, desde las pequeñas a las grandes empresas, donde los actores van desde las entidades públicas, locales, regionales y nacionales deben garantizar la calidad de los servicios, buscando permanecer en la preferencia de los clientes. Consideramos que para ser competitivos debemos lograr que todos los actores estén integrados y así conseguir fortalecer la actividad Turística en el País.

Ecuador es un país con una extensa riqueza natural, el cual parece ser un capricho y un regalo de Dios, es lo que se concluye cuando se recorre y transita su maravillosa geografía. Nuestro país cuenta con una privilegiada ubicación al estar situado en la mitad del mundo, lo cual resulta atractivo al turista extranjero. Además su singular topografía permite encontrar todo en un solo país al poseer cuatro regiones naturales: Costa, Sierra, Oriente e Insular; en las cuales podemos encontrar playas, volcanes, montañas, llanuras, ríos, lagos, islas, climas, biodiversidad, el más pequeño de los países andinos y el más fácil y agradable de recorrer.

La diversidad en zonas climáticas permite al viajero poder disfrutarlo plenamente en cortos recorridos. La ventaja de ser un país pequeño hace que en un mismo día se puedan recorrer diferentes regiones y experimentar diversos climas, ir de la playa a la sierra y de esta a la llanura amazónica; subir de una ciudad a cinco metros sobre el nivel del mar, como Guayaquil, a llegar a una como Quito a 2.850 metros, y bajar a la selva amazónica, o viceversa. Admirando a su paso una gran cantidad de paisajes naturales diferentes embellecidos por una fértil población de especies vegetales y animales.

De igual manera, Ecuador posee una amplia gama de culturas. En sus territorios conviven 13 nacionalidades indígenas como son: Quichuas, Huaorani, Achuar, Shuar, Cofán y Záparo en la Amazonia; los Cañaris y

Saraguros en la Sierra y los Cayapas, Tsáchila y Huancavilcas en la Costa. Muchos de estos pueblos aprovechan los recursos de la tierra para dar vida a la artesanía.

Las principales ciudades del Ecuador ofrecen todo tipo de servicios y comodidades con infraestructuras y tecnología de vanguardia. Entre las cuales se destacan: Quito, centro político y financiero; Guayaquil, principal puerto y capital económica del país; Cuenca, Patrimonio Cultural; Manta, otro de los puertos con amplia actividad comercial y Galápagos, considerado el principal atractivo del país y por ello cuenta con la mayor difusión y promoción del Gobierno a nivel internacional.

Las ciudades patrimoniales, la rehabilitación del ferrocarril, el rescate del camino del inca, las manifestaciones culturales, el rescate del patrimonio, sitios arqueológicos, museos, iglesias, las fiestas populares, requieren promoverse en el contexto nacional e internacional.

El deporte de aventura, la recreación, las actividades deportivas de alto nivel son una oportunidad para dinamizar el turismo en nuestro país. La actividad física, el paseo, como elemento de integración del ser humano a la propuesta de activar a los barrios y la ciudadanía en general en las buenas costumbres del deporte.

Hay que tomar en consideración que la mega diversidad es uno de los principales atractivos del país, por lo cual hay que tratar de explotarlo al máximo y no centrarnos solamente en la región Insular; ampliar destinos turísticos dentro del País nos permite llegar a un amplio sector de mercado tanto Nacional como Internacional.



### **1.3 GENERALIDADES DEL ESTUDIO**

La mayoría de los países que fomentan el turismo disponen de un organismo que se encarga de regular todo lo concerniente a esta actividad, con obligaciones y responsabilidades que varían en cada uno de ellos pero siempre luchando por el mismo fin, promover el turismo en su País. Las funciones de estas entidades dependen en gran parte de la estructura política y económica de la nación. En el Ecuador el organismo que regula y promueve la actividad turística es El Ministerio de Turismo.

Las empresas encargadas de brindar servicios turísticos son las Agencias de Viajes y las Operadoras Turísticas. Para efectos de entendimiento de lo que se trata cada una de ellas empezaremos con su definición, según del Ministerio de Turismo “son consideradas agencias de viajes las compañías sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, en cuyo objeto social conste el desarrollo profesional de actividades turísticas, dirigidas a la prestación de servicios en forma directa o como intermediación utilizando en su accionar medios propios o de terceros”.

Mientras que una operadora turística se centra en la confección de paquetes turísticos, elaborados para un elevado número de clientes y puestos a la venta con anticipación a la demanda real. Dichos establecimientos venden en un tono cautivante experiencias únicas ajenas a la monotonía en que suelen vivir la mayoría de las personas, dando a conocer la biodiversidad, cultura y el paisaje natural del País a ser visitado.

A pesar del ambiente desfavorable con respecto a la situación mundial que se vive actualmente, el turismo no ha dejado de ser una fuente de ingreso considerable para el País, sin embargo podemos ver que hoy en día muchas agencias de viaje han tenido que cerrar sus puertas ya sea por la facilidad que tiene las personas para adquirir sus tickets de viaje por internet, como también por las nuevas disposiciones de los países, especialmente de

Europa de exigir visa a sus visitantes. Mientras que las operadoras turísticas a pesar de bajar sus niveles de venta por la disminución de viajeros hacia esas rutas, sobreviven por la facilidad que tienen de brindar otros tipos de servicios.

Nuestra propuesta es establecer una Operadora Turística que brinde nuevas alternativas de destinos al turista extranjero, que vaya más allá de la Región Insular a la que mayormente se hace publicidad en el exterior. Para efectos del desarrollo de este proyecto deseamos proponer opciones viables mediante planes operativos, de mercadeo y estratégicos.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Demostrar mediante un análisis que la creación de una Operadora Turística en la ciudad de Guayaquil es un negocio rentable y por ende invertir en la misma.

### **Objetivos Específicos**

- Analizar la situación actual de las operadoras turísticas en la ciudad de Guayaquil.
- Medición y análisis de la demanda turística Nacional e Internacional.
- Analizar comparativamente las metodologías impuestas por otras Operadoras Turísticas.
- Determinar los pasos a seguir para la implementación y legalización de una Operadora Turística.
- Desarrollar una estrategia de marketing y venta en las plazas locales e internacionales basados en las ventajas diferenciales con que contará nuestro proyecto.

## **CAPITULO II**

### **2. PROPUESTA**

#### **2.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Para el inicio del establecimiento de la operadora turística, al igual que en toda compañía debemos empezar con la elaboración de la Escritura de Constitución, en la que deben constar los siguientes aspectos:

##### **Razón Social**

Con el fin de darle credibilidad a nuestra empresa y mantenerla legal, hemos constituido la empresa como Sociedad Anónima, la cual tendrá como denominación común "Compañía Operadora de Turismo, Diviértete Ecuador S.A."

##### **Ubicación**

Nuestra empresa estará radicada en la ciudad de Guayaquil y para efectos de su constitución tendrá como domicilio, la residencia de una de las socias ubicada en Alborada 6ta etapa Mz. 601 Villa 15

##### **Nacionalidad**

La empresa es de nacionalidad Ecuatoriana.

##### **Objeto Social de la Compañía**

La empresa estará dedicada a la prestación de servicios turísticos tales como hospedaje, transporte, alimentación, así como ofrecer a los usuarios visitas guiadas de forma entretenida por las principales ciudades turísticas de nuestro País y adicionalmente la oportunidad de conocer otros maravillosos sitios turísticos muy poco difundidos tanto para el turista nacional como para el extranjero.

## **Plazo**

En el momento que se desea constituir una compañía se debe determinar el periodo durante el cual ésta va a desempeñar sus funciones, a pesar que el plazo sea mayor. Hemos establecido que el periodo más común en este tipo de empresas es de 50 años, de modo que si el periodo nos quedase corto no tendremos que recurrir a pedir ampliaciones de plazo.

## **Datos de los Accionistas, Representantes Legales de la Compañía, Funciones de los Representantes Legales de la Compañía.**

La escritura debe ser entregada a la Superintendencia de Compañías, que es el organismo autorizado de verificar los datos y enviar dicha información al Registro Mercantil para que se apruebe la constitución de la compañía.

Posteriormente se procederá a registrar la empresa en la Subsecretaría de Turismo del Litoral, donde se deberá entregar todos los certificados (la escritura de constitución, nombramiento del representante legal, solicitud de registro, etc.) que son requeridos para la inscripción (Ver Anexo 1).

Entre los requisitos principales a seguir por la compañía para que pueda ser registrada en la Subsecretaría de Turismo tenemos la afiliación a la Cámara de Turismo de la Provincia del Guayas, la cual se encargará de realizar las inspecciones necesarias para confirmar que la actividad realizada corresponda a la clase de agencia que solicito la autorización, en nuestro caso una Operadora Turística (Ver Anexo 3).

Por otra parte, para el funcionamiento de la compañía deberá obtenerse la Licencia de Turismo, la cual es otorgada por el Municipio de Guayaquil (Ver Anexo 4).

### **2.1.1 Características de la Empresa**

“Diviértete Ecuador” S.A, Compañía de Turismo será una operadora de turismo, encargada de la creación de paquetes turísticos dentro del País, los cuales ofrecerán un servicio de guías capacitados que tengan sus licencias expedidas por el Ministerio de Turismo y sean especializados en instruir sobre el área a visitar, además de la alimentación, transporte y hospedaje.

Conforme a lo establecido en la Ley de Turismo, una operadora turística puede formular diversas formas de organizar viajes y visitas. Entre las principales actividades de las operadoras, en las que podrá desenvolverse “Diviértete Ecuador” tenemos:

- Proyección, organización, operación y venta de todos los servicios turísticos dentro del territorio nacional;
- Venta, nacional e internacional, de todos los servicios turísticos a ser prestados dentro del Ecuador, ya sea directamente o a través de las agencias de viajes;
- Reserva, adquisición y venta de boletos o entradas a todo tipo de espectáculos, museos, monumentos y áreas naturales protegidas dentro del país;
- Alquiler de útiles y equipos destinados a la práctica del turismo deportivo dentro del país;
- Alquiler de transporte, útiles y equipos para la realización de servicios turísticos propios de su actividad.

### **2.1.2 Misión**

Promover la cultura, riqueza y diversidad de los atractivos turísticos con que cuenta nuestro lindo Ecuador, ofreciendo excelencia en la calidad de servicios a los turistas, incentivando a la promoción de sus experiencias

tanto dentro como fuera del País logrando llegar a un mayor número de visitantes.

### 2.1.3 Visión

Posicionarnos en la mente del sector turístico tanto Nacional como Internacional.

### 2.1.4 Organigrama

**Grafico 2.1**



Elaborado por las Autoras

### **2.1.5 Análisis FODA**

Mediante este análisis, se pretende identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de factores que influyan en el desarrollo de la empresa, por tal motivo se debe realizar un análisis continuo de manera que la empresa permanezca actualizada en las mejoras que sean necesarias.

#### **Análisis Interno**

Dentro de este análisis debemos buscar detectar cuales son las fortalezas y debilidades de nuestro negocio, en aspectos sobre los cuales tenemos un grado de control.

#### **Fortalezas**

- Rentabilidad del Negocio.
- Calidad en el servicio al cliente.
- Experiencia y profesionalismo de los guías.
- Ser un ente generador de ingresos al País.

#### **Debilidades**

- Ser una empresa nueva en el mercado.
- Falta de transporte y lugar de hospedaje propio.

#### **Análisis Externo**

La parte externa nos permite mirar las oportunidades que ofrecen el mercado y las amenazas que deberá afrontar la organización. Así que deberemos desarrollar nuestra capacidad y habilidad para aprovechar la

oportunidades y tratar de minimizar y si es posible anular las amenazas en las que se tenga poco o ningún control directo.

### **Oportunidades**

- Convenios entre agencias y Cámaras de Turismo.
- Apoyo del Gobierno al desarrollo de la actividad turística en el País.
- Apoyo de la M.I. Municipalidad de Guayaquil.
- Mejora en el Servicio de Telecomunicaciones.
- Buena infraestructura hotelera.

### **Amenazas**

- Competencia.
- Ambiente actual inseguro para el turista.
- Decrecimiento en la economía Nacional y Extranjera.
- Contaminación Ambiental.

## **2.2. INVESTIGACION DE MERCADO**

### **2.2.1 Definición del Mercado Meta**

La realización de esta encuesta permitirá definir el mercado meta al cual deseamos dirigirnos, sin hacer distinciones de género, mientras formen parte de la población económicamente activa.

Buscamos aprovechar la oportunidad de poder dar a conocer y ofrecer una variedad de atractivos turísticos donde se evidencia una gran diversidad de flora y fauna, para lo cual proponemos variados paquetes turísticos, los cuales han sido planeados con el fin de dar a conocer nuestro hermoso País, tanto al turista Nacional como Internacional.



## **2.2.2 Segmentación del Mercado**

El turismo hoy en día muestra una expansión masiva ya que adopta diferentes formas que consiste en un movimiento heterogéneo y no homogéneo, realizado por muchos tipos de viajeros, que buscan una amplia gama de productos turísticos, por lo que la tendencia a satisfacer a todos un poco, ha pasado a ser el medio más seguro para no fracasar.

Puesto que no es posible llegar a todos los consumidores de la misma forma, la segmentación de mercado se hace necesaria como primer paso en la gestión de marketing, con lo cual procederemos a dividir el mercado total en segmentos manejables, con el fin de operar con la mayor eficiencia en la provisión de productos. Para el desarrollo de este proyecto aplicaremos esta técnica clasificando en los viajeros y los posibles viajeros en segmentos demográficos.

## **2.2.3 Definición de la Muestra**

### **Tamaño de la Muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica de muestreo aleatorio irrestricto, donde hay que considerar la población anteriormente definida, en la cual se está tomando en cuenta a personas mayores de 18 años de edad.

En la elaboración de este proyecto para determinar el número de encuestas a realizar, se establece un grado de confianza del 95% y un margen de error del 10% y además se toman en cuenta los siguientes factores:

### **Grado de confianza (z)**

Es el porcentaje de datos que se abarca, dado el nivel de confianza establecido del 95%. Para este grado de confianza corresponde un valor de z de 1.91 obtenido de una tabla de distribución normal.

### **Máximo error permisible (e)**

Es el error que se puede aceptar con base a una muestra “n” y un límite o grado de confianza “X”. En este proyecto el error ha sido definido con un margen del 10%.

### **Porción estimada (P)**

En este caso para hallar el número de personas a encuestar aplicaremos la fórmula de una población infinita ya que nuestros posibles clientes son personas comprendidas entre 18 – 65, Nacionales y Extranjeros, por lo que resulta difícil saber el número exacto de turistas que visitaran el Ecuador.

Puesto que no se tiene ninguna información previa se toma el promedio con el que se trabaja en estos casos, que es del 50% de que se requiera el servicio, por lo tanto, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

Donde:

$n$ : Tamaño de la muestra

$z$ : 1,96

$p$ : 0,5

$q$ : (1 -  $p$ ):

$$(1-0,5) = 0,5$$

$$e: 10\% = 0,1$$

$$n = \frac{1,96^2 (0,5 \times 0,5)}{0,01}$$

$$n = 96,04$$

$$n \cong 100$$

#### **2.2.4 Diseño de la Encuesta**

Dentro de la Investigación de mercados se elabora una encuesta para obtener datos sobre el consumidor. La encuesta a realizarse estará basada en preguntas que puedan revelar información importante sobre cuanto conocen las personas sobre los lugares que se promocionan como atractivos turísticos dentro del País y en que se fijan al momento de elegir un Paquete Turístico, además que nos permite conocer si les interesaría conocer rutas fuera de las convencionales, así como identificar nuestra competencia.

## ENCUESTA OPERADORA TURISTICA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

*Buenos Días/Tardes, somos de La Escuela Superior Politécnica del Litoral. Estamos realizando un estudio para un proyecto comercial nos gustaría saber su opinión. Sus respuestas serán manejadas con profesionalismo y discreción, bajo ninguna circunstancia serán reveladas.*

### INFORMACION DEL CONSUMIDOR

1. Sexo:

Femenino \_\_\_\_ Masculino\_\_\_\_

2. Edad

18-25 \_\_\_\_ 26-35\_\_\_\_ 56-65\_\_\_\_

36-45 \_\_\_\_ 46-55\_\_\_\_

3. Prefiere Ud. salir de viaje en sus vacaciones

SI  NO

4. La idea de conocer atractivos turísticos del país poco promocionados de forma divertida y participativa le interesa:

SI  NO

5. Cree usted que la publicidad que se brinda al turista Nacional y Extranjero promueve rutas fuera de las convencionales

SI  NO

**6.** Conoce usted alguna Operadora Turística que le brinde estos servicios

SI  NO

**7.** Solicitaría usted los servicios de una Operadora que se los ofrezca

SI  NO

**8.** Al momento de realizar turismo dentro del Ecuador cual de las regiones prefiere visitar

Costa  Sierra  Oriente  Insular

**9.** Con que frecuencia compra Ud. Paquetes turísticos

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

Otro

**10.** Cuando usted adquiere un paquete turístico que características considera

Practicar deportes extremos

Contacto con la Naturaleza

Cultura

Descanso – Relax

Caminatas

Distracción nocturna

11. Entre que rango de Precio estaría dispuesto a pagar por un Paquete turístico

\$150-\$300  \$301-\$450  \$451-\$600  Mayor a \$601

12. Cuando piensa en viajar cual de los siguientes nombres se le hace familiar

Emela Tour

Delgado Travel

Tecnoviajes

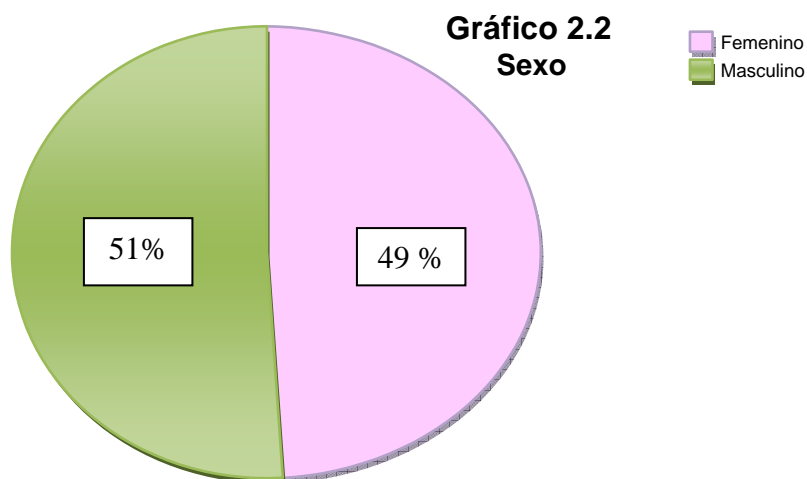
Metropolitan Touring

La Moneda

Contiviajes

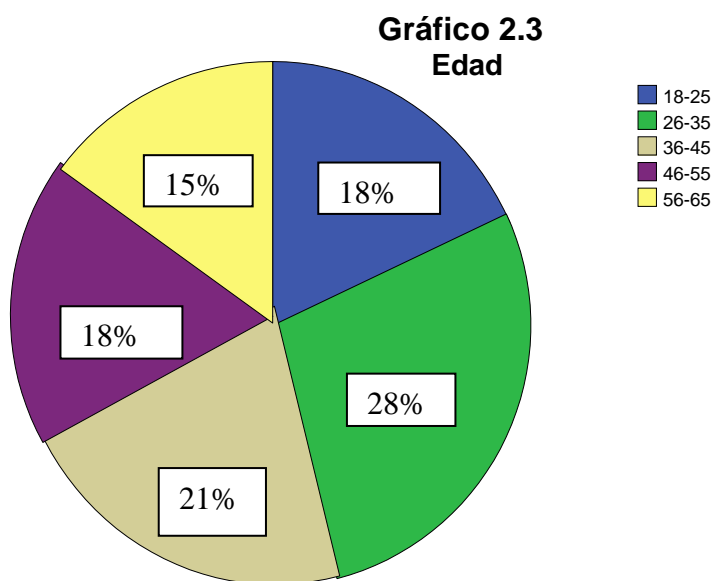
## 2.2.5 Resultados de la Encuesta

1. Con relación al Sexo de los encuestados, el 51% fueron del sexo masculino, mientras que el 49% del sexo femenino.



2. A fin de segmentar a los encuestados se establecieron 5 rangos de edades, obteniendo:

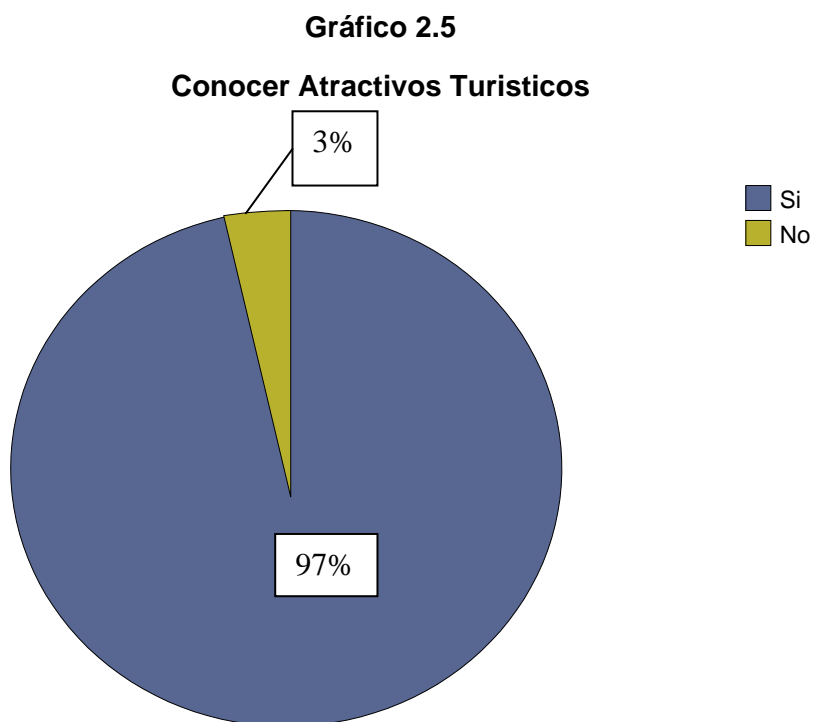
18-25: 18%	36 – 45: 21%	56 – 65: 15%
26-35: 28%	46 – 55: 18%	



3. La tercera pregunta hace referencia a la preferencia que tienen los encuestados de salir en sus vacaciones, a lo que se obtuvo:

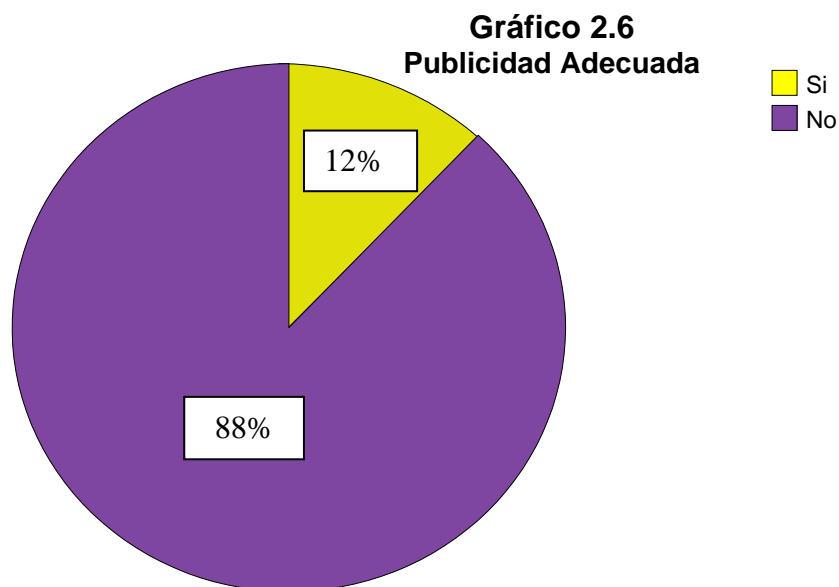


4. La cuarta pregunta nos permite saber el interés que se tiene en conocer atractivos turísticos poco promocionados de forma divertida y participativa a lo q se respondió:



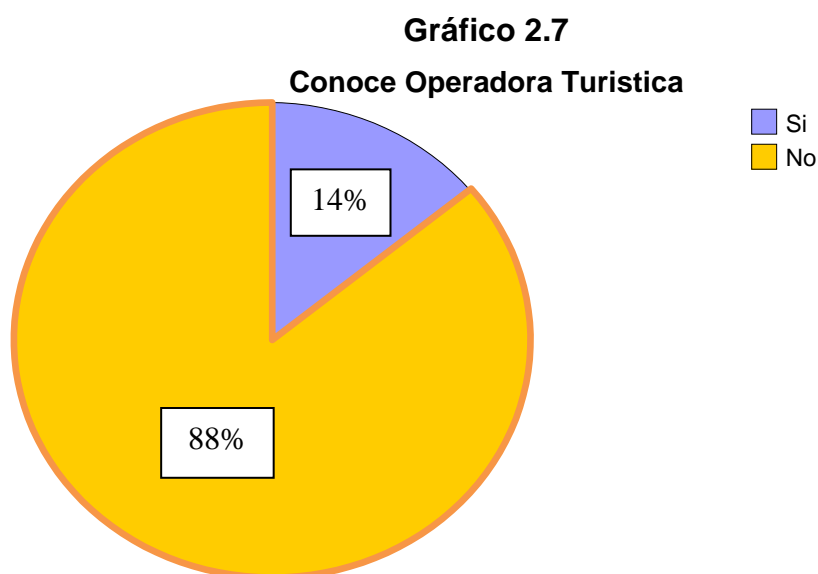


5. El resultado de la quinta pregunta permite informarnos sobre la percepción que tiene los encuestados, respecto a la publicidad que se brinda tanto al Turista Nacional como al Extranjero y si esta permite conocer rutas fuera de las convencionales:



6. La finalidad de esta pregunta es saber si los encuestados conocen una Operadora Turística que les brinde este servicio, a lo que obtuvimos:

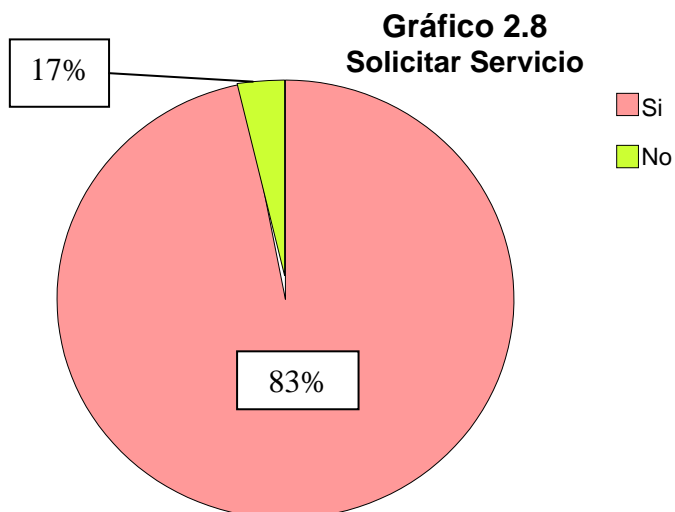
Si: 14%      No: 88%



7. Según los resultados obtenidos, para saber si las personas solicitarían este servicio, se obtuvo que:

Si: 83%

No: 17%



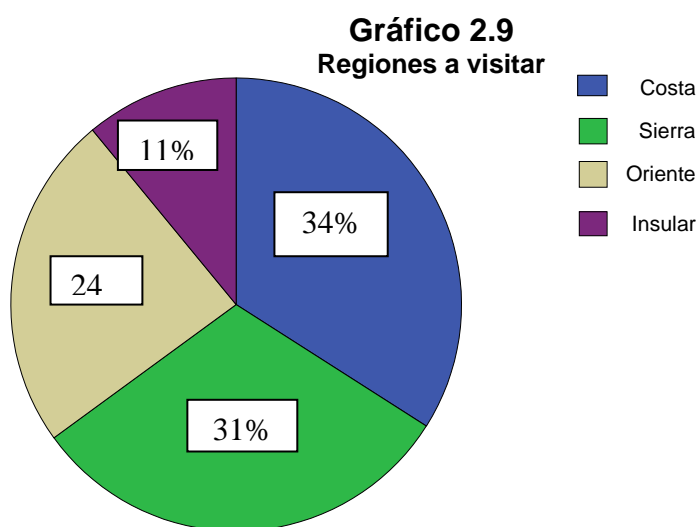
8. La octava pregunta hace referencia, sobre la región que se prefiere visitar al momento de hacer turismo dentro del Ecuador, lo que nos indica que:

Costa: 34%

Sierra: 31%

Oriente: 24%

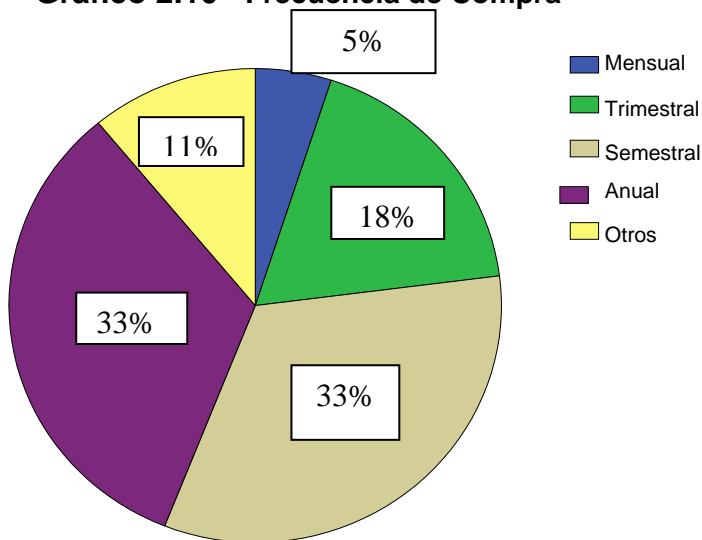
Insular: 11%



9. El noveno punto hace referencia a la frecuencia con que se compran los Paquetes Turísticos, para lo que obtuvimos:

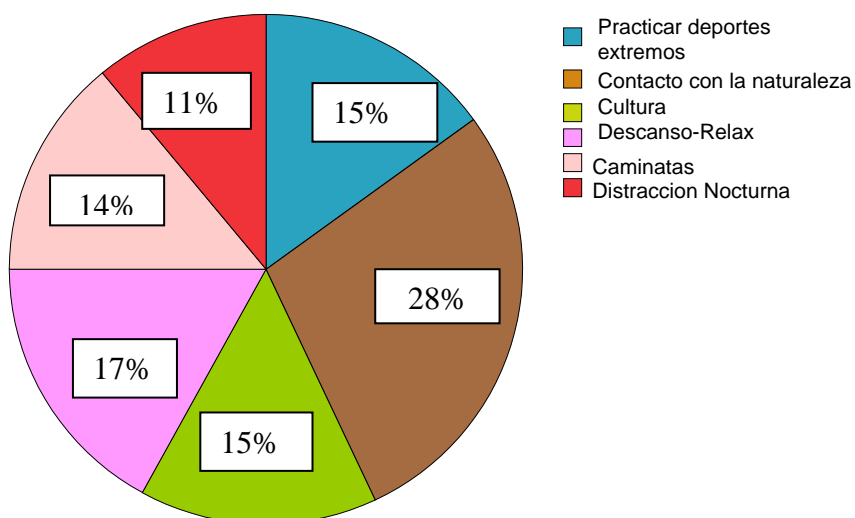
Mensual: 5%                      Trimestral: 18%                      Semestral: 33%  
Anual: 33%                      Otros: 11%

**Gráfico 2.10 - Frecuencia de Compra**



10. Al momento de consultar sobre las características que son consideradas al momento de adquirir un Paquete Turístico, se obtuvo que:

**Gráfico 2.11 - Características**





En conclusión al resultado que proporciona la realización de esta encuesta, podemos decir que nuestro mercado meta serán las personas de todas las edades, quienes desean conocer más de su propio País de manera divertida y participativa, recorriendo rutas fuera de las convencionales. El deseo de la aventura, de estar en contacto con la naturaleza, realizar caminatas y en otros casos de descanso-relax serán algunas de las características que motiven a los turistas.

Ya que la mayoría de nuestros encuestados manifestaron su preferencia de viajar en sus vacaciones, muchos de ellos no tienen conocimientos de alguna operadora de turismo que les brinde nuevas alternativas, de tal forma que en cuanto a la aceptación que tendría la formación de una nueva operadora turística que si les ofrezca estos servicios, se obtuvo una respuesta ampliamente favorable. Se considera que en cuanto a la publicidad se deberá trabajar en una fuerte estrategia ya que la brindada actualmente en nuestro punto de vista, no está acorde a todo lo que nuestro País tiene para ofrecer.

En consecuencia, queremos resaltar y en otros casos dar a conocer todos los beneficios naturales con que ha sido bendecido nuestro País, dándole un enfoque diferente al turismo, con lo que contribuiremos al desarrollo y crecimiento de algunos otros sectores aparte del turístico.

## **2.2.6 Análisis de la Demanda y la Oferta**

### **Análisis de la Demanda**

La demanda es uno de los requisitos para el estudio del mercado, que para su análisis conceptual pide distinguir entre la cantidad demandada y la demanda.

Cantidad Demandada.- Es aquella con la cual podemos saber cuántos usuarios están dispuestos a adquirir nuestros servicios a un determinado precio en un momento dado.

La Demanda.- Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado. La demanda es el gasto de consumo final de los visitantes.

La Demanda turística es el número total de personas que realizan viajes, para disfrutar de los atractivos, facilidades turísticas y de servicios en lugares distintos a donde laboran y donde se encuentra su residencia habitual.

El estudio de la demanda para el proyecto de la operadora turística “Diviértete Ecuador S.A.”, provee criterios útiles que servirán para determinar la capacidad de tours que debemos considerar para realizar y estimar los ingresos durante la vida útil de la empresa.

#### Determinantes de la Demanda

Los determinantes de la demanda se aplican a los mercados mundial, nacional y local y junto con los efectos que tiene la intervención del gobierno, se establecen las condiciones de la comercialización y el estado de la competencia.

Dichos factores generan una influencia sobre la capacidad de la población en el país para comprar mercancías y servicios. Para las empresas que ofrecen servicios turísticos básicos, no está a su alcance poder controlar estas influencias. Los principales determinantes de la demanda son: factores externos e internos.

Factores Externos.- Dichos factores no se sujetan fácilmente por los productores de servicios turísticos, sin embargo cuando son de efecto a corto plazo dejan a los productores para que realicen maniobras en las que puedan beneficiarse de las condiciones favorables y así ganar ventajas competitivas.

Los principales factores de este tipo son:

- Tipo de cambio
- La inflación con frecuencia unida a los índices de crecimiento
- Regulaciones fiscales
- La estabilidad política
- La competencia

En nuestro país los factores más influyentes son la inestabilidad política y los índices de crecimiento.

### Factores Internos

- a. Disponibilidad de Renta.- El determinante interno de la demanda principal para el turista potencial de la disponibilidad de un nivel suficiente de renta real para gastar.
- b. Precio.- El precio es una de las variables más poderosas de la demanda, pero no de forma aislada. Dar valor al dinero, si bien a diferentes niveles, es un imperativo en el mercado actual.

Al momento de determinar el precio éste se ve influenciado por el estado de demanda y oferta del producto o servicio, la competencia, la misma que puede ser débil o fuerte.

En el mercado turístico los descuentos en los precios y la segmentación de mercado adecuada ha sido una característica en el mercado de los servicios turísticos.

- c. Motivación.- Explicar los comportamientos de las personas resulta complicado cuando hacemos referencia a los consumidores turísticos ya que lo que resulta muy atractivo para unas personas, puede ser totalmente indiferente para otros. Por ello se debe tomar en consideración la conducta del consumidor y su proceso de toma de decisiones.
- d. Gustos y Preferencias.- Dos fuertes influencias que resultan de la combinación de los intereses (aficiones, búsqueda del ocio) y del temperamento del turista.

A pesar de esto es posible realizar una clasificación por grupos de comportamiento que indican los principales intereses, las demandas probables de productos y el enfoque de marketing a utilizar.

En el libro “Introducción al Turismo” según Jenkins, establece que los individuos se mueven durante sus vacaciones en uno de estos tres referentes:

1. Turistas de encuestas que quieren cubrir tanto terreno y ver tantas atracciones como puedan. Estas personas necesitan apoyo, una protección entre ellos y lo foráneo o desconocido.
2. Aspirantes o exploradores, que buscan la independencia, si bien en privado admiten el deseo de algún tipo de marco para que los proteja en caso de emergencia o dificultad.
3. Viajeros veteranos, que tienen la experiencia y la confianza para ser verdaderamente independientes.



Como primer paso Diviértete Ecuador S.A., ha determinado y analizado la demanda actual, ya que es factible entender la manera en que se debe estimar la demanda futura de los servicios que vamos a ofrecer, en nuestro caso la empresa ha acordado realizar 105 tours en el primer año de funcionamiento de la empresa.

### **Análisis de la Oferta**

La Oferta de mercado se encuentra establecida por el conjunto de productos y servicios turísticos que son puestos disposición del usuario turístico, los mismos que describen un destino determinado, para su disfrute y consumo.

La empresa “Diviértete Ecuador S.A.”, para el inicio de sus actividades ofrecerá a sus clientes potenciales los paquetes turísticos que han sido elaborados en base al análisis del mercado realizado.

Para la elaboración de los paquetes turísticos la operadora estará en contacto y realizará alianzas con los principales hoteles, medios de transporte y demás empresas que nos contribuyan a ofrecer un mejor servicio a los clientes. (Ver anexo 5).

### **BAÑOS DE AVENTURA (3 días, 2 noches)**

Paquete Incluye:

- Transporte Guayaquil – Baños - Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización a Excursiones y demás recorridos
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento

- Impuestos hoteleros y de servicio

*NO INCLUYE:*

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa.*

### **BAÑOS AL EXTREMO (3 días, 2 noches)**

Paquete Incluye:

- Transporte Guayaquil – Baños - Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización a Excursiones y demás recorridos
- Guías
- Kanyoning y Rafting
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

*NO INCLUYE:*

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa.*

## **QUITO COLONIAL (3 días, 2 noches)**

Paquete Incluye:

- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización para recorridos y caminatas (incluido chiva)
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

*NO INCLUYE:*

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales, museos o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa.*

## **QUITO AVENTURERO (3 días, 2 noches)**

Paquete Incluye:

- **02 noches** de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización para recorridos y caminatas (incluido chivas)
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

*NO INCLUYE:*

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales, museos o sitios de interés turísticos. Propinas. Tarifas de Kayak (\$30) o Rafting (\$45). Nada no especificado en el programa.*

### **CUENCA (3 días, 2 noches)**

Paquete Incluye:

- Traslado Guayaquil – Cuenca – Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización para recorridos y caminatas
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

*NO INCLUYE:*

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales, museos o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa.*

### **ORIENTE (4 días, 3 noches)**

Paquete Incluye:

- Traslado y movilización dentro del Oriente
- 03 noches de alojamiento
- Alimentación

- Guías nativos y bilingües
- Rafting o Kayaking o Tour en Balsa
- Impuestos hoteleros y de servicio

**NO INCLUYE:**

*Boletos Aéreos, Botas y encauchados para la lluvia.*

### **GALÁPAGOS (5 días, 4noches)**

Paquete Incluye:

- Traslado y movilización en Galápagos
- 04 noches de alojamiento
- Alimentación
- Visitas Navegables y Terrestres
- Equipos
- Coctel de despedida
- Impuesto Hoteleros
- Guía Naturalista

**NO INCLUYE:**

*Boletos Aéreos y entrada al Parque Nacional.*

*Nota: Los precios varían entre Turistas Nacionales y Extranjeros*

## **RUTA DEL SOL (3 días, 2 noches)**

Paquete Incluye:

- Traslados Guayaquil – Ruta del Sol - Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos
- Entradas a todos los Parques Nacionales y demás atractivos
- Impuestos Hoteleros
- Guía

*NO INCLUYE:*

*Bebidas alcohólicas y entradas a Centro de Diversión Nocturna*

## **GUAYAQUIL- PARQUE HISTORIO + MALECON (5 hrs)**

- Transporte desde y hacia el hotel
- Entrada al parque histórico
- Malecón 2000
- Guía turístico

## **GUAYAQUIL TOUR – MALECON 2000 (5 hrs)**

Transporte desde y hacia el hotel en que se encuentran los huéspedes

Malecón 2000

- Jardines del malecón
- Plaza precolombina

- Hemiciclo de la rotonda
- Torre morisca del reloj
- Obelisco de la Aurora Gloriosa
- CC Bahía Malecón
- Plaza Olmedo
- Palacio de Cristal
- Plaza de la Integración

Catedral

Mercado Artesanal

Guía de turismo

## **GUAYAQUIL HISTORICO (5 hrs)**

Cerro Santa Ana

- Calle Numa Pompilio Llona
- Cruz de Santiago
- Callejón del tesoro
- Faro
- Capilla Santa Ana

Museo Municipal

Parque Seminario

Catedral

Guía Turístico

## 2.2.7 Matriz BCG

La matriz BCG es una herramienta que nos ayuda a determinar en qué cuadrante se encuentra “los productos” con respecto a su competencia y el índice de crecimiento de su mercado objetivo.

Gráfico 2.14



En el sector turístico en general la tasa de crecimiento es alta, esto hace que existan nuevos entrantes y que la industria turística impulse a que éste mercado aumente. Considerando la posición actual en la que se encuentra estimadas las demandas de turismo en el Ecuador, se considera que la participación en el mercado es baja.

En consecuencia, nuestros “productos turísticos” se encuentran en el sector interrogante. Es decir, tiene una alta tasa de crecimiento en el mercado y baja participación frente a sus competidores, por lo que se requerirá de fuertes inversiones para competir y aumentar la participación en el mercado actual.



## **2.2.8 Marketing Mix**

### **Producto.**

La primera variable del Marketing Mix y por ende la más importante es el producto, ya que el éxito de cualquier estrategia va a depender tanto de la elección adecuada del “segmento objetivo” como de poseer un producto que genere altos grados de satisfacción.

El producto turístico no es más que el conjunto de atributos tangibles e intangibles reunidos en una forma identificable, con un nombre que lo describe, que el cliente puede aceptar como satisfactorio de una o más necesidades.

Nuestro producto turístico va a estar compuesto por una serie de actividades y servicios relacionados con el alojamiento, la alimentación, el transporte, la compra de productos locales y las giras turísticas, paseos, deportes, recreación, etc., que representan los posibles actos de consumo del turista. Poniendo énfasis en rutas fuera de las convencionales que garanticen a los turistas diversión y la práctica de deportes extremos.

La oferta de nuestro Producto Turístico fundamentalmente se presentará como un paquete turístico que organizará un conjunto de servicios preestablecidos incluidos en un solo precio.

### **Precio**

Otra variable del Marketing Mix, empleada para lograr los objetivos estratégicos de la empresa es el precio. La fijación de precios a los servicios es siempre más difícil que en el caso de los productos tangibles. Éste, será determinado en función de las expectativas del “público objetivo” al que va dirigido el producto, considerando:

1. **El costo de producción:** Se añadirá un margen al costo del producto.
2. **El mercado:** Se fijará un precio de acuerdo a las percepciones de valor de los compradores. La empresa desarrollará un concepto de producto para un determinado mercado objetivo con una calidad planificada y un precio.
3. **La competencia.** Tener en cuenta las actividades y los precios fijados por la competencia.

La empresa implementará estrategias de descuentos como:

- **Descuentos por cantidad:** Tiene como objetivo la venta de grandes volúmenes y se basa en descontar un por ciento a medida que aumentan las cantidades vendidas.
- **Descuentos estacionales:** Es una reducción del precio a compradores que adquieren las mercancías o servicios fuera de temporada.

## **Distribución**

La distribución dentro del Marketing Mix, es una variable de carácter estratégico, ya que implica la toma de decisiones a largo plazo; la distribución de los productos se da para persuadir a su “público objetivo” a comprarlos.

La función básica de la distribución consiste en poner el producto a disposición del consumidor final en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo. “Diviértete Ecuador” realizará una serie de alianzas con hoteles, medios de transporte y restaurantes, para incrementar la accesibilidad del potencial consumidor a nuestros servicios y ofrecer al

turista una variada y completa oferta que se adapte a sus necesidades y a su capacidad de compra.

## **Comunicación**

La comunicación supone transmisión de información del vendedor a los compradores potenciales, cuyo contenido se refiere al producto o la empresa que lo produce.

Se ha estimado comenzar las operaciones de esta empresa operadora de turismo con campañas de publicidad ya sea con: volantes, folletos, trípticos, etc. Los mismos que servirán para anunciar los servicios, beneficios, precios, etc. de "Diviértete Ecuador". Los folletos, volantes y trípticos son rápidos y sencillos, pero pueden despertar interés en el público por conocer más allá de ellos.

Otro instrumento básico son las relaciones públicas la cual va a ser manejada por el Gerente de Marketing y Comercialización.

Así también, para llegar al público no solo nacional si no también extranjero, se usará el internet puesto que es un medio que en la actualidad es muy usado en el mundo del turismo.

Posteriormente, se espera poder usar medios de comunicación impresa, como periódicos y revistas, ya que son los más eficaces para transmitir mensajes que requieren asimilar detalles y demuestran atención.

## **2.3 ESTUDIO TECNICO**

### **2.3.1 Estructura y Recursos de la Empresa**

#### **Estructura Física**

La empresa contará con una oficina ubicada en la Alborada 6ta etapa Mz 601 Villa 15, será de fácil acceso y poseerá todos los servicios básicos: agua, luz, teléfono, además de afiches y fotografías de los atractivos turísticos, que incluyan los recorridos que serán visitados por los turistas.

#### **Estructura operativa**

La oficina contará con mobiliario y equipo de oficina necesarios para su funcionamiento y la satisfacción de la demanda, entre los cuales tenemos:

3 computadores totalmente equipados

1 Aire Acondicionado

2 Teléfonos

1 Telefax

1 Sumadora

2 Escritorios Ejecutivos

2 Sillón Ejecutivo

2 Archivadores

4 Sillas Giratorias

1 Mesa Auxiliar

2 Sillones de Espera

1 Librero

### **Estructura Administrativa**

Comprende los directivos, asesores, funcionarios, empleados y Gerentes de la empresa, quien será el encargado de tomar las decisiones que sean necesarias para administrar correctamente los recursos humanos, materiales y económicos, en la preparación de planes y programas de producción para conseguir el desarrollo y adelanto de la organización empresarial del turismo.

“Diviértete Ecuador” propone la siguiente estructura y funciones administrativas:

#### **➤ Accionistas**

Los Accionistas tendrán a su cargo la determinación de la política institucional de la misma y la aprobación de los planes, objetivos y programas de trabajo.

Además de cumplir con las siguientes funciones:

- Realizar el plan de trabajo
- Establecer y emitir las políticas internas de la empresa
- Velar por el desarrollo y la buena marcha de la empresa.

➤ **Gerente Administrativo**

Le corresponde dirigir la gestión de la empresa como la máxima autoridad, teniendo deberes y atribuciones como:

- Cumplir y hacer cumplir los estatutos, reglamentos y leyes internas y externas.
- Dirigir y supervisar las actividades de la compañía coordinando y controlando el funcionamiento administrativo de los distintos departamentos.
- Vigilar la administración de la empresa y dar cuenta de ello al directorio.
- Control de las cuentas de la empresa
- Preparación y control de los presupuestos

➤ **Gerente de Marketing y Comercialización**

Su función principal será de lograr las metas de la empresa canalizando efectivamente los campos de creación, ventas, promoción y publicidad, imagen y calidad de los servicios.

Como la empresa vende servicios y no productos tangibles, el Gerente de Marketing será el encargado de la elaboración de los paquetes turísticos que se van a comercializar, seleccionará los atractivos, formará las rutas, ubicará los medios de accesos, y elaborará de debida publicidad y promoción para que los paquetes lleguen al consumidor.

➤ **Secretaria**

Desempeñará las siguientes funciones:

Estar a cargo de la central telefónica, documentación interna y externa de la empresa, además de la atención personalizada al cliente externo.

### ➤ **Guías Turísticos**

Las funciones específicas de este grupo de trabajadores son: la guianza por los atractivos que incluya el recorrido y la narración de los hechos históricos y culturales de la provincia en los idiomas que fuera necesario.

Los guías turísticos que se contraten deberán poseer las siguientes habilidades:

- Facilidad de palabra
- Buenas relaciones sociales y personales
- Conocimiento de la historia, cultura y folklor del país
- Capacidad de Liderazgo
- Hablar varios idiomas
- Buena dicción
- Excelente apariencia personal

### ➤ **Departamento Contable**

La empresa contará con un contador externo que llevará el control financiero y tributario de la compañía.

Las funciones del Contador serán:

- Conciliaciones Bancarias
- Preparación del presupuesto
- Desarrollo y Control Tributario

➤ **Departamento Legal**

Se tendrá un Abogado externo que se encargará del marco legal de la empresa, del desarrollo de documentos, trámites, asesoría, elaboración de los contratos.



## **CAPITULO III**

### **3. ANALISIS FINANCIERO**

En este capítulo se ordenará y sistematizará la información económica en base a lo analizado en los capítulos anteriores, se determinarán las ventas, se establecerá la inversión, los costos y gastos que conllevará el lanzamiento del producto y su permanencia en el mercado durante los próximos cinco años.

La factibilidad financiera del proyecto se estimará mediante un flujo de efectivo y un estado de resultados para determinar las utilidades del proyecto y los flujos anuales que nos permitirán evaluar la TIR y VAN para así determinar la rentabilidad del proyecto.

#### **3.1 Inversión**

La Operadora Turística “Diviértete Ecuador” realizará inversiones con el propósito de generar utilidades en el transcurso de la vida útil del proyecto.

Las inversiones fijas, son aquellas que sirven para adquirir Bienes Tangibles (Equipos de Oficina, Muebles de Oficina, etc.) y Bienes Intangibles (Gastos de Instalación y Constitución) que van a ser utilizados para el desempeño de las funciones de “Diviértete Ecuador”.

En el siguiente cuadro podremos observar detalladamente el valor en dólares de lo que se debe invertir para poner el negocio en marcha, la inversión de cada uno de los bienes que se necesitan, así como los gastos de constitución e instalación de la empresa.

**Tabla 3.1**

<b>INVERSIONES</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipos de Oficina	\$ 3.215,00
Muebles y Enseres	\$ 3.027,00
<b>Subtotal de Activos Fijos</b>	<b>\$ 6.242,00</b>
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>	
Gastos de Constitución	\$ 800,00
Gastos de Instalación y Adecuación de Oficina	\$ 200,00
<b>Subtotal de ACTIVOS INTANGIBLES</b>	<b>\$ 1.000,00</b>
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$ 7.242,00</b>

Elaborado por las autoras

### **3.2 Ingresos**

Los ingresos del proyecto se los obtiene de las ventas que generen los servicios turísticos (paquetes turísticos) por ello la publicidad y los precios que se ofrezcan son factores definitivos para el éxito de la empresa, los cuales se verán reflejados en la utilidad.

Los precios establecidos por “Diviértete Ecuador” van acorde a la estrategia de penetración de mercado. A continuación se muestra un cuadro en el cual se detallan los precios o tarifas de los diversos paquetes turísticos que se promocionaran y la demanda estimada en el primer año de funcionamiento.

Se fijo que para la realización de los tours, el mínimo de personas es de 8 adultos por tour. Se estableció que el número mínimo de tours a realizarse debe ser de 52 tours al año para no incurrir en perdida. En base a la demanda estima se determinó que se realizaran un promedio de 104 tours en el primer año, distribuidos en los diversos paquetes turísticos en relación a los resultados obtenidos mediante las encuestas que determinaron las

preferencias de los consumidores hacia las diferentes regiones (costa, sierra, oriente e insular).

**Tabla 3.2**

<b>INGRESOS</b>				
<b>TOURS</b>	<b>Mínimo / personas</b>	<b>No. Tours</b>	<b>PVP</b>	<b>Ingreso Anual</b>
T. Baños de Aventura	8	10	\$ 216,13	\$ 17.290,00
T. Baños al Extremo	8	6	\$ 305,90	\$ 14.683,20
T. Quito Colonial	8	10	\$ 194,86	\$ 15.589,00
T. Quito Aventurero	8	6	\$ 219,36	\$ 10.529,40
T. Cuenca	8	4	\$ 227,50	\$ 7.280,00
T. Oriente	8	11	\$ 297,76	\$ 26.203,10
T. Galápagos (Nacionales)	8	5	\$ 374,50	\$ 14.980,00
T. Galápagos (Extranjeros)	8	10	\$ 606,46	\$ 48.517,00
T. Ruta Del Sol	8	12	\$ 210,00	\$ 20.160,00
T. Guayaquil- Parque Historio + Malecón	8	8	\$ 35,70	\$ 2.284,80
T. Guayaquil Tour – Malecón 2000	8	8	\$ 26,86	\$ 1.719,20
T. Guayaquil Histórico	8	8	\$ 37,22	\$ 2.382,24
T. Guayaquil al Máximo	8	6	\$ 225,17	\$ 10.808,28
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>104</b>	<b>\$ 2.977,43</b>	<b>\$ 192.426,22</b>

Elaborado por las autoras

### **3.3 Capital de Trabajo**

El Capital de Trabajo es un valor determinado a guardar como precaución por si sugiera un imprevisto de tal manera que la empresa pueda continuar con el desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Para el cálculo del mismo, se aplico el método del Déficit Máximo Acumulado (ver Anexo 12), escogiendo el mayor valor de los resultados obtenidos.

**Tabla 3.3**  
**ESTADO SITUACION INICIAL**  
**“Diviértete Ecuador”**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>DISPONIBLE</b>		Préstamo	\$6.093,10
Capital de Trabajo	<b>\$4.944,20</b>		
<b>FIJOS</b>	<b>\$6.242,00</b>		
Equipo de Oficina	\$3.215,00		
Muebles y Enseres	\$3.027,00		
<b>INTANGIBLES</b>	<b>\$1.000,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
Gasto de Constitución	\$800,00		
Gasto de Instalación y Adecuación	\$200,00	<b>Capital</b>	<b>\$6.093,10</b>
<b>Total Activo</b>	<b>\$12.186,20</b>		

<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$7.242,00</b>
--------------------------	-------------------

Elaborado por las autoras

### **3.4 Costos y Gastos**

#### 3.4.1 Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos abarcan todos los desembolsos de efectivo que se deben realizar para el cumplimiento de las funciones de la empresa, como son los sueldos y salarios, servicios y suministros necesarios para las actividades diarias.

**Tabla 3.4****GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>Sueldos y Salarios</b>	
Gerente Administrativo	\$ 4.200,00
Gerente de Comercialización y Marketing	\$ 4.200,00
Secretaria	\$ 2.616,00
Contador	\$ 2.616,00
<b>Servicios Básicos</b>	
Agua	\$ 60,00
Luz	\$ 420,00
Teléfono	\$ 480,00
Internet	\$ 282,00
<b>Suministros de Oficina</b>	
Resmas de Hojas A4	\$ 72,00
Plumas	\$ 14,40
Lápices	\$ 10,80
Carpetas	\$ 14,40
Cajitas de Clips	\$ 9,00
Grapadoras	\$ 14,40
Cajas de Grapas	\$ 9,00
Varios	\$ 180,00
<b>Otros</b>	
Aportación Cámara de Turismo	\$ 200,04
Imprevistos	\$ 1.200,00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 16.598,04</b>

Elaborado por las autoras

**3.4.2 Gastos De Ventas**

Corresponden a los gastos que se efectúen en el Dpto. de Ventas, por el proceso de comercialización del servicio turístico, siendo estos la publicidad o promoción y los gastos de honorarios incurridos por Guías Turísticos para los diferentes tours.

**Tabla 3.5**

**GASTOS DE VENTAS**

<b>Gasto de Honorarios</b>	
Honorarios	\$ 11.450,00
<b>Gasto de Publicidad</b>	
Afiches	\$ 600,00
Volantes	\$ 420,00
Trípticos	\$ 960,00
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>\$ 31.680,08</b>

Elaborado por las autoras

**3.4.3 Gastos Financieros**

Son aquellos que se originan con el propósito de obtener y disponer de los fondos necesarios para el funcionamiento de la empresa (Bancos) a través de emisión de chequeras, mantenimiento de cuentas, etc.

**Tabla 3.6**

**GASTOS FINANCIEROS**

<b>Gastos Financieros</b>	
Comisiones	\$ 180,00
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>\$ 180,00</b>

Elaborado por las autoras

**3.4.4 Costos**

El costo de producción de los diversos tours que posee “Diviértete Ecuador S.A.” están calculados en base a los 104 tours que la empresa tiene proyectado realizar al año considerando un mínimo de 8 personas por tours.

Cabe recalcar que las alianzas estratégicas que realiza la empresa son un pilar fundamental para la reducción de sus costos, debido a que se logran beneficios al considerar precios al por mayor.

**Tabla 3.7**

<b>COSTOS</b>				
<b>TOURS</b>	<b>Mínimo / personas</b>	<b>No. Tours</b>	<b>Costo</b>	<b>Costo Anual</b>
T. Baños de Aventura	8	10	\$ 123,50	\$ 9.880,00
T. Baños al Extremo	8	6	\$ 174,80	\$ 8.390,40
T. Quito Colonial	8	10	\$ 111,35	\$ 8.908,00
T. Quito Aventurero	8	6	\$ 125,35	\$ 6.016,80
T. Cuenca	8	4	\$ 130,00	\$ 4.160,00
T. Oriente	8	11	\$ 170,15	\$ 14.973,20
T. Galápagos (Nacionales)	8	5	\$ 214,00	\$ 8.560,00
T. Galápagos (Extranjeros)	8	10	\$ 346,55	\$ 27.724,00
T. Ruta Del Sol	8	12	\$ 120,00	\$ 11.520,00
T. Guayaquil- Parque Histórico + Malecón	8	8	\$ 20,40	\$ 1.305,60
T. Guayaquil Tour – Malecón 2000	8	8	\$ 15,35	\$ 982,40
T. Guayaquil Histórico	8	8	\$ 21,27	\$ 1.361,28
T. Guayaquil al Máximo	8	6	\$ 128,67	\$ 6.176,16
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>104</b>	<b>\$ 1.701,39</b>	<b>\$ 109.957,84</b>

Elaborado por las autoras

### **3.5 Depreciaciones**

Con el transcurso del tiempo los activos fijos que posee la empresa (muebles y enseres y equipos de oficina) experimentan una pérdida de valor debido a razones físicas. Ésta reducción de su valor originado por el deterioro físico o por uso, constituye los gastos por depreciación.

**Tabla 3.8**

**DEPRECIACIONES**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>COSTO</b>	<b>VALOR SALVAMENTO</b>	<b>VALOR A DEPRECIAR</b>	<b>%</b>	<b>DEPRECIACION</b>	<b>TOTALES</b>
<b>Muebles y Enseres de Oficina</b>						<b>\$ 272,43</b>
Escritorios Ejecutivos	\$ 720,00	\$ 72,00	\$ 648,00	0,1	\$ 64,80	
Sillones Ejecutivos	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 270,00	0,1	\$ 27,00	
Archivadores	\$ 600,00	\$ 60,00	\$ 540,00	0,1	\$ 54,00	
Sillas Giratorias	\$ 392,00	\$ 39,20	\$ 352,80	0,1	\$ 35,28	
Escritorio	\$ 150,00	\$ 15,00	\$ 135,00	0,1	\$ 13,50	
Sillones de Espera	\$ 720,00	\$ 72,00	\$ 648,00	0,1	\$ 64,80	
Librero	\$ 115,00	\$ 11,50	\$ 103,50	0,1	\$ 10,35	
Dispensador de Agua	\$ 30,00	\$ 3,00	\$ 27,00	0,1	\$ 2,70	
<b>Equipos de Oficina</b>						<b>\$ 65,20</b>
Televisión	\$ 330,00	\$ 66,00	\$ 264,00	0,1	\$ 26,40	
DVD	\$ 65,00	\$ 13,00	\$ 52,00	0,1	\$ 5,20	
Aire Acondicionado	\$ 280,00	\$ 56,00	\$ 224,00	0,1	\$ 22,40	
Teléfonos	\$ 20,00	\$ 4,00	\$ 16,00	0,1	\$ 1,60	
Telefax	\$ 100,00	\$ 20,00	\$ 80,00	0,1	\$ 8,00	
Sumadora	\$ 20,00	\$ 4,00	\$ 16,00	0,1	\$ 1,60	
<b>Equipos de Computación</b>						<b>\$ 533,33</b>
Computadoras	\$ 2.400,00	\$ 800,00	\$ 1.600,00	0,33	\$ 533,33	
<b>DEPRECIACION ANUAL</b>						<b>\$ 870,96</b>

Elaborado por las autoras

### **3.6 Estado de Resultados**

El Estado de Resultados es el principal medio para evaluar la gestión que viene realizando la compañía, tanto para los usuarios internos como los empleados y accionistas, al igual que para los externos, como proveedores y clientes.

El Estado de Resultados tiene como finalidad calcular la utilidad neta y los flujos netos que tendría la empresa para el tiempo de duración del proyecto.



Para su realización es necesario considerar todos los ingresos por la venta del servicio, así como todos los costos y gastos que se incurran en la compañía, de manera que con estos valores se determine si el ejercicio económico del año generará una pérdida o una ganancia.

A continuación, se muestra el flujo con las ventas proyectadas del negocio para los próximos cinco años, utilizando un incremento en ventas del 6.7% basado en el porcentaje de crecimiento del turismo en el Ecuador.

**Tabla 3.9**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**  
**“Diviértete Ecuador S.A.”**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	192426,22	205318,777	219075,135	233753,17	249414,63
Costo de Producción	109957,84	117325,015	125185,791	133573,24	142522,65
<b>Margen Bruto</b>	<b>82468,38</b>	<b>87993,7615</b>	<b>93889,3435</b>	<b>100179,93</b>	<b>106891,98</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>49349,08</b>	<b>51471,65</b>	<b>53736,43</b>	<b>56152,94</b>	<b>58731,37</b>
Gastos Administrativos	16598,04	16598,04	16598,04	16598,04	16598,04
Depreciación	870,96	870,96	870,96	870,96	870,96
Amortización	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Gastos de Venta	31680,08	33802,6454	36067,4226	38483,94	41062,364
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>33119,30</b>	<b>36522,11</b>	<b>40152,92</b>	<b>44026,99</b>	<b>48160,62</b>
Gastos Financieros	180	192,06	204,92802	218,6582	233,3083
Intereses sobre prestamos	563,00	469,38	367,10	255,38	133,33
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>32376,29</b>	<b>35860,68</b>	<b>39580,89</b>	<b>43552,95</b>	<b>47793,98</b>
25% Impuestos a la Renta	8094,07	8965,17	9895,22	10888,24	11948,50
15% Participación de Trabajadores	4856,44	5379,10	5937,13	6233,9898	7169,10
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>19425,78</b>	<b>21516,41</b>	<b>23748,53</b>	<b>26430,72</b>	<b>28676,39</b>

Elaborado por las autoras

### 3.7 Flujo de Caja

La determinación del flujo de caja para cada período se considera un instrumento importante para la valoración financiera de la empresa. El cálculo del flujo de caja se lo realiza con el objetivo de evaluar los fondos disponibles de efectivo que tiene la compañía para cubrir los costos del proyecto.

Para la estimación del flujo de caja se tomó en cuenta la tasa de incremento de la industria turística del Ecuador que corresponde al 6,7%

**Tabla 3.10**  
**FLUJO DE CAJA**  
**“Diviertete Ecuador S.A.”**

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>		<b>192426,22</b>	<b>205318,78</b>	<b>219075,13</b>	<b>233753,17</b>	<b>249414,63</b>
<b>Egresos</b>		<b>158415,96</b>	<b>167917,76</b>	<b>178056,18</b>	<b>188873,88</b>	<b>200416,36</b>
Costos Producción		109957,84	117325,02	125185,79	133573,24	142522,65
Gasto Administrativo		16598,04	16598,04	16598,04	16598,04	16598,04
Gasto de Venta y Publicidad		31680,08	33802,65	36067,42	38483,94	41062,36
Gasto Financiero		180,00	192,06	204,93	218,66	233,31
<b>Flujo Operacional</b>		<b>34010,26</b>	<b>37401,02</b>	<b>41018,95</b>	<b>44879,29</b>	<b>48998,27</b>
Amortización Intangible		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Depreciación		870,96	870,96	870,96	870,96	870,96
<b>Flujo no Operacional</b>		<b>32939,30</b>	<b>36330,05</b>	<b>39947,99</b>	<b>43808,33</b>	<b>47927,31</b>
Intereses sobre préstamos		563,00	469,38	367,10	255,38	133,33
<b>Utilidad antes de Impuesto</b>		<b>32376,29</b>	<b>35860,68</b>	<b>39580,89</b>	<b>43552,95</b>	<b>47793,98</b>
25% Impuesto a la Renta		8094,07	8965,17	9895,22	10888,24	11948,50
15% Participación de Trabajadores		4856,44	5379,10	5937,13	6532,94	7169,10
<b>Utilidad Neta</b>		<b>19425,78</b>	<b>21516,41</b>	<b>23748,53</b>	<b>26131,77</b>	<b>28676,39</b>
Depreciación y Amortización Intang.		1070,96	1070,96	1070,96	1070,96	1070,96
Valor de Salvamento				800,00		163,00
Inversión Inicial	-7242,00					
Inversión de Reemplazo				2400,00		815,00
Préstamo	6093,10					
Amortización de la Deuda		1013,25	1106,88	1209,15	1320,88	1442,93
Capital de Trabajo	-4944,20					
Recuperación del Capital de Trabajo						4944,20
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>-6093,10</b>	<b>19483,49</b>	<b>21480,49</b>	<b>22010,34</b>	<b>25881,85</b>	<b>32596,62</b>
<b>TMAR (CAPM)</b>	<b>12,00%</b>					
<b>TIR</b>	<b>29,01%</b>					
<b>VAN</b>	<b>3.135,36</b>					

Elaborado por las autoras

### **3.8 Tasa de Descuento**

Ya que al momento de establecer la tasa de descuento se encontró con que el Ecuador actualmente posee un riesgo país de 38.67% y al considerar este valor en el cálculo de la TMAR, estaríamos castigando a nuestro proyecto. Es por esto que hemos establecido una tasa máxima del 12% a la cual estaríamos dispuestos a arriesgarnos.

TMAR = 12%

### **3.9 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno es la rentabilidad media de dinero que hace que el valor presente del proyecto sea igual a cero.

Para determinar el cálculo de la TIR, se debe tomar en consideración los años correspondientes al plazo en el cual deberá recuperarse el capital de inversión.

De acuerdo al flujo de efectivo, la TASA INTERNA DE RETORNO esperada del proyecto es del 29,01%.

### **3.10 Valor Presente Neto**

Consiste en convertir los beneficios que obtendrá en el futuro la empresa a un valor presente. El valor presente neto se lo calcula restando los costos de ingresos y a este resultado se le deduce la inversión inicial y a este resultado se lo trae a valor presente por medio de una tasa de descuento.

El valor obtenido de nuestro proyecto es:  $VAN = \$ 3.135,36$

### 3.11 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad varía los parámetros claves para determinar la sensibilidad de los resultados a la variación, proporcionándonos elementos de juicio sobre lo que podría suceder si las cosas no suceden como se las han previsto.

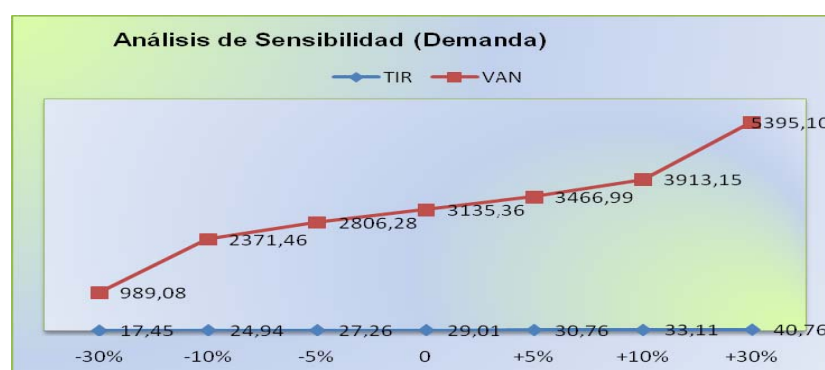
Para el análisis de sensibilidad se ha tomado en cuenta tres tipos de variables independientes: tasa de endeudamiento, precio de venta, costo de ventas y una dependiente que será el VAN, con el objetivo de mostrar la sensibilidad de este último con respecto a una variación en las demás variables.

#### 3.11.1 Variación de la Demanda

Podemos observar en el gráfico que el proyecto es rentable aunque el porcentaje de la demanda varíe significativamente hasta un 30% menos, el VAN será positivo y si aumenta la demanda entonces el VAN será mayor y por ende la TIR también.

Cabe mencionar que si la demanda cae hasta un 45% menos, en este escenario el VAN se hace negativo y por ende el proyecto no será factible.

**Gráfico 3.1**



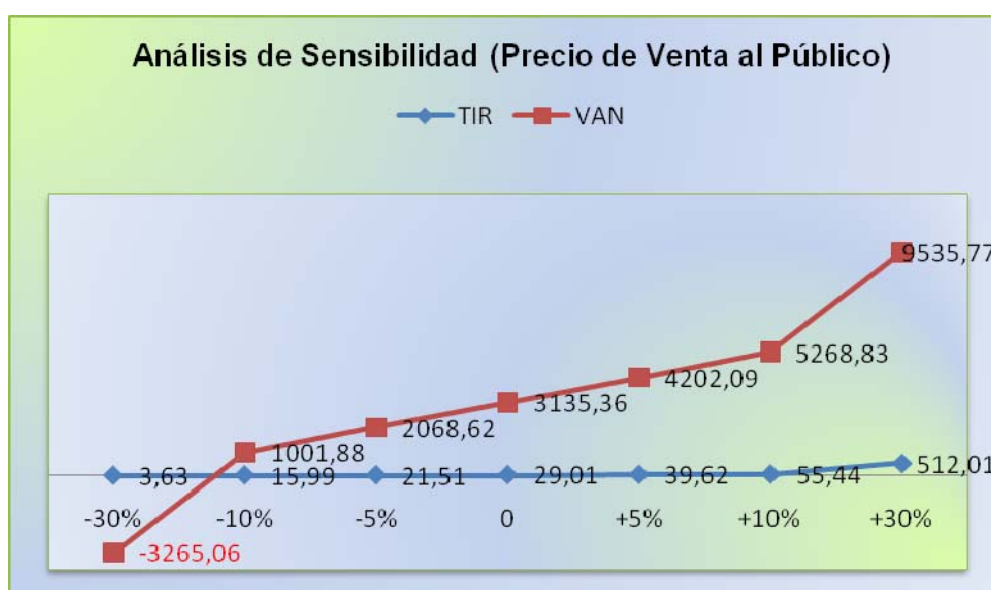
Elaborado por las Autoras

### 3.11.2 Variación del Precio de Venta al Público.

Para este análisis se han realizado variaciones en el precio de venta al público de cada año, cabe mencionar que esta es una variable sensible solo si, el Precio de Venta a Público disminuye en un 30% o mas, puesto que hace que el VAN sea negativo, por consiguiente el proyecto ya no será factible.

Si el Precio de Venta al Público sube la TIR aumenta al igual que el VAN; y por el contrario si el Precio baja la TIR disminuye y el VAN de igual manera.

**Grafico 3.2**

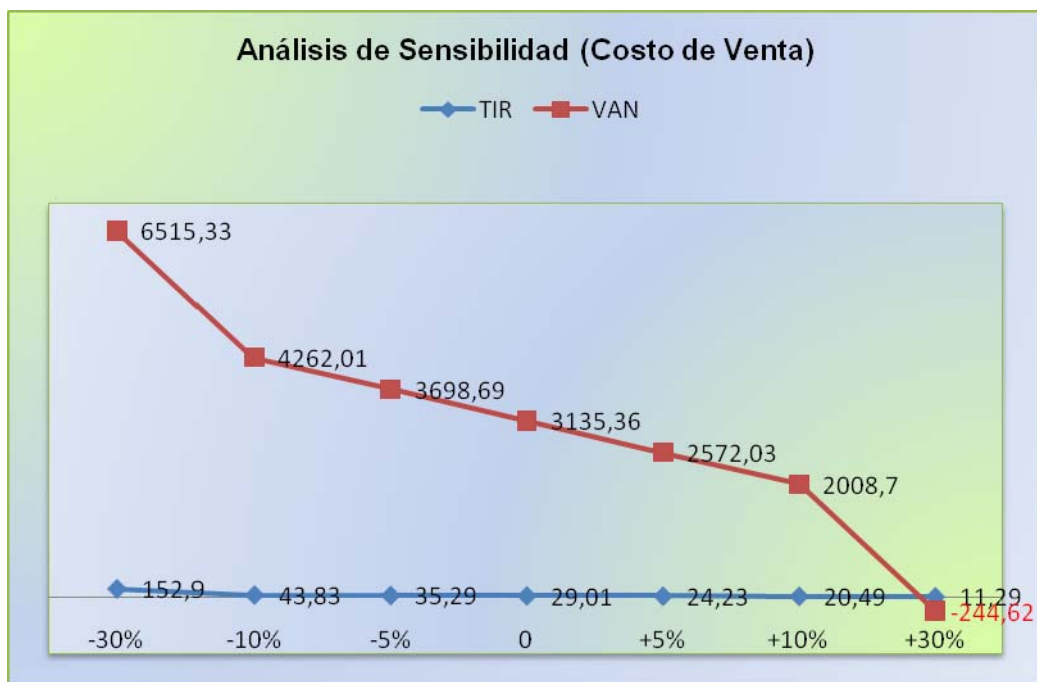


Elaborado por las Autoras

### 3.11.3 Variación de los Costos de Ventas.

Sabiendo que el Costo es una variable muy volátil debido al entorno en que nos encontramos, analizamos el Costo de Venta de lo cual se determinó que cuando éste aumenta en un 30% el VAN se torna negativo, por lo cual el proyecto sería no factible. Mientras que en los otros escenarios se puede apreciar que no hay una variación en el VAN, esto se debe a que la mayoría de los costos en los que se incurre son fijos y aunque afecten a la empresa esta variación no van ser motivo de preocupación.

**Grafico 3.3**



Elaborado por la Autoras

## **CONCLUSIONES**

El Turismo es una fuente potencial generadora de ingresos en nuestro país, la cual debe ser aprovechada ya que posee gran cantidad de bellezas naturales y culturales.

En términos sociales la actividad turística en el país, por ser generadora de empleo puede ofrecer un medio para mantener un nivel de actividad económica suficiente para evitar la emigración hacia zonas más desarrolladas.

La empresa de turismo “Diviértete Ecuador” se constituirá como Sociedad Anónima formada por la participación inicial de dos socios que aportarán una capital de 6093.10 dólares.

La empresa de turismo operará en la Ciudad de Guayaquil, y sus actividades turísticas se llevarán a cabo dentro del Ecuador, aunque dentro de sus objetivos está la expansión a diversos lugares internacionales en un largo plazo.

La principal estrategia que “Diviértete Ecuador” puede adoptar es la Estrategia de Servicio, que logrará que la empresa cumpla su objetivo de ser líder en Operación Turística, manteniendo la mayor participación en el mercado.

La Utilidad Neta de la organización será de 19425,78 dólares, y la Inversión Inicial para el presente proyecto es de 7242 dólares. Así mismo el periodo de recuperación del capital inicial será de 2 años, tiempo que permite considerar al proyecto como rentable pues el primer año de operación la demanda no es tan alta porque la empresa no es conocida en el mercado, no obstante en años posteriores los beneficios serán mayores si se cumple con las metas establecidas logrando captar la participación de mercado deseada.

## BIBLIOGRAFIA

- HORNGREN, Charles: Introducción a la Contabilidad Financiera, Editorial Prentice Hall – México 2000
- CARSON, Jenkins: Introducción al Turismo, Editorial Síntesis – España 1997
- KOTLER, Philip: Fundamentos de Marketing, Editorial Prentice Hall – México 2003, Sexta Edición
- SAPAG CHAIN, Nassir: Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial Mc. Graw Hill – Chile 2000, Cuarta Edición
- STONER, James: Administración, Pearson Educacion, Sexta Edición
- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.eluniverso.com>
- <http://www.parquehistorico.com>
- <http://www.turismoquayas.com>
- <http://www.ecuadorinmediato.com>
- <http://www.finance.yahoo.com>
- <http://www.ccsuc.com.ec/files/NEC13.pdf>
- F:\El Profesor Azul » Blog Archive » Riesgo País, Tasa de Descuento y Flujo de Caja (parte 1).mht
- Noticias News Nachrichten Ecuador Sudamérica CODESCO
- <http://www.eluniverso.com/2009/01/14/1/1356/82F306D6BA944C74BF14578FBD28B25B.html>
- <http://www.eluniverso.com/2009/03/30/1/1356/564AB3D5D5E94D37A1B096C19BF0B2FC.html>



## **ANEXO 1**

### **REGISTRO CATASTRAL TURISTICO DEL ECUADOR**

#### **Requisitos y Formalidades para el Registro**

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
3. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.) Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.).
4. Fotocopia de la cédula de identidad, según sea la Persona Natural Ecuatoriana o Extranjera.
5. Copia de la papeleta de votación.
6. Fotocopia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACION DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.
7. Certificado de búsqueda de nombre comercial, marca de productos, marca de servicios y en trámite, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social, (nombre comercial del establecimiento). Av. República y Av. Diego de Almagro (EDIF. FORUM 1er piso).
8. Fotocopia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
9. Lista de Precios de los servicios ofertados (original y copia).
10. Declaración de activos fijos para cancelación de 1 por mil. (Formulario del Ministerio de Turismo).
11. Inventario valorado de maquinaria, muebles, enseres y equipos (Firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados).

## ANEXO 2



# FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Este formulario deberá ser llenado en su totalidad y la información que se proporcione será confidencial y no significa compromiso de aceptación por parte de la Cámara de Turismo del Guayas

\* Los campos de color azul son de respuesta obligatoria

\* Los campos de color negro son de uso exclusivo de la Cámara Provincial de Turismo del Guayas

INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y RAZÓN SOCIAL	
Fecha:	
Razón Social de la Empresa:	
Nombre del Establecimiento:	
RUC:	
Representante Legal # 1	
Cédula del Representante Legal # 1	
Representante Legal # 2	
Cédula del Representante Legal # 2	
Dirección del Establecimiento:	
Ciudad:	
Teléfono (s) / Fax:	
Web site / E-mail:	

MEDIO POR EL CUAL DESEA QUE LO CONTACTEMOS	
E-mail	<input type="checkbox"/>
Estado de Cuenta:	<input type="checkbox"/>
Fax:	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD:	CATEGORIA:						
Nº DE: MESAS	<input type="checkbox"/>	HABITACIONES	<input type="checkbox"/>	VEHICULOS	<input type="checkbox"/>	PASAJEROS	<input type="checkbox"/>
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:	Día	<input type="checkbox"/>	Mes	<input type="checkbox"/>	Año	<input type="checkbox"/>	
CUANTO PERSONAL POSEE:	Ejecutivos	<input type="checkbox"/>	Empleados	<input type="checkbox"/>			
HORARIO DE ATENCIÓN:							

FIRMA DEL SOLICITANTE  
(VER MAS DETALLES AL REVERSO)

## **ANEXO 3**

### **MINISTERIO DE TURISMO**

#### **Requisitos Generales para el Registro**

##### **Persona Jurídica**

- Solicitud de Registro
- Copia certificada de las escrituras de constitución, aumento de capital o reforma de estatutos si los hubiere
- Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina de Registro Mercantil
- Fotocopia de la cedula de identidad del Representante Legal
- Fotocopia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Certificado de afiliación a la Cámara Provincial de Turismo del Guayas
- Fotocopia del Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento (registrado)

##### **Persona Natural**

- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Copia de la cedula de identidad del Representante Legal
- Certificado de afiliación a la Cámara Provincial de Turismo del Guayas
- Fotocopia del Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento (registrado)

#### **Requisitos Especiales**

##### **Cambio de Propietario**

- Solicitud
- Fotocopia del Contrato de Compra – Venta o Cesión de Derecho del Negocio, con la autorización de uso de la razón comercial

##### **Cambio de Dirección**

- Solicitud

- Fotocopia del Título de Propiedad o Contrato de Arrendamiento (registrado) del nuevo local

### **Cambio de Nombre Comercial**

- Solicitud

### **Requisitos Especiales por actividad**

Adicional a los Generales

## **ANEXO 4**

### **MUNICIPIO DE GUAYAQUIL**

#### **Requisitos para la Obtención de la Licencia Anual de Funcionamiento**

##### **Requisitos Generales**

Presentar los siguientes documentos en una carpeta manila con vincha:

- Copia de la Cedula de Ciudadanía del Propietario o Representante Legal
- Copia del RUC del establecimiento o del Propietario (cuando es persona natural)

##### **Adicional en los siguientes casos:**

###### **Para solicitar la licencia por primera vez**

Tendrá que presentar:

- Certificado de Registro en el Ministerio de Turismo
- Copia del Certificado de Afiliación y pago realizado a la Cámara de Turismo del Guayas

###### **Para realizar la renovación**

Adicionalmente tendrá que presentar:

- Copia de la Licencia Única Anual de Funcionamiento Turístico del año inmediato anterior
- Copia del pago de las obligaciones sociales correspondientes al mes inmediato anterior, realizado en la Cámara Provincial de Turismo del Guayas

##### **Pasos del trámite**

1. El solicitante entrega los requisitos en las ventanillas # 25 y # 26 (bloque noroeste de la Dirección Financiera)
2. Se revisa la documentación, se indica el valor a pagar y en que ventanilla se deberá realizar el pago
3. Cancela el valor correspondiente en la ventanilla recaudadora de la Dirección Financiera, donde se entregara la tasa por licencia anual

## **ANEXO 5**

### **BAÑOS DE AVENTURA**

Paquete Incluye:

- Transporte Guayaquil – Baños - Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización a Excursiones y demás recorridos
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

#### **Día 1**

- Salida desde Guayaquil a la ciudad de Ambato donde haremos una breve parada.
- ALMUERZO
- Continuación hacia la ciudad de Baños para acomodación en el hotel
- Recorrido por la ciudad de Baños
- Visita a la Iglesia, Santuario y Museo de la Virgen de Agua santa
- Tour por talleres de Tagua y Balsa
- Degustación de Jugo de Caña
- CENA

#### **Día 2**

- DESAYUNO
- Cascada y Agua Santa Carbonatada Cabellera de la Virgen
- Cascada y Represa Hidroeléctrica Agoyán
- Cascada y Tarabita Manto de la novia
- Cascada y Puente colgante Pailón del diablo
- ALMUERZO
- Visita al Zoo y Serpentario más poblado del país

- Adrenalina cruzando en Canopy (sentado) 400mts sobre el río Pastaza
- CENA
- Mirador Nocturno del Volcán y Ciudad Iluminada (fogata, malabares y canelazos)

### **Día 3**

- DESAYUNO
- Mercado Artesanal
- Retorno a la ciudad de Guayaquil

**Precio:** \$254,00

**Duración del Recorrido:** 3 días, 2 noches

**NO INCLUYE:**

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa*

### **BAÑOS AL EXTREMO**

Paquete Incluye:

- Transporte Guayaquil – Baños - Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización a Excursiones y demás recorridos
- Guías
- Kanyoning y Rafting
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

## **Día 1**

- Salida desde Guayaquil a la ciudad de Ambato donde haremos una breve parada.
- ALMUERZO
- Continuación hacia la ciudad de Baños para acomodación en el hotel
- 1/2 Día de Kanyoning o Descenso de cascadas sujetos a cuerdas de Seguridad (10 a 50 años)
- CENA
- Mirador Nocturno del Volcán y Ciudad Iluminada (fogata, malabares y canelazos)

## **Día 2**

- DESAYUNO
- 1/2 Día de Rafting o Navegación de aguas rápidas del río Pastaza sobre botes de Goma a remo (10 a 50 años)
- ALMUERZO
- Cascada y Agua Santa Carbonatada Cabellera de la Virgen
- Cascada y Represa Hidroeléctrica Agoyán
- Cascada y Tarabita Manto de la novia
- Cascada y Puente colgante Pailon del diablo
- CENA
- FARRA, recorrido nocturno (no incluye entrada ni bebidas)

## **Día 3**

- DESAYUNO
- Mercado Artesanal
- Retorno a la ciudad de Guayaquil

***Precio:*** \$330,00

***Duración del Recorrido:*** 3 días, 2 noches



**NO INCLUYE:**

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa*

**QUITO COLONIAL**

Paquete Incluye:

- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización para recorridos y caminatas (incluido chiva)
- Guía
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

**Día 1**

- Traslado del aeropuerto o terminal al hotel
- Recorrido por la ciudad (los barrios residenciales del norte)
- Visita al Mirador de Guápulo
- Recorrido parque El Ejido
- Casa de la Cultura y al Palacio Legislativo (Congreso) donde podrán apreciar los murales de piedra que relatan la historia del Ecuador
- Breve Parada y explicación en la Iglesia de la Basílica del Voto Nacional
- Mirador de San Juan donde podremos apreciar una hermosa vista del Quito Colonial
- ALMUERZO
- Plaza de la Independencia por las calles de la parte colonial
- Visitamos la Catedral, el Palacio de Gobierno y Arzobispal, la

- Iglesia de la Compañía donde podrán apreciar sus adornos y altares de oro
- El Sagrario y la iglesia de San Francisco construida en el siglo XVII
- Subida al Mirador del Panecillo donde podremos admirar un hermoso paisaje de Quito Colonial y moderno.
- El museo franciscano de arte religioso “Pedro Gocial”
- El museo del Banco Central
- La capilla del Hombre.
- CENA

## **Día 2**

- DESAYUNO
- Visita Al complejo “Ciudad Mitad del Mundo”
- Visita al monumento de la Mitad del Mundo
- Visita al Museo Etnográfico
- ALMUERZO
- Museo de sitio Intiñan
- Observación de experimentos que comprueban que realmente están en la Mitad del Mundo.
- Finalmente se podrá realizar una visita al Teleférico de Quito
- CENA
- Recorrido en chiva por la avenida Amazonas mostrando los bares y discotecas del sector (no incluye entrada a centros nocturnos).

## **Día 3**

- DESAYUNO
- Traslado Hotel – Aeropuerto o Terminal

**Precio:** \$230,70

***Duración del Recorrido:*** 3 días, 2 noches

***NO INCLUYE:***

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales, museos o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa*

## **QUITO AVENTURERO**

Paquete Incluye:

- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización para recorridos y caminatas (incluido chivas)
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

### **Día 1**

- Traslado del aeropuerto o terminal al hotel
- Museo de sitio Intiñan
- Observación de experimentos que comprueban que realmente están en la Mitad del Mundo
- ALMUERZO
- Visita Al complejo “Ciudad Mitad del Mundo”
- Visita al monumento de la Mitad del Mundo
- Visita al Museo Etnográfico
- CENA
- Recorrido en chiva por el centro histórico en la que se podrá observar: la Plaza de la Independencia y los edificios que la circundan, Iglesia de la Compañía y la Iglesia de San Francisco.

## Día 2

- DESAYUNO
- Traslado a la zona del bosque Lluvioso de Mindo
- Caminatas por las cascadas
- Recorrido por los ríos cristalinos y los bosques naturales de la región.
- Bajo pedido se podrá realizar Kayak y Rafting (precios no incluidos en tarifa)
- ALMUERZO
- Finalmente se podrá realizar una visita al Teleférico de Quito
- CENA
- Recorrido en chiva por la avenida Amazonas mostrando los bares y discotecas del sector (no incluye entrada a centros nocturnos).

## Día 3

- DESAYUNO
- Traslado Hotel – Aeropuerto o Terminal

**Precio:** \$240,70

**Duración del Recorrido:** 3 días, 2 noches

**NO INCLUYE:**

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales, museos o sitios de interés turísticos. Propinas. Tarifas de Kayak (\$30) o Rafting (\$45). Nada no especificado en el programa.*

## **CUENCA**

Paquete Incluye:

- Traslado Guayaquil – Cuenca – Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos diarios
- Movilización para recorridos y caminatas
- Guías
- Cena por cada noche de alojamiento
- Impuestos hoteleros y de servicio

### **Día 1**

- Salida de Guayaquil a Cuenca
- Acomodación en el Hotel
- Recorrido por la bella ciudad de Cuenca
- Visita al Parque Calderon
- La Catedral Nueva y la Catedral Vieja
- El parque de las flores
- El Museo de la Ciudad
- ALMUERZO
- El Museo de arte moderno
- El Museo de las Conceptas
- Mirador El Turi y río Tomebamba
- Fabrica de sombreros de Panamá
- Observación de las Ruinas Cañari-Incas de Todos los Santos
- CENA

### **Día 2**

- DESAYUNO
- Visita a las ruinas de Ingapirca
- Museo Arqueológico
- Compras de artesanías en el sector (no incluye)

- ALMUERZO
- Salida a Chordeleg y Gualaceo ( dos pequeños pueblos caracterizados por su artesanías de oro y de plata)
- Visita a las tejedoras de Bulcay
- Mercado indígena de Gualaceo
- Museo del CIDAP.
- CENA

### **Día 3**

- DESAYUNO
- Retorno a Guayaquil haciendo una parada en el parque nacional del Cajas

**Precio:** \$230.00

**Duración del Recorrido:** 3 días, 2 noches

**NO INCLUYE:**

*Almuerzos y Bebidas. Entradas a parques nacionales, museos o sitios de interés turísticos. Propinas. Nada no especificado en el programa.*

### **ORIENTE**

Paquete Incluye:

- Traslado y movilización dentro del Oriente
- 03 noches de alojamiento
- Alimentación
- Guías nativos y bilingües
- Rafting o Kayaking o Tour en Balsa
- Impuestos hoteleros y de servicio

## **Día 1**

- Vuelo Quito – Oriente (Lago Agrio)
- ALMUERZO
- Viaje hacia el Hotel
- Coctel de bienvenida
- Introducción al programa por parte del guía
- CENA

## **Día 2**

- DESAYUNO
- Caminata de 5 horas en la selva
- ALMUERZO
- Visita a Comunidad Indígena
- Percepción de costumbres y forma de vida
- CENA

## **Día 3**

- DESAYUNO
- Rafting o Kayaking o Tour en Balsa (a su elección)
- ALMUERZO
- Visita al Shaman o medico brujo
- Explicación de secretos para utilización de plantas u otros recursos medicinales
- Participación de ritual para armonizar su cuerpo con energía positiva.
- CENA DE DESPEDIDA

## **Día 4**

- DESAYUNO
- Regreso temprano para llegar al aeropuerto y tomar el vuelo a Quito.

**Precio:** \$ 300,30

**Duración del Recorrido:** 4 días, 3 noches

**NO INCLUYE:**

*Boletos Aéreos, Botas y encauchados para la lluvia.*

## **GALAPAGOS**

Paquete Incluye:

- Traslado y movilización en Galápagos
- 04 noches de alojamiento
- Alimentación
- Visitas Navegables y Terrestres
- Equipos
- Coctel de despedida
- Impuesto Hoteleros
- Guía Naturalista

### **Día 1**

- Vuelo Guayaquil – Galápagos (Isla Baltra)
- Traslado hacia el Hotel
- ALMUERZO
- Visita a la Estación Charles Darwin (iguanas terrestres, información de la isla, conocer al Solitario George)
- CENA

### **Día 2**

- DESAYUNO



- Navegación y observación de aves (Piqueros de patas azules, fragatas, pelícanos, gaviotas de colas bifurcadas, lobos marinos, etc.)
- ALMUERZO a bordo
- Visita a la Playa de Las Bachas

### **Día 3**

- DESAYUNO
- Visita al Rancho Mariposa
- Cruce de túneles de lava
- ALMUERZO
- Visita a la Playa de Bahía Tortuga (iguanas marinas y bosque de cactus opuntia gigante)
- CENA

### **Día 4**

- DESAYUNO
- Navegar hacia la lobería, donde podrán nadar y realizar snorkel junto a los lobos marinos
- Seguido de una visita a la playa de los perros y el canal de los tiburones
- ALMUERZO
- Descanso
- CENA y Coctel de despedida

### **Día 5**

- DESAYUNO
- Visita a los Cráteres gemelos
- Retorno a Guayaquil, nos dirigimos al Aeropuerto de Baltra.

**Precio:** \$ 430,00 Nacionales, \$ 680,00 Extranjeros

**Duración del Recorrido:** 5 días, 4 noches

**NO INCLUYE:**

*Boletos Aéreos y entrada al Parque Nacional Galápagos (\$6 Ecuatorianos / \$100 Extranjeros) Tarjeta Ingala \$10.*

## **RUTA DEL SOL**

Paquete Incluye:

- Traslados Guayaquil – Ruta del Sol - Guayaquil
- 02 noches de alojamiento
- Desayunos
- Entradas a todos los Parques Nacionales y demás atractivos
- Impuestos Hoteleros
- Guía

### **Día 1**

- Salida desde Guayaquil
- Museo los Amantes de Sumpa en Santa Elena
- Playas de Salinas (bañarse en el mar)
- ALMUERZO
- Lobería en Mar Bravo
- Parada en el Museo Farallón Dillon en Ballenita, Ayangue
- Montañita
- Acomodación en el Hotel
- CENA
- Salida a bares o discotecas del lugar

### **Día 2**

- DESAYUNO

- Inicio de nuevo recorrido
- Parada en el Mirador de la Iglesia Stella Maris
- Olón
- Punta Ayampe
- Puerto Rico
- Puerto López
- ALMUERZO
- Visita a la Comuna de Agua Blanca (Museo Arqueológico) en el Parque Nacional Machalilla
- Playa de los Frailes
- CENA

### **Día 3**

- DESAYUNO
- Visita al Acuario de Valdivia
- Compra de Artesanías en Libertador Bolívar
- Viaje de regreso a Guayaquil

***Precio:*** \$240,00

***Duración del Recorrido:*** 3 días, 2 noches

***NO INCLUYE:***

*Bebidas alcohólicas y entradas a Centro de Diversión Nocturna*

### **GUAYAQUIL- PARQUE HISTORIO + MALECON**

- Transporte desde y hacia el hotel
- Entrada al parque histórico
- Malecón 2000

- Guía turístico

**Precio:** \$ 40,80

**Duración del Recorrido:** 5 horas

## **GUAYAQUIL TOUR – MALECON 2000**

Transporte desde y hacia el hotel en que se encuentran los huéspedes

Malecón 2000

- Jardines del malecón
- Plaza precolombina
- Hemiciclo de la rotonda
- Torre morisca del reloj
- Obelisco de la Aurora Gloriosa
- CC Bahía Malecón
- Plaza Olmedo
- Palacio de Cristal
- Plaza de la Integración

Catedral

Mercado Artesanal

Guía de turismo

**Precio:** \$ 28,70

**Duración del Recorrido:** 5 horas

## **GUAYAQUIL HISTORICO**

Cerro Santa Ana

- Calle Numa Pompilio Llona
- Cruz de Santiago
- Callejón del tesoro
- Faro
- Capilla Santa Ana

Museo Municipal

Parque Seminario

Catedral

Guía Turístico

***Precio:*** \$ 42,54

***Duración del Recorrido:*** 5 horas

## ANEXO 6

### Inversión

<b>Cant</b>	<b>Muebles y Enseres de Oficina</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
2	Escritorios Ejecutivos	\$ 360,00	\$ 720,00
2	Sillones Ejecutivos	\$ 150,00	\$ 300,00
2	Archivadores	\$ 300,00	\$ 600,00
4	Sillas Giratorias	\$ 98,00	\$ 392,00
1	Escritorio	\$ 150,00	\$ 150,00
2	Sillones de Espera	\$ 360,00	\$ 720,00
1	Librero	\$ 115,00	\$ 115,00
1	Dispensador de Agua	\$ 30,00	\$ 30,00
	<b>Total</b>	<b>\$ 1.563,00</b>	<b>\$ 3.027,00</b>

Elaborado por las autoras

<b>Cant</b>	<b>Equipos de Oficina</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
1	Televisión	\$ 330,00	\$ 330,00
1	DVD	\$ 65,00	\$ 65,00
3	Computadoras	\$ 800,00	\$ 2.400,00
1	Aire Acondicionado	\$ 280,00	\$ 280,00
2	Teléfonos	\$ 10,00	\$ 20,00
1	Telefax	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Sumadora	\$ 20,00	\$ 20,00
	<b>Total</b>	<b>\$ 1.605,00</b>	<b>\$ 3.215,00</b>

Elaborado por las autoras

## ANEXO 7

### Total de Gastos

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Anual</b>
Sueldos y Salarios	\$ 13.632,00
Suministro de Oficina	\$ 324,00
Servicios Básicos	\$ 1.242,00
Otros	\$ 1.400,04
<b>Total Gastos de Administrativos</b>	<b>\$ 16.598,04</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	
Gastos de Honorarios	\$ 11.450,00
Publicidad	\$ 1.980,00
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>\$ 13.430,00</b>
<b>Gastos Financieros</b>	
Comisiones	\$ 180,00
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>\$ 180,00</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 30.208,04</b>

Elaborado por las autoras

## ANEXO 8

### Depreciación

<b>Depreciación</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Vida Útil (años)</b>
Maquinarias y Equipos	10%	10
Muebles y Enseres de Oficina	10%	10
Equipos de Oficina	10%	5
Equipos de Computación	33%	3

Elaborado por las autoras

	<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>
Muebles y Enseres	\$ 302,70
Equipos de Oficina	\$ 163,00
Equipos de Computación	\$ 800,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.265,70</b>

Elaborado por las autoras



## ANEXO 9

### Amortización

#### AMORTIZACION INTANGIBLES

Descripción	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Constitución	\$800,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
Gastos de Instalación	\$200,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00
Total	\$1.000,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00

Elaborado por las autoras

#### AMORTIZACION DEL PRESTAMO

PERIODO	PAGO	INTERES	AMORTIZACION	CAP. AMORTIZ	SALDO
					\$6.093,10
1	\$1.576,26	563,00	\$1.013,25	\$1.013,25	\$5.079,85
2	\$1.576,26	469,38	\$1.106,88	\$2.120,13	\$3.972,97
3	\$1.576,26	367,10	\$1.209,15	\$3.329,29	\$2.763,81
4	\$1.576,26	255,38	\$1.320,88	\$4.650,17	\$1.442,93
5	\$1.576,26	133,33	\$1.442,93	\$6.093,10	\$0,00
	\$7.881,29	1788,19	\$6.093,10		

Elaborado por las autoras

Capital Inicial	\$6.093,10
Periodo de Pago	5
Número Total de Cuotas	5
Comisión de Apertura	9,24%

Elaborado por las autoras

## ANEXO 10

### Capital de Trabajo: Déficit Máximo Acumulado

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
No. Personas mínimo x tour	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Cantidad promedio	5	7	7	8	8	9	9	9	10	10	11	12
P.V.P Promedio	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28	231,28
<b>INGRESO</b>												
Ventas	<b>9.251,26</b>	<b>12.951,76</b>	<b>12.951,76</b>	<b>14.802,02</b>	<b>14.802,02</b>	<b>16.652,27</b>	<b>16.652,27</b>	<b>16.652,27</b>	<b>18.502,52</b>	<b>18.502,52</b>	<b>20.352,77</b>	<b>22.203,03</b>
<b>EGRESOS</b>												
Costos de Producción	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15	9163,15
Gastos Administrativos	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17	1383,17
Gastos de Ventas	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01	2640,01
Gastos Financieros	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
<b>Egreso Mensual</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>	<b>13366,33</b>
<b>Saldo Mensual</b>	-4115,07	-414,57	-414,57	1435,69	1435,69	3285,94	3285,94	3285,94	5136,19	5136,19	6986,44	8836,70
<b>Saldo Acumulado</b>	-4115,07	-4529,63	-4944,20	-3508,51	-2072,83	1213,11	4499,05	7784,99	12921,18	18057,37	25043,82	33880,51

Elaborado por las autoras

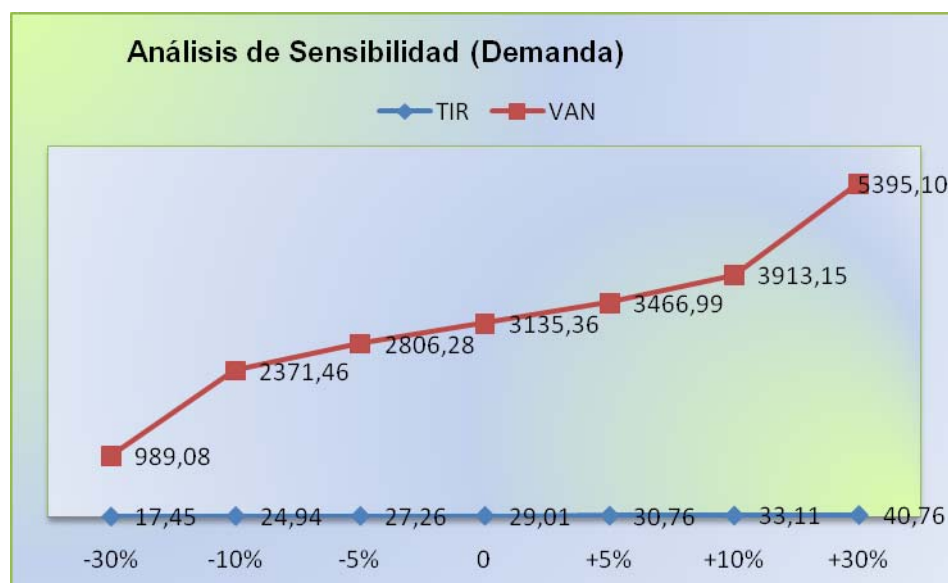
# ANEXO 11

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

### DEMANDA

% Variación	TIR	VAN	RESPUESTA
-30%	17,45	989,08	Factible
-10%	24,94	2371,46	Factible
-5%	27,26	2806,28	Factible
0	29,01	3135,36	Factible
+5%	30,76	3466,99	Factible
+10%	33,11	3913,15	Factible
+30%	40,76	5395,10	Factible

Elaborado por las autoras

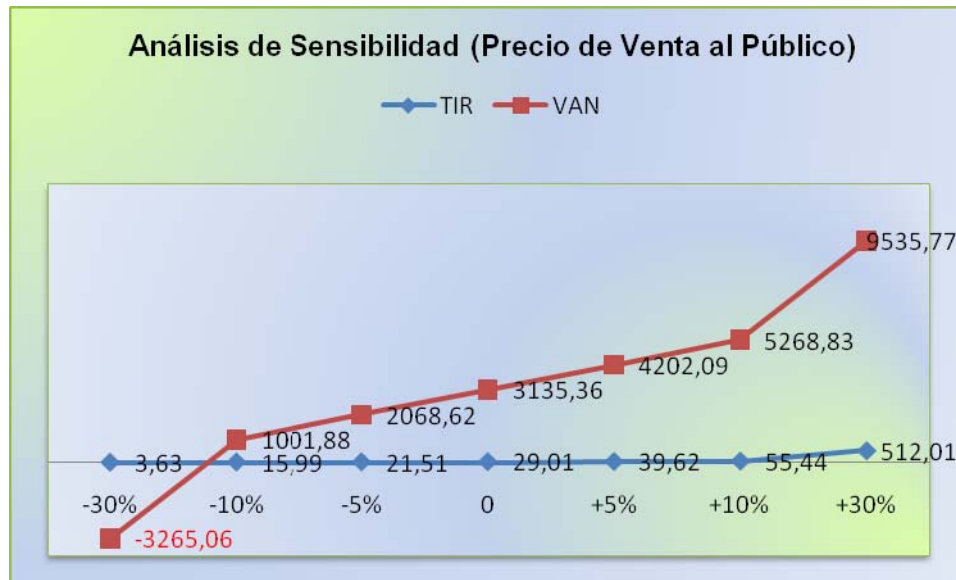


Elaborado por las autoras

### PVP

% Variación	TIR	VAN	RESPUESTA
-30%	3,63	-3265,06	No Factible
-10%	15,99	1001,88	Factible
-5%	21,51	2068,62	Factible
0	29,01	3135,36	Factible
+5%	39,62	4202,09	Factible
+10%	55,44	5268,83	Factible
+30%	512,01	9535,77	Factible

Elaborado por las autoras

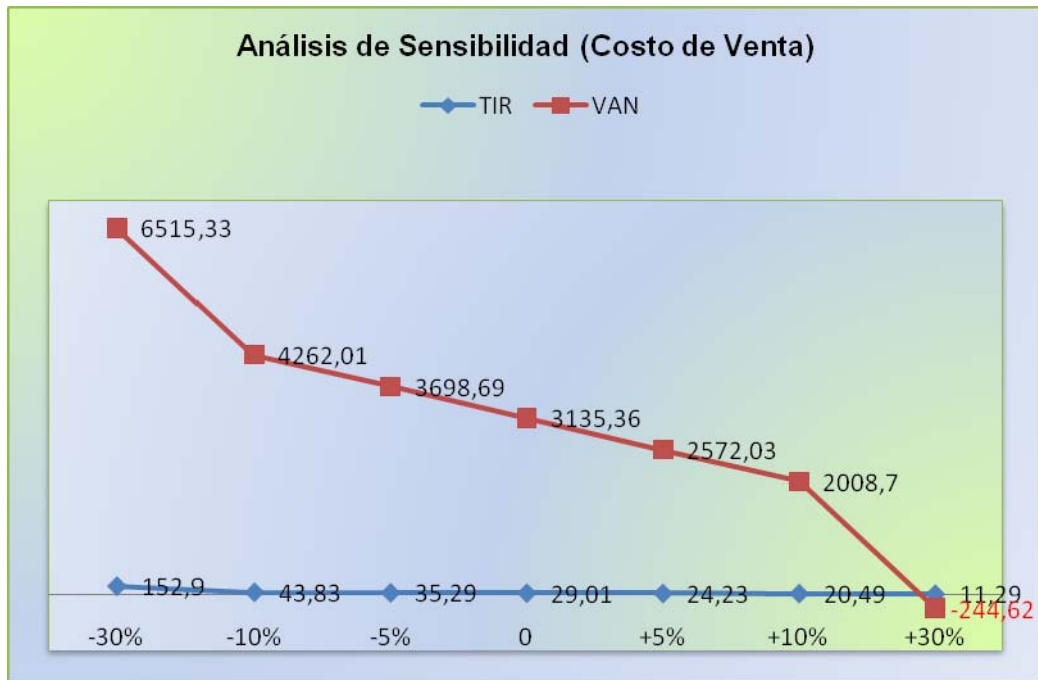


Elaborado por las autoras

PC

% Variación	TIR	VAN	RESPUESTA
-30%	152,9	6515,33	Factible
-10%	43,83	4262,01	Factible
-5%	35,29	3698,69	Factible
0	29,01	3135,36	Factible
+5%	24,23	2572,03	Factible
+10%	20,49	2008,7	Factible
+30%	11,29	-244,62	No Factible

Elaborado por las autoras



Elaborado por las autoras