



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRÍTU SANTO

FACULTAD DE TURISMO, HOTELERÍA Y GASTRONOMIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA OPERADORA DE TURISMO UBICADA
EN EL CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL GUAYAS.

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PREVIO A OPTAR EL GRADO DE:

INGENIERÍA EN GESTIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA

NOMBRE DEL ESTUDIANTE:

JORGE ENRIQUE MUÑOZ MAZÓN

NOMBRE DEL TUTOR:

CÉSAR ANDRÉS VÉLEZ DEL HIERRO

SAMBORONDÓN, ABRIL 2016

Contenido

1. JUSTIFICACIÓN	1
2. PROBLEMA A RESOLVER.....	2
3. OBJETIVO GENERAL.....	3
4. RESUMEN EJECUTIVO.....	3
5. MISIÓN	4
6. VISIÓN	4
7. META	4
8. VIABILIDAD LEGAL.....	5
9. ANÁLISIS DE MERCADOS	7
9.1 MERCADO OBJETIVO	7
9.2 ANALISIS PESTAL	8
9.2.1 FACTOR POLÍTICO.....	8
9.2.2 FACTOR ECONÓMICO	8
9.2.3 FACTOR SOCIAL	9
9.2.4 FACTOR TECNOLÓGICO	10
9.2.5 FACTOR AMBIENTAL.....	10
9.2.6 FACTOR LEGAL.....	12
9.3 ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA	13
ANÁLISIS DE LAS FORTALEZAS:.....	13
ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES:.....	14
ANÁLISIS DE LAS DEBILIDADES:.....	15
ANÁLISIS DE LAS AMENAZAS:.....	16
9.4. ANÁLISIS DE LAS 4P'S.....	17
9.4.1 PRODUCTO.....	17
9.4.2 PRECIO.....	28
9.4.3 PROMOCION	31
9.4.4 PLAZA	31
9.5 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA	32
9.5.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	32
9.5.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	43
9.6 ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN.....	44

9.7 ACCIONES DE PROMOCIÓN.....	45
9.8 CANAL DE DISTRIBUCIÓN	45
10. ANÁLISIS OPERATIVO	46
10.1 LOCALIZACIÓN Y DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES	46
10.2 MÉTODO DE PRODUCCIÓN.....	47
10.3 CAPACIDAD INSTALADA.....	48
10.4 CADENA DE ABASTECIMIENTO	49
10.5 RECURSOS HUMANOS.....	52
11. ANÁLISIS FINANCIERO.....	55
11.1. ESTADOS DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS	59
11.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS	60
11.3 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO.....	61
11.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	62
11.5 ANÁLISIS DE CRITERIOS PARA LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO	65
12. VIABILIDAD DEL PROYECTO	69
12.1 CONCLUSIONES.....	69
ANEXOS.....	70
BIBLIOGRAFIAS	76

1 JUSTIFICACIÓN

El turismo es considerado un fenómeno económico y social ya que durante décadas ha experimentado un constante crecimiento, sólo en el 2015 la llegada de turistas internacionales en el mundo creció un 4,4% (1.184 millones de turistas internacionales), generando así en la economía 10% del Producto Interno Bruto (PIB) global además de nuevas plazas de trabajo (1 de cada 11 trabajos) lo que lo catapultó como uno de los sectores económicos que crece con mayor rapidez en el mundo.

En la actualidad el volumen de negocio del turismo se compara con las exportaciones de petróleo, productos alimentarios o automóviles, lo que lo convierte en uno de los principales ítems económicos del comercio internacional.

En lo que respecta al sector económico ecuatoriano, de acuerdo a cifras publicadas por el Ministerio de Turismo del Ecuador se aprecia que el turismo es un generador de ingresos para nuestro país, en el primer semestre del 2015 llegaron 771.548 visitantes extranjeros un incremento del 2,9% versus el primer semestre del 2014, así también se alcanzó 397.190 nuevas plazas de empleo lo que nos da como resultado un incremento del 11,6% versus el 2014, esta cifra representa el 5,6% del total de empleados en la economía, y corresponde al tercer incremento más importante registrado en el país.

Ecuador cuenta con una gran cantidad de atractivos, destinos y recursos turísticos que, consolidados a través de una propuesta turística seria y organizada por parte de los sectores públicos y privados, pueden colaborar en el desarrollo turístico del país y con ello a la dinamización de la economía nacional.

Es por ello, que el presente trabajo desarrollará un plan de negocios, para la implementación de una Operadora de Turismo denominada Todotours S.A. la cual se encuentra domiciliada en Guayaquil que brinde servicios y paquetes turísticos para los principales destinos dentro y fuera de la ciudad, para el disfrute del turista extranjero.

2. PROBLEMA A RESOLVER

La industria del turismo es considerada un fenómeno económico y social, y en el Ecuador es uno de los principales motores de la economía del país con una positiva perspectiva de crecimiento a mediano y largo plazo.

Considerando que el Municipio de Guayaquil, ciudad donde se encontrará domiciliada la operadora de turismo, a través de la Empresa Pública Municipal de Turismo, Promoción Cívica y Relaciones Internacionales, en convenio con la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES), ha realizado el levantamiento del perfil del turista que visita la ciudad en el que se menciona que en el 2014, el 54% de los turistas son extranjeros mientras que el 46% provienen de otras ciudades del país.

Por otro lado, según el análisis que se basa en el servicio y cantidad de oferentes turísticos realizado en el Proyecto Ecuador Potencia Turística elaborado por el Ministerio de Turismo del Ecuador en el año 2014, determina que la oferta turística es deficiente, además de existir mucha informalidad perjudicando la calidad de servicio y afectando directamente a la oferta turística del país.

En virtud de ello, este Plan de Negocios, tiene como objetivo, el aprovechamiento de la deficiente oferta y la creciente demanda de turistas internacionales, que sitúa a Guayaquil como un importante destino turístico ofreciendo servicios de paquetes turísticos, excursiones y cruceros dentro y fuera de la ciudad.

Es importante mencionar que entre los factores de análisis que se tomaron en consideración, para poner en marcha este plan de negocio, tenemos los siguientes:

- Según análisis del Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible para el Ecuador (PLANDETUR 2020), Ecuador cuenta con 1.154 Agencia de Viajes, de las cuales el 52.3% están en el negocio de turismo receptivo e interno identificando así la competencia directa a nivel nacional.
- De acuerdo a cifras publicadas por el Ministerio de Turismo, en el primer semestre del 2015 se registró la llegada de 771.548 visitantes extranjeros produciendo un crecimiento del 2,9% versus al primer semestre del 2014, así también el nivel de

gasto creció en un 5,9% lo que mantiene al turismo como la tercera fuente de ingresos no petroleros del país.

3. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un Plan de Negocios, para implementar una Operadora Turística con la finalidad de incentivar y promover el turismo en la ciudad de Guayaquil y en todo el territorio nacional, coadyuvando al desarrollo y la dinamización de la economía.

4. RESUMEN EJECUTIVO

Debido al constante crecimiento de la industria del turismo a nivel mundial, y particularmente en el Ecuador, gracias a las bondades culturales y naturales que ofrece el país convirtiéndolo en un potencial destino en Latinoamérica, sumándose a esto la inversión del Gobierno Nacional a través del Ministerio de Turismo del Ecuador el cual mediante campañas de promoción han logrado dinamizar la demanda, la cual según cifras de esta misma entidad arroja un crecimiento en el primer semestre del 2015 del 2,9% versus al mismo periodo del año 2014, pese al panorama económico adverso que últimamente está atravesando el país por la caída del precio del petróleo.

Mediante éste plan de negocios se busca satisfacer la creciente demanda turística del Ecuador. Por ello y, con la finalidad de cubrir esas necesidades se hace necesario determinar los tres objetivos específicos del presente documento:

- Realizar un estudio del mercado identificando la potencial demanda turística.
- Determinar financieramente si el proyecto de la Operadora Turística Todotours. S.A. es factible.
- Conocer la vialidad y la competencia de los accionistas para la ejecución del plan de negocios.

Cabe indicar que, Todotours S.A. estará ubicado en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil específicamente en la Ciudadela Los Almendros Av. Pinzones Mz. Q V.25.

5. MISIÓN

Promover el turismo como una alternativa de desarrollo para el país, amigable con el medio ambiente; ofreciendo a nuestros clientes y socios paquetes de viajes, excursiones y cruceros que superen sus expectativas a través de las habilidades y experiencia de sus colaboradores.

6. VISIÓN

La operadora turística Todotours S.A. se visualiza como una alternativa de viajes, que ofrecerá sus servicios a turistas y empresas, nacionales y extranjeras, logrando convertirse en una referencia nacional e internacional.

7. METAS

- Lograr un retorno de inversión en menos de 3 años.
- Obtener el 100% de satisfacción de nuestros clientes mediante servicios de calidad medible a través de tarjetas de comentarios.
- Capacitar mínimo 4 veces al año a los empleados y proveedores mediante talleres públicos y privados.
- Consolidar en los próximos 5 años a Todotours S.A. como una de las primeras alternativas para la operación turística en Guayaquil.
- Posicionarse de manera internacional en los próximos 5 años.

8. VIABILIDAD LEGAL

La empresa Todotours S.A. para constituirse tiene que cumplir los siguientes requisitos solicitados por la Superintendencia de Compañías:

- Carta de apertura de la Cuenta de Integración de Capital.
- Documento de Denominación en línea.
- Cuatro escrituras públicas de constitución de la compañía.
- Carta del abogado que ingresa las escrituras.
- Realizar tres publicaciones del extracto de la constitución de la compañía en el diario de mayor circulación.
- Registro Mercantil

Luego se debe proceder con el trámite correspondiente para el Registro Único de Contribuyentes (RUC) a través del cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Formulario 01A y 01B que se obtiene a través del Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Se debe entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Además se debe cumplir con los requisitos para el registro de Agencias de Viajes Operadoras solicitadas por el Ministerio de Turismo el cual exige el cumplimiento de los mismos para de esta manera proceder con el otorgamiento de la licencia de funcionamiento.

- ✓ Copia certificada de la escritura pública de la constitución de la compañía y del aumento del capital o reformas de estatutos, si los hubiere, tratándose de personas jurídicas;

- ✓ Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito, de la persona jurídica solicitante.
- ✓ Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI); de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento
- ✓ Registro Único de Contribuyentes R.U.C.
- ✓ Justificación del Activo Real, mediante la declaración de responsabilidad efectuada por el representante legal de la compañía, y conforme con lo que se indica a continuación:
 - a) Para Agencias de Viajes Operadoras, el equivalente es de ocho mil dólares de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil quinientos dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda.
- ✓ Nómina del personal, hoja de vida y copia del título académico del representante legal. Cuando el representante legal de la compañía no posea título académico a nivel superior o la experiencia continua de por lo menos seis años a nivel ejecutivo en actividades turísticas, la agencia de viajes deberá contratar una persona permanente que cubra el requisito de capacitación profesional en el manejo de este tipo de empresas turísticas, con una experiencia mínima de seis años a nivel ejecutivo o el título académico de empresas turísticas o sus equivalentes.
- ✓ Contrato de arrendamiento o pago predial del local donde va a operar.
- ✓ Formulario de declaración del UNO POR MIL sobre activos fijos (MINTUR).

Nota: Los locales destinados para el funcionamiento de agencias de viajes deberán contar un área mínima de 30 mts² (treinta metros cuadrados) independiente de otra actividad comercial.

Para finalizar se debe proceder con la obtención de la tasa de habilitación emitida por el Municipio de Guayaquil mediante el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Registrarse como usuario en la página web del Municipio de Guayaquil.
- Tasa de Trámite y Formulario de Tasa de Habilitación
- Copia de Nombramiento, Cédula, y Certificado de Votación del representante legal.
- Obtener la Consulta de Uso de Suelo
- Registrar el establecimiento en el Servicio de Rentas Internas.
- Uso de Suelo No Negativo para la Actividad Económica.
- Contar con el Certificado Definitivo del año vigente del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- La Patente Municipal vigente.
- En caso de no ser el propietario de la edificación donde realiza la actividad deberá contar con: Contrato de Arrendamiento o Carta de Cesión de Espacio.
- Pago de Tasa de Turismo.

9. ANÁLISIS DE MERCADO

9.1 MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo está constituido por personas naturales (turistas extranjeros procedentes de Latinoamérica, Norteamérica y Europa), que buscan experiencias placenteras en los distintos destinos del Ecuador y personas jurídicas (agencias de viajes y operadoras turísticas dentro y fuera de la ciudad y del país) que buscan brindar servicios de calidad a sus clientes a través de nuestros servicios.

9.2 PESTAL

9.2.1 Político.-

Actualmente los principales poderes del Estado gozan de una estabilidad política dentro de los marcos de la democracia, dejando atrás los derrocamientos y destituciones de presidentes que nos llevó a tener 6 presidentes en 10 años.

Uno de los planes impulsados por el actual régimen, es el Plan Nacional de Desarrollo para el Buen Vivir, que busca un Estado productivo y justo, por tal motivo se ha invertido en construcción de viviendas, mejoras y nuevas edificaciones dirigidas al área de salud y de igual manera para el sector de la educación, además se apuesta al cambio de la matriz productiva mediante el impulso de sectores económicos como el turismo.

Se puede destacar que el gobierno actual presidido por el Econ. Rafael Correa Delgado busca a través del Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible para Ecuador hasta el 2020 (PLANDETUR 2020) consolidar al Turismo Sostenible como uno de los dinamizadores de la Economía mediante el fortalecimiento y desarrollo de distintos programas, buscando así generar oferta turística sostenible, competitiva e innovadora.

Y es así que a través del Plan Integral de Marketing Turístico de Ecuador (PIMTE 2014) se buscó identificar los mercados claves, de consolidación y de oportunidad, para que de esta manera permitir asignar los recursos para el posicionamiento de la marca país a través de campañas publicitarias y de promoción, como la campaña internacional “All You Need Is Ecuador” que registra un hecho histórico para la industria del turismo como también una cifra record de más de 455 millones de personas alrededor del mundo impactadas por la mencionada campaña.

9.2.2 Económico.-

El Banco Central del Ecuador a través del indicador económico Índice de Precios al Consumidor (IPC) mide la evolución del nivel general de precios correspondiente al conjunto de productos (bienes y servicios) de consumo, adquiridos por los hogares en un periodo determinado de tiempo, el cual arroja en el mes de marzo del año 2016 una inflación mensual de 0,14% convirtiéndose uno de los más bajos desde el 2007 año en el cual se registró un 0,10%.

Entre los principales productos que incidieron en la inflación de Marzo del 2016 podemos encontrar el de alimentos y bebidas con un 0,1052%, restaurantes y hoteles con un 0,0246%, y el de salud con un 0,0112%.

Por otro lado, el ingreso mínimo mensual en este mismo mes fue de \$683,20; el cual registra un incremento de \$2,50 versus el valor de \$680,70 de la Canasta Familiar Básica, es decir que el ingreso además de cubrir supera el costo de la canasta, algo que no sucedía desde 1982.

El nivel de pobreza a nivel nacional hasta diciembre del 2015 se ubicó en un 23,28% y el de pobreza extrema en un 8,45%, sintiendo éste último un incremento de 0,8% si se compara con diciembre del 2014 que registró un 7,65%.

La tasa de desempleo de 4,77% que se registró en diciembre del 2015 sufre un incremento de 0,97% versus el mismo mes del año 2014 que se registró en 3,80%, mientras que el subempleo también tuvo su incremento al pasar de 12,87% en diciembre del 2014 al 14,01% del diciembre del 2015.

Pero quizás el impacto más duro de la economía ecuatoriana se registra en la caída del precio del petróleo West Texas Intermediate (WTI) el cual sirve como referencia para el país y que ha llegado a cifras alarmantes bordeando hasta la actualidad (Abril) en \$37,75, lo cual deja al petróleo ecuatoriano en \$20 por barril, el peor de los escenarios previstos por el Gobierno que a su vez prepara un ajuste al presupuesto general del Estado del 2016 la cual se realizó con un precio del crudo ecuatoriano en \$35 el barril, y es justamente esto que está afectando las fuentes de financiamiento público y privado para el sector turístico que actualmente, de acuerdo a información proporcionada por el Ministerio de Turismo (MINTUR), el turismo representa la tercera fuente de ingresos no petroleros del país por detrás del banano y camarón.

9.2.3 Social.-

El Ecuador cuenta con una población que supera los 16 millones de personas a la actualidad, en su gran mayoría están registradas en las ciudades de Guayaquil, Quito, Cuenca, Machala y Ambato según resultados del último censo realizado el año 2010.

Además, la población se divide en mestizos, montubios, indígenas, afro ecuatorianos, afro descendientes y blancos según la auto identificación de la población en el mismo censo.

En lo social la industria de turismo aportó con un 5,6% del total de empleados en la economía en el primer semestre del 2015, catapultándolo en el tercer incremento más importante, además el saldo de la balanza turística tuvo un incremento del 30% versus el mismo periodo del 2014.

Los meses de Enero, Marzo, Junio, Julio, Agosto y Diciembre, son de mayor afluencia de visitantes extranjeros, siendo Junio, Julio y Agosto considerados de temporada Alta. En cambio el mercado nacional está dividido en temporada de Costa (Diciembre a Abril) y temporada de Sierra (Junio a Septiembre).

9.2.4 Tecnológico.-

En el Ecuador se ha venido desarrollando aplicaciones tecnológicas direccionadas específicamente a la industria del turismo, con el objetivo de innovar y aportar información segura al turista extranjero. El desarrollo de varias de estas aplicaciones tecnológicas mejora la cadena productiva en la cual están inmersas las Agencias de Viajes consiguiendo crecimiento y calidad en la prestación de los servicios.

Entre los beneficios de la incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación en el turismo son sin duda la reducción de costos, el incremento de las ventas, la mejora de la productividad, el aumento de las oportunidades de negocio, y la generación de empleo.

9.2.5 Ambiental.-

A través de la campaña Mi promesa Verde el Ministerio de Ambiente involucra a la población para alcanzar un desarrollo sostenible del ambiente sano, y gracias a esta iniciativa el Ecuador alcanzo el año pasado un record Guinness en reforestación.

El Ecuador es diverso en flora y fauna, por tal razón y debido a la importancia ambiental el país cuenta con 50 áreas protegidas que están distribuidas en las cuatro regiones.

Amazonia.-

Número de áreas protegidas	Tipo de áreas protegidas.
4	Reservas Biológicas.
2	Parques Nacionales.
2	Reservas Ecológicas.
1	Área Ecológica de Conservación Municipal.
1	Reserva de Vida Silvestre.
1	Reserva de Producción de Fauna.

Tabla #1: Número de áreas protegidas de la Región Amazónica.

Fuente: Ministerio de Ambiente del Ecuador. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

Costa.-

Número de áreas protegidas	Tipo de áreas protegidas.
8	Reservas de Vida Silvestre.
4	Reservas Ecológicas.
4	Áreas Nacionales de Recreación
2	Reservas Marinas.
2	Reservas de Producción de Fauna.
1	Parque Nacional.

Tabla #2: Número de áreas protegidas de la Región Costa.

Fuente: Ministerio de Ambiente del Ecuador. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

Galápagos.-

Número de áreas protegidas	Tipo de áreas protegidas.
----------------------------	---------------------------

1	Parque Nacional.
1	Reserva Marina

Tabla #3: Número de áreas protegidas de la Región Galápagos.

Fuente: Ministerio de Ambiente del Ecuador. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

Sierra.-

Número de áreas protegidas	Tipo de áreas protegidas
7	Parques Nacionales.
4	Reservas Ecológicas.
2	Áreas Nacionales de Recreación.
1	Reserva de Producción de Fauna.
1	Reserva de Vida Silvestre.
1	Reserva Geobotánica.

Tabla #4: Número de áreas protegidas de la Región Sierra.

Fuente: Ministerio de Ambiente del Ecuador. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

En todas las áreas protegidas existen regulaciones básicas que son de responsabilidad del visitante cumplir como por ejemplo:

- Caminar por los senderos marcados, existen senderos que necesariamente deberán ser acompañados por guías naturalistas.
- Prohibido el consumo de bebidas alcohólicas.
- Para observación de animales, no hacer ruido.
- Realice fogatas en zonas permitidas.
- Evite fumar.
- Prohibido el ingreso de armas de fuego.
- Toda la basura que genere, deberá llevársela de regreso.

- No corte flores, ni se lleve restos de animales o cualquier material geológico.

9.2.6 Legal

El 20 de abril del 2015 se publicó en el registro oficial la ley orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar, el cual busca reforzar la estabilidad laboral mediante el contrato individual de trabajo de tiempo indefinido, además se prohíbe el despido intempestivo de trabajadores en estado de embarazo y se da vía libre al pago mensual de la décimo tercera y decima cuarta remuneración siempre y cuando sea solicitado por el trabajador.

En lo que respecta a la distribución de utilidades, estas no podrán exceder de veinticuatro salarios básicos unificados del trabajador en general, y en el caso de existir excedente deberá ser entregado al régimen de prestaciones solidarias de la Seguridad Social.

En la industria turística toda empresa registrada en el Ministerio de Turismo tiene la obligación de cancelar la tasa del 1x 1000 sobre los activos fijos anualmente, y solo podrá realizarlo hasta el 31 de julio de cada año, vencido este plazo, el contribuyente pagará un interés.

9.3 FODA

Todotours S.A. como toda empresa que pretende estar inmersa en la industria del turismo, posee fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; las cuales al estar perfectamente identificadas ayuda a aplicar las respectivas estrategias, tal como se explica a continuación:

<p>FORTALEZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - F1. Cuenta con más de 40 guías turísticos a nivel nacional, 3 empresas de transporte en las principales ciudades del país que forman parte de una base de datos de proveedores turísticos altamente calificados. - F2. Personal capacitado y con experiencia. - F3. Posee página web y redes sociales. - F4. Cuenta con 5 empresas turísticas nacionales que forman parte de la cartera de clientes. - F5. Infraestructura adecuada para cumplir con los requisitos del Ministerio de Turismo. - F6. Recursos económicos propios. - F7. Paquetes turísticos incluyen valor agregado y diferencial como bebidas hidratantes, snack energizantes, o visita a atractivos adicionales que de igual manera permite contar con precios competitivos.
<p>OPORTUNIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - O1. Incremento del turismo interno en la ciudad de Guayaquil. - O2. Más llegada de visitantes extranjeros al país. - O3. Industria del turismo en crecimiento constante a nivel global. - O4. Fuerte inversión del Gobierno Nacional y local para atraer más turistas.

	<ul style="list-style-type: none"> - O5. Impulso de las autoridades para invertir en negocios turísticos. - O6. Contactos en otros países que sirven en la apertura de nuevos mercados. <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>Estrategias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ FO1. Elaborar un plan de marketing y de relaciones públicas para aprovechar las O1, O2 y O5 mediante las F1, F2, F3, F5, F6, F7. ✓ FO2. Lograr el apoyo del Ministerio de Turismo y del Municipio de Guayaquil a través de las F1, F2, F3, F5, F6, F7, para la propagación de la marca mediante el aprovechamiento de la O4. </div>
<p>DEBILIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - D1. No ostenta un posicionamiento en el mercado por ser relativamente una empresa joven. - D2. Capital limitado y falta de inversores. - D3.No posee alianzas con intermediarios locales e internacionales. <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <p>Estrategias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ DO1. Requerir el permiso de Operación que otorga el Ministerio de Turismo </div>

	<p>aprovechando las O3, O4, O5 mediante las F1, F2, F3, F5, F6, F7.</p> <p>✓ DO2. Mediante la FO1 y FO2 la empresa conseguirá convertir en fortalezas las D2, D3 y D4.</p>
<p>AMENAZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - A1. Amplia competencia en el mercado que cuenta con un posicionamiento de muchos años. - A2. Situación económica que está actualmente atravesando el país debido a la caída del petróleo. - A3. Mala imagen internacional por casos de violencia en contra de turistas. - A4. Falta de control por parte del Ministerio de Turismo que permite la operación turística informal en el país, ocasionando gran daño a la imagen del Ecuador. <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <p>Estrategias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ AF1. Específicamente a través de la F7 se busca diferenciar nuestro producto de los tradicionales. ✓ AF2. Ofrecer al turista proveedores turísticos legalmente registrados en el Ministerio de Turismo para así garantizar servicios de calidad. (A3 y A4) </div>

		✓ AF3. Generar empleo directo e indirecto para aportar con el desarrollo sociopolítico y económico del país. (A2)
--	--	---

Tabla #5: Análisis FODA. **Elaborado por:** Jorge Enrique Muñoz

9.4 ANALISIS 4PS

9.4.1 Producto

Todotours S.A. será una agencia de viajes operadora domiciliada en la ciudad de Guayaquil y será desde aquí donde se procederá a promocionar los distintos destinos turísticos que ofrece el Ecuador.

Es así que Todotours S.A. ha desarrollado los siguientes productos turísticos que serán colocados a disposición del turista:

Código del producto	Nombre del Paquete	Categoría	Descripción Comercial (Corta)	Paquete Incluye	Paquete No Incluye
TTG001	Transfer in o out (aeropuerto-hotel o hotel-aeropuerto)	Guayaquil y Costa del Pacifico	Traslado de aeropuerto - hotel o viceversa	Transporte y guía en idiomas Inglés y español.	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTG002	Guayaquil City	Guayaquil y Costa del Pacifico	Visita parque de las "Iguanas", Catedral de San Pedro, Mercado Caraguay Malecón Simón Bolívar, Monumento la Rotonda Barrio las Peñas.	Transporte y guía en idiomas inglés y español. (Duración: 3 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.

TTG003	Guayaquil City + Parque Histórico o Jardín Botánico	Guayaquil y Costa del Pacifico	Visita parque de las "Iguanas", Catedral de San Pedro, Malecón Simón Bolívar, Monumento la Rotonda, Barrio las Peñas y Parque Histórico.	Transporte y guía en idiomas inglés y español. (Duración: 5 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTG004	Manglares Churute + finca de Cacao	Guayaquil y Costa del Pacifico	Visita Reserva Ecológica Manglares Churute, variedad de ecosistemas, arboles, pájaros monos, además visita a plantaciones de cacao con su chocolate artesanal.	Transporte y guía en idiomas Inglés y Español, guía de la reserva, entrada y almuerzo a finca cacaotera. (Duración:8 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTG005	Puerto El Morro + Isla de los Pájaros	Guayaquil y Costa del Pacifico	Refugio de Vida Silvestre Manglares El Morro, extensión de 10.130,16 hectáreas, recorridos en lancha, delfines nariz de botella, especies de manglar blanco, negro, rojo, y jeli, aves como fragatas o garzas pico de espátula, cormoranes.	Transporte y guía en idiomas inglés y español, guía de la reserva. (Duración:8 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTG 006 Nuevo	Cacao y artesanía + viveros.	Guayaquil y Costa del Pacifico	Visita finca el Chaparral, plantaciones de cacao, árboles frutales, proceso del chocolate, visita a taller artesanal de Bambú y viveros	Transporte y guía en idiomas Inglés y español. (Duración: 8 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.

TTG 007	Isla Santay + Mercado de Mariscos y pescado	Guayaquil y Costa del Pacifico	Visita Isla Santay, sitio Ramsar, área total de 4.705 hectáreas, ambiente ecológico, fauna y flora costeña diversa, animales como mamíferos, reptiles, aves tropicales; y especies como árboles de mangle negro, guachapelí y el samán; para finalizar, recorrido por el Mercado Caraguay, principal abastecedor de mariscos y cangrejos del sur de la ciudad.	Transporte y guía en idiomas Inglés y español. (Duración:4 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTG 008	Ballenas Jorobas (Salinas)	Guayaquil y Costa del Pacifico	Ballenas jorobadas desde salinas, principal balneario del Ecuador y la provincia de Santa Elena. Ubicado a 141 km. de Guayaquil	Transporte y guianza en idiomas Inglés y Español, guía de la reserva, lunch. (Duración:8 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTG 009	Montañita + Isla de la Plata	Guayaquil y Costa del Pacifico	Montañita artesanías y surf, Isla de la plata	Transporte y guianza en idiomas inglés y español, guía de la reserva, hotel superior, desayunos, actividades. (duración: 3d/2n)	Gastos extras por compras, u otras actividades.

TTQ 010	Transfer in o out (aeropuerto-hotel o hotel-aeropuerto)	Quito y región Andina	Traslado de aeropuerto - hotel o viceversa	Transporte y guianza en idiomas Inglés y español.	Gastos extras por compras, u otras actividades.
TTQ011	Quito Histórico	Quito y región Andina	El centro histórico de Quito Patrimonio cultural de la Humanidad ofrece una impresionante arquitectura construida desde el siglo XVI La majestuosa arquitectura se hace presente dentro de iglesias y plazas del centro histórico	Transporte y guianza en idiomas Inglés y español. (duración: 3horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades
TTQ012	Mitad del Mundo	Quito y región Andina	Ciudad Mitad del Mundo, se encuentra a 15 kilómetros al Norte de Quito, cuenta con el Monumento Ecuatorial, edificado sobre la Latitud 0°0'0", Su arquitectura es de estilo colonial.	Transporte y guianza en idiomas Inglés y español. (Duración: 3 horas).	Gastos extras por compras, u otras actividades
TTQ013	Quito Histórico + Mitad del mundo	Quito y región Andina	El centro histórico de Quito Patrimonio cultural de la Humanidad ofrece una impresionante arquitectura construida desde el siglo XVI. Ciudad Mitad del Mundo, se encuentra a 15	Transporte y guianza en idiomas Inglés y español. (duración: 5horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.

			<p>kilómetros al Norte de Quito, cuenta con el Monumento Ecuatorial, edificado sobre la Latitud 0°0'0",. Su arquitectura es de estilo colonial.</p>		
TTQ014	Otavaló + Mercado Indígena	Quito y región Andina	<p>Situada a 110 kilómetros al norte de la ciudad de Quito. Otavaló ha sido declarada como "Capital intercultural de Ecuador", Este valle andino además de sus hermosos paisajes es hogar de la etnia indígena kichwa de los Otavalos, famosos por su habilidad textil y comercial, características que han dado lugar al mercado artesanal indígena más grande de Sudamérica.</p>	<p>Transporte y guía en idiomas inglés y Español, lunch. (Duración:8 horas)</p>	<p>Gastos extras por compras, u otras actividades.</p>
TTC015	Transfer in o out (aeropuerto-hotel o hotel-aeropuerto)	Cuenca y Región Andina	<p>traslado de aeropuerto - hotel o viceversa</p>	<p>Transporte y guía en idiomas Inglés y español.</p>	

TTC016	Cuenca Colonial	Cuenca y Región Andina	Cuenca fue declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad, Llamada la Atenas del Ecuador por su arquitectura, su diversidad cultural, su aporte a las artes, ciencias y letras ecuatorianas y por ser el lugar de nacimiento de muchos personajes ilustres de la sociedad ecuatoriana.	Transporte y guía en idiomas Inglés y español. (Duración: 3 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades
TTC017	Ruinas de Ingapirca	Cuenca y Región Andina	Ingapirca "Pared del Inca", Complejo arqueológico Cañarí-Inca más grande en Ecuador cuenta con ruinas que datan de los siglos XV y XVI, está localizada a tan solo dos horas de Cuenca.	Transporte y guía en idiomas inglés y español, lunch. (Duración: 8 horas),	Gastos extras por compras, u otras actividades
TTC018	Parque Nacional El Cajas	Cuenca y Región Andina	El Cajas es una zona protegida de 28.544 hectáreas que inicia a los 3.152 metros de altura sobre el nivel del mar, La temperatura oscila entre los -2 a 18 °C , cuenta con paisajes, diversa flora y fauna y más de 200 lagunas.	Transporte y guía en idiomas inglés y español, lunch. (Duración: 8 horas)	Gastos extras por compras, u otras actividades.

TTA019	Amazonia desde Quito hacia el Tena	Amazonia	El área selvática que rodea a Tena además de su biodiversidad de flora y fauna es el hogar de una amplia población de indígenas amazónicos.	Transporte y guianza en idiomas inglés y español, guía de la reserva, alojamiento, desayunos, actividades diarias. (Duración: 3d/2n)	Gastos extras por compras, u otras actividades
TTA020	Crucero Amazónico	Amazonia	Un crucero de expedición por la naturaleza, está caracterizado por la aventura que nos ofrece el destino. Este es un viaje que nos adentra en el verde infinito de la biodiversidad que se extiende por kilómetros en la impresionante cuenca amazónica.	Transporte desde y hacia el aeropuerto del Coca hasta/desde el M/V Manatee Acomodación a bordo Visitas programadas de acuerdo al itinerario con un guía naturalista certificado. Provisión ilimitada de agua, café y té Todas las comidas a bordo. (Duración: 5d/4n)	Ticket Aéreo Quito – Coca – Quito Transporte desde y hacia el aeropuerto de Quito Tarifas de entrada a comunidades y parques Bebidas alcohólicas y no alcohólicas Propinas Internet Wi-Fi Gastos personales Otros servicios no especificados en el programa.
TTG021	Crucero M/V Galápagos Legend	Islas Galápagos	Este magnífico buque, con una capacidad para 100 personas, cuenta con todas las comodidades de un crucero y, sin embargo, todavía es lo suficientemente	Crucero todo incluido de 3, 4, 7 noches, acomodación en cabinas con vista al mar, cubiertas exteriores	Ticket aéreo desde Quito/ Guayaquil a Galápagos: \$ 449 por adulto, \$ 315 por niño menor de 12 años, “precios

			<p>pequeño para una experiencia más íntima con amigos y familiares.</p> <p>Con sus tres cubiertas diferentes, el M/V Galápagos Legend ofrece una gran variedad de cómodas y espaciosas áreas sociales, sin que estas pierdan su sentido de intimidad.</p> <p>Nuestra filosofía está basada en un ambiente sin formalismos o la etiqueta rigurosa de un barco de lujo, manteniendo sin embargo, aspectos tan importantes como la calidad o el nivel de servicios.</p> <p>Las ventanas panorámicas, no sólo le permiten ver su destino sino también formar parte de él. En sus espaciosas áreas sociales podrá realizar un sinnúmero de actividades."</p>	<p>para la observación de la flora y fauna, dos excursiones diarias en las islas, aire acondicionado e instalaciones privadas, Guías Naturalistas multilingüe Inglés y Español (Francés, Alemán, Italiano bajo requerimiento). Todas las Comidas, cóctel de bienvenida, y de despedida, BBQ, café y té gratis. Estación 24 horas. Sesiones informativas, conferencias y actividades a bordo. Asistencia de Equipaje cuando boletos de avión son pre - pagados y emitidos por nosotros.</p>	<p>sujetos a cambio". Suplemento de combustible: \$ 90 para cruceros de 3 o 4 noches, \$ 180 x 7-10-11 noches, \$ 360 x 14 noches.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarjeta de control de migración a Galápagos: \$ 20 por persona. • Impuesto de entrada a Galápagos para turistas extranjeros \$ 100 adultos, \$ 50 niños menores de 12 años, para Turistas nacionales o extranjeros residentes en el Ecuador, mayores de 12 años \$6, menores de 12 años \$3, pagar en efectivo a su llegada en Galápagos. Scuba Diving tour durante el crucero: \$ 300 neto por persona, viaje de medio día; con 2 inmersiones, equipo incluido. • Wetsuits: \$ 25 x cruceros
--	--	--	---	--	--

					<p>de 3 o 4 noches, \$ 50 por cruceros de 7-10-11 noches, \$ 75 por cruceros de 14 noches.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alquiler de kayaks: \$ 30 por persona por cada uso. Internet: \$ 32 por 10 minutos. • Propinas: sugerimos por día y por persona \$ 15 para la tripulación y \$ 10 para guía. • Bebidas alcohólicas o no alcohólicas. • Los servicios médicos, seguro de viaje y otros no especificados.
--	--	--	--	--	--

TTG022	Crucero M/Y Coral I o M/Y Coral II	Islas Galápagos	<p>M / Y Coral I ofrece alojamiento para 36 pasajeros</p> <p>M / Y Coral II ofrece alojamiento para 20 pasajeros</p> <p>Con una capacidad para 36 y 20 personas respectivamente, estos yates gemelos ofrecen cómodas cabinas y zonas confortables distribuidas en las tres cubiertas, tanto en espacios abiertos e interiores.</p> <p>Nuestra filosofía se basa en un entorno sin formalismos o estricta etiqueta.</p> <p>Estos yates únicos, son una combinación perfecta de belleza clásica y un estilo exquisito. El jacuzzi, la cubierta sol y sombra le dará un espacio perfecto para relajarse.</p>	<p>Crucero todo incluido de 3, 4, 7 noches, acomodación en cabinas con vista al mar, cubiertas exteriores para la observación de la flora y fauna, dos excursiones diarias en las islas, aire acondicionado e instalaciones privadas, Guías Naturalistas multilingüe Inglés y español (francés, alemán, Italiano bajo requerimiento). Todas las Comidas, cóctel de bienvenida, y de despedida, BBQ, café y té gratis. Estación 24 horas. Sesiones informativas, conferencias y actividades a bordo. Asistencia de Equipaje cuando boletos de avión son</p>	<p>Ticket aéreo desde Quito/ Guayaquil a Galápagos: \$ 449 por adulto, \$ 315 por niño menor de 12 años, “precios sujetos a cambio”. Suplemento combustible: \$ 90 para cruceros de 3 o 4 noches, \$ 180 x 7-10-11 noches, \$ 360 x 14 noches.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarjeta de control de migración a Galápagos: \$ 20 por persona. • Impuesto de entrada a Galápagos para turistas extranjeros \$ 100 adultos, \$ 50 niños menores de 12 años, para Turistas nacionales o extranjeros residentes en el Ecuador, mayores de 12 años \$6, menores de 12 años \$3, pagar en efectivo a su llegada en Galápagos. Scuba Diving tour durante el crucero: \$ 300
--------	------------------------------------	-----------------	---	--	--

				<p>pre - pagados y emitidos por nosotros.</p>	<p>neto por persona, viaje de medio día; con 2 inmersiones equipo incluido.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wetsuits: \$ 25 x cruceros de 3 o 4 noches, \$ 50 por cruceros de 7-10-11 noches, \$ 75 por cruceros de 14 noches. • Alquiler de kayaks: \$ 30 por persona por cada uso. Internet: \$ 32 por 10 minutos. • Propinas: sugerimos por día y por persona \$ 15 para la tripulación y \$ 10 para guía. • Bebidas alcohólicas o no alcohólicas. • Los servicios médicos, seguro de viaje y otros no especificados.
--	--	--	--	---	---

Tabla #6: Paquetes turísticos de Todotours S.A. **Elaborado por:** Jorge Enrique Muñoz

9.4.2 Precio

El precio de los productos está establecidos de acorde al mercado, tomando en cuenta los costos y el margen de ganancia, estos son en moneda dólares americanos y no incluye el impuesto al valor agregado (IVA) que es del 12%, el único que será cobrado siempre y cuando la adquisición sea realizada localmente, el turista extranjero, tendrá el derecho de la restitución del IVA pagado, siempre y cuando el valor sea no menor a los \$50,00 tal como lo estipula el Capítulo I, Generalidades artículo 30 de la Ley de Turismo vigente, por otro lado en el caso de agencias de viajes, empresas, instituciones o turistas fuera del país a las que se les facture servicios turísticos estarán grabados con 0% del IVA en conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno tal como lo señala el artículo 31 del antes mencionado capítulo de la Ley de Turismo.

Se considera también un porcentaje de comisión que fluctúa entre unos 10% y 20% de comisión por paquete para agencias de viajes, operadores turísticos, agentes independientes y guías turísticos del país.

Código del producto	Políticas del tour	Precio por persona (2-3)	(4-9)	(10-15)	16 - 25	25+	1
TTG001	Tarifas netas en dólares por persona	25,00	20,00	15,00	12,00	10,00	50,00
TTG002	Tarifas netas en dólares por persona	55,00	39,00	28,00	22,00	18,00	110,00
TTG003	Tarifas netas en dólares por persona	75,00	68,00	40,00	38,00	30,00	146,00

TTG004	Tarifas netas en dólares por persona	255,00	182,00	133,00	122,00	116,00	420,00
TTG005	Tarifas netas en dólares por persona	165,00	130,00	90,00	76,00	69,00	330,00
TTG006	Tarifas netas en dólares por persona	75,00	68,00	40,00	38,00	30,00	146,00
TTG007	Tarifas netas en dólares por persona	65,00	49,00	38,00	32,00	28,00	120,00
TTG 008	Tarifas netas en dólares por persona	206,00	199,00	121,00	120,00	100,00	315,00
TTG 009	Tarifas netas en dólares por persona	715,00	715,00	715,00	715,00	715,00	1275,00
TTQ 010	Tarifas netas en dólares por persona	54,00	35,00	23,00	19,00	15,00	100,00
TTQ011	Tarifas netas en dólares por persona	55,00	40,00	31,00	28,00	23,00	110,00
TTQ012	Tarifas netas en dólares por persona	59,00	41,00	31,00	28,00	23,00	110,00

TTQ013	Tarifas netas en dólares por persona	85,00	62,00	44,00	40,00	33,00	160,00
TTQ014	Tarifas netas en dólares por persona	130,00	93,00	62,00	52,00	46,00	269,00
TTC015	Tarifas netas en dólares por persona	25,00	20,00	15,00	12,00	10,00	50,00
TTC016	Tarifas netas en dólares por persona	55,00	39,00	28,00	22,00	18,00	110,00
TTC017	Tarifas netas en dólares por persona	150,00	95,00	57,00	45,00	30,00	299,00
TTC018	Tarifas netas en dólares por persona	150,00	95,00	57,00	45,00	30,00	299,00
TTA019	Tarifas netas en dólares por persona	710,00	525,00	410,00	385,00	353,00	bajo requerimiento
TTA020	Tarifas netas en dólares por persona	1.065,00	435,00	1.328,00	1328,00	1.328,00	bajo requerimiento
TTG021	Tarifas netas en dólares por persona	4 días, 3noches desde 1845	----- ----- ----- -----	5 días, 4noches desde 2426	----- ----- ----- -----	8 días, 7noches desde 3886	----- ----- ----- -----

TTG022	Tarifas netas en dólares por persona	4días, 3noches desde 1845	----- ----- ----- -----	5 días, 4noches desde 2426	----- ----- ----- -----	8 días, 7 noches desde 3886	----- ----- ----- -----
--------	--------------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

Tabla #7: Tarifario de paquetes turísticos Todotours S.A. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

9.4.3 Promoción

Todotours usará medios tecnológicos, sean redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, así también a través de su página web la que ya se encuentra en proceso de construcción, www.todotours.com.ec. Esta constará de idioma español e inglés.

Realizar visitas corporativas a agencias de viajes locales, donde se entregará folleterías, la carta de presentación de la compañía, paquetes y tarifarios, además de informar el porcentaje de comisión con la finalidad de posicionar la marca y crear lazos estratégicos.

A través de las relaciones públicas (Publicity), dirigidas a los diversos medios de comunicación, lograr reportajes para de esta manera causar impacto en la comunidad local sin desembolsar recurso alguno.

El correcto desempeño de los paquetes turísticos garantizará la promoción boca a boca, lo que se medirá a través de las tarjetas de comentarios que además se compartirán en redes sociales.

9.4.4 Plaza

Los canales de distribución a utilizar para hacer llegar el producto a los clientes son diversos pero la finalidad es la misma, incrementar las ventas; por esta razón se ha tomado en consideración los siguientes métodos:

Venta directa: A través de las herramientas tecnológicas como redes sociales y la página web, las que además de informar y promocionar tienen como finalidad principal incentivar al usuario a realizar reservas online.

Venta indirecta: Se realiza a través de intermediarios sean estas agencias de viajes, operadores turísticos, guías turísticos, agentes independientes, a los cuales se les asignará porcentaje de comisión de un 20% por paquete.

9.5 ANALISIS DEMANDA-OFERTA

9.5.1 Demanda

El turismo durante décadas ha experimentado un constante crecimiento, sólo en el 2015 la llegada de turistas internacionales en el mundo creció un 4,4% (1.184 millones de turistas internacionales) tal como lo observamos en la figura uno:



Figura 1. Llegadas de Turistas Internacionales 2015. **Fuente:** Organización Mundial del Turismo (UNWTO) 2016

Este crecimiento generó en la economía global 10% del PIB mundial nuevas plazas de trabajo (1 de cada 11 empleos), además el turismo internacional generó 1,5 billones de dólares estadounidenses en ingresos por exportación, 6% del comercio internacional y 30% de las exportaciones de servicios.



Figura 2. Importancia del Turismo 2015. **Fuente:** Organización Mundial del Turismo (UNWTO) 2016

Entre los países del mundo que más gasto turístico ha generado están China, Estados Unidos, Alemania y Reino Unido, gracias a que han tenido a favor el fortalecimiento de su moneda y de gozar de una economía sólida.



Figura 3. Países del Mundo que más gastan en turismo (2014). **Fuente:** Organización Mundial del Turismo (UNWTO) 2016

Cabe destacar que gracias al Plan Integral de Marketing Turístico de Ecuador (PIMTE) se tiene perfectamente identificado y clasificado al mercado, Estados Unidos y

Alemania como Mercado Clave , y Reino Unido como Mercado de Consolidación, 3 de los top 5 de países del mundo que más gastan en turismo.

Mercado según prioridad y % de distribución de presupuesto	Mercados	% de distribución del presupuesto asignado a cada grupo de prioridad		
Mercados Clave 50% del presupuesto para mercados	1. USA	40%		
	2. Colombia	10%		
	3. Perú	10%		
	4. España	20%		
	5. Alemania	20%		
Mercados De consolidación 45% del presupuesto para mercados	6. Reino Unido		20%	
	7. Canadá		15%	
	8. Francia		18%	
	9. Argentina		6%	
	10. Italia		13%	
	11. Brasil		6%	
	12. Chile		6%	
	13. Holanda		16%	
Mercados de Oportunidad 5% del presupuesto para mercados	14. Venezuela			100%
	15. México			
	16. Panamá			
	17. Austria			
	18. Suiza			
	19. Bélgica			
	20. Costa Rica			
Total		100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia T & L 2009

Figura 4. Estructura de distribución de presupuesto. **Fuente:** Plan Integral de Marketing Turístico de Ecuador (PIMTE) 2009.

La llegada de turistas extranjeros al país está en constante crecimiento desde el 2009, y el 2014 no fue una excepción, tal como se lo demuestra en el siguiente gráfico,

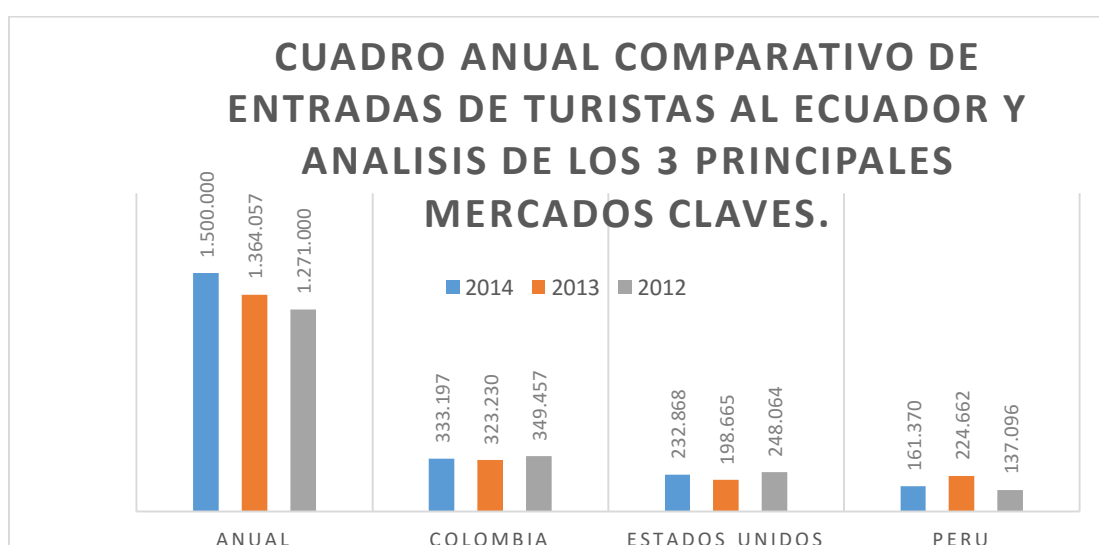


Figura 5. Gráfico de barras de las entradas de turistas al Ecuador y análisis de los 3 principales mercados claves. **Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos. (INEC) **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Además, de acuerdo a cifras del Ministerio de Turismo del Ecuador no fue una excepción el primer semestre del 2015 versus el primer semestre del 2014, donde registra un crecimiento del 2,9% de llegadas de visitantes al país como así también un incremento del 5,9% en su nivel de gasto.

En Ecuador, de acuerdo a cifras publicadas por el Ministerio de Turismo en el 2014 se aprecia a países como Colombia, Estados Unidos y Perú como principales mercados emisores, tal como se detalla en el siguiente cuadro y además países como Venezuela, España, Argentina y Chile que también tienen un significativo aporte de turistas.

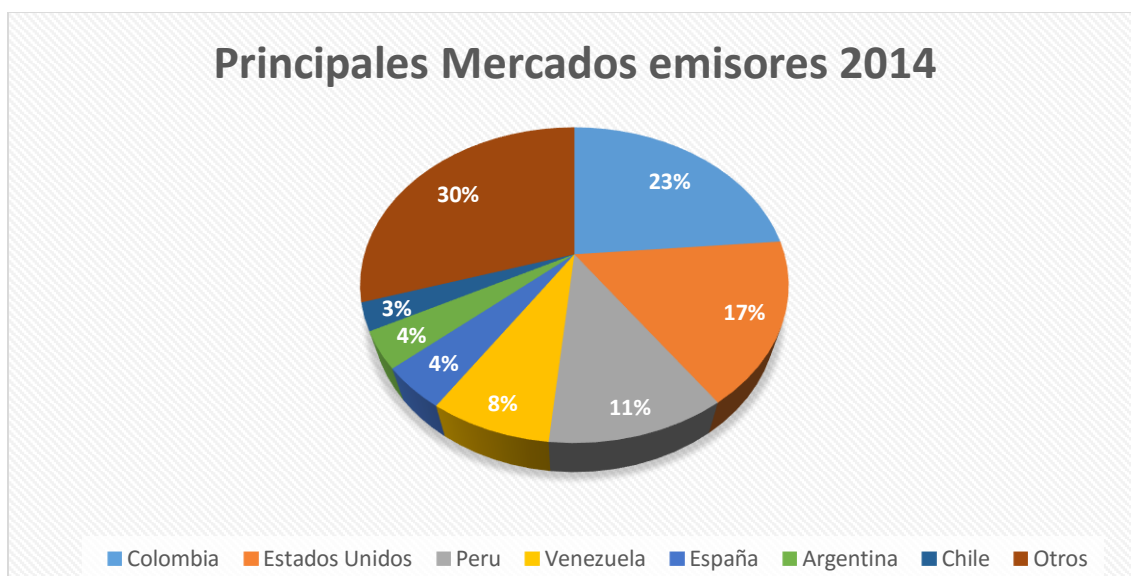


Figura 6. Gráfico circular de Principales Mercados emisores 2014. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

A continuación se analiza el perfil general del turista en base a cifras del año 2014 proporcionadas por el Ministerio de Turismo del Ecuador de los tres mercados emisores más importantes para el país y por consecuente para los que integran la industria del turismo en el Ecuador, y una de ellas Todotours S.A.

COLOMBIA

POBLACION	47'666.000
GASTO PROMEDIO POR VIAJE	873 DOLARES
VACACIONES PAGADAS	15 DIAS AL AÑO
MOTIVO DE VIAJE	80% OCIO, 20% NEGOCIOS

Tabla #8: Perfil general del Turista de Colombia. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

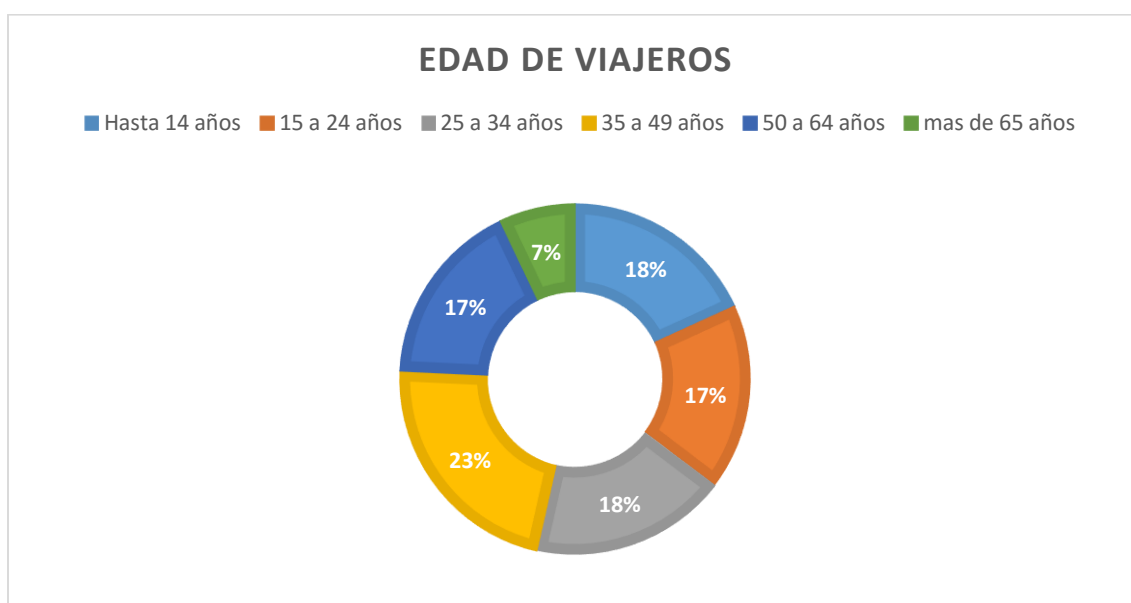


Figura 7. Gráfico circular de edad de viajeros colombianos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

ESTADOS UNIDOS

POBLACION	318'523.000
GASTO PROMEDIO POR VIAJE	1.559 DOLARES
VACACIONES PAGADAS	12 DIAS AL AÑO
MOTIVO DE VIAJE	82% OCIO, 18% NEGOCIOS

Tabla #9: Perfil general del Turista de Estados Unidos de América. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

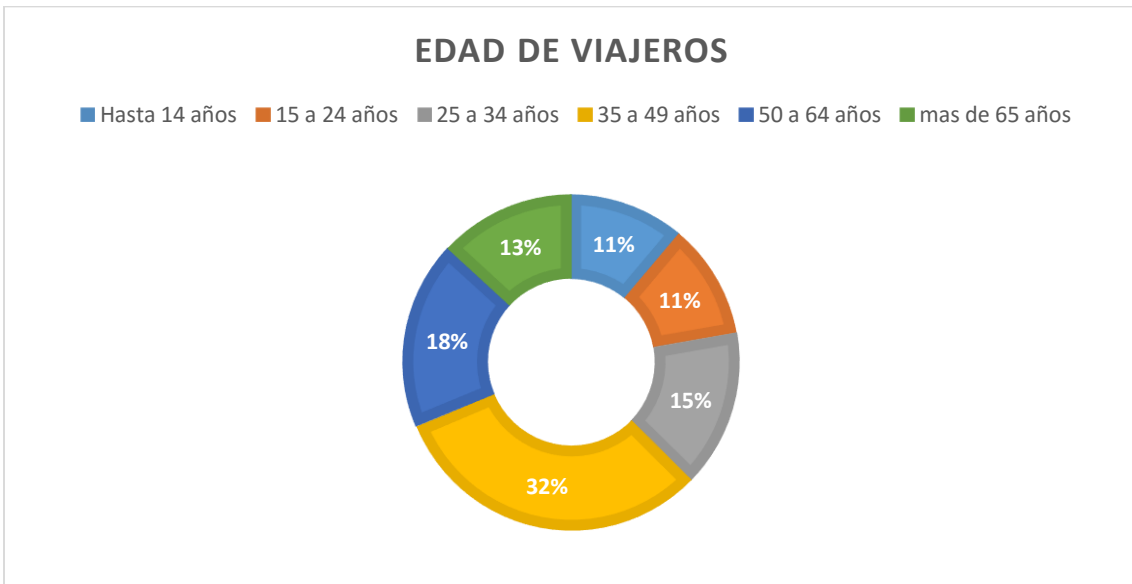


Figura 8. Gráfico circular de edad de viajeros estadounidenses. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

PERU

POBLACION	31'424.000
GASTO PROMEDIO POR VIAJE	635 DOLARES
VACACIONES PAGADAS	30 DIAS AL AÑO
MOTIVO DE VIAJE	78% OCIO, 22%

Tabla #10: Perfil general del Turista de Perú. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

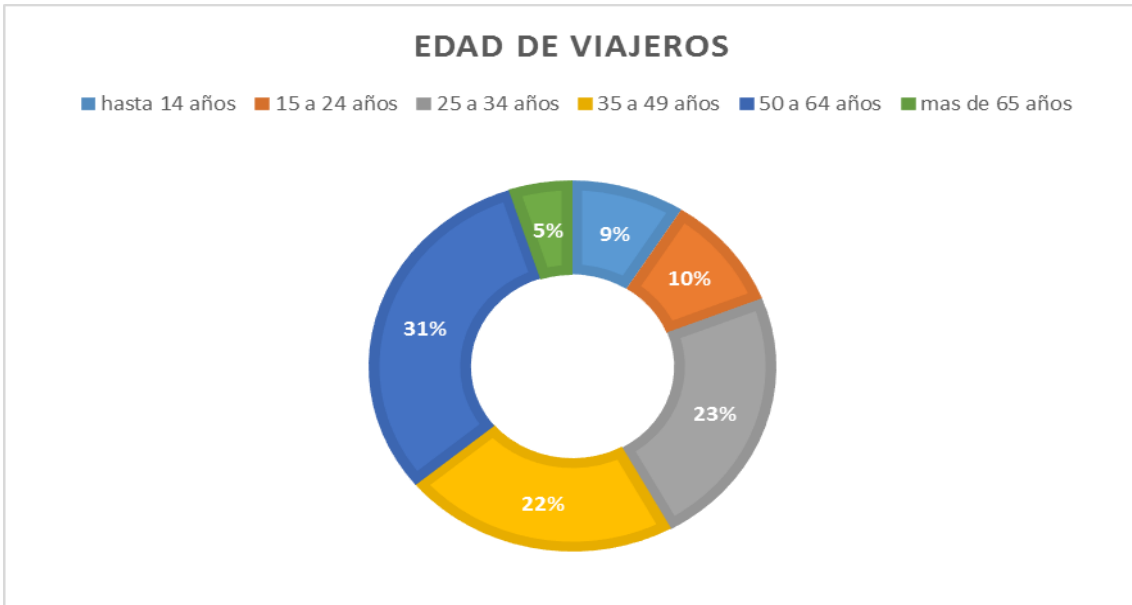


Figura 9. Gráfico circular de edad de viajeros peruanos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

A continuación, en la siguiente gráfica, se analiza el principal motivo de viaje de los principales mercados emisores a Ecuador,

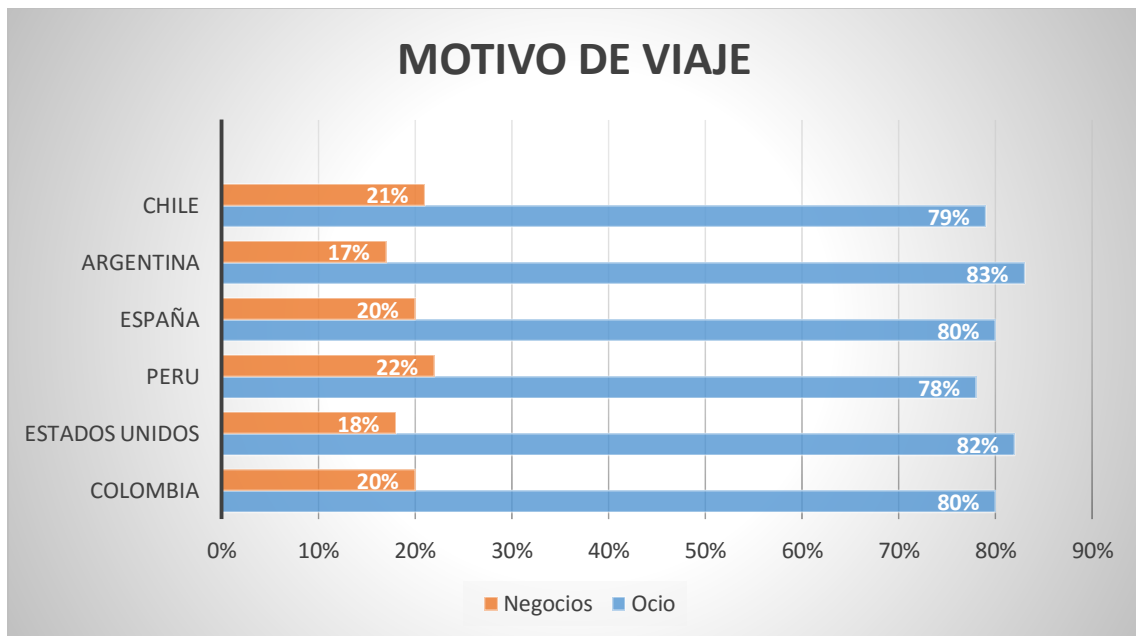


Figura 10. Gráfico de barras de motivo de viaje de los principales mercados emisores. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

En el primer semestre del 2015 los principales medios de transporte que utilizaron los extranjeros para entrar al Ecuador fueron: vía aérea y terrestre, más aun es importante

resaltar que la entrada vía marítima tuvo un crecimiento del 3% en comparación con el mismo periodo del año 2014.



Figura 11. Gráfico circular de Vías de Entradas de Extranjeros al Ecuador. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

En lo que respecta a Guayaquil, ciudad donde se encuentra domiciliada Todotours S.A. en el 2014 estos fueron los principales mercados emisores:

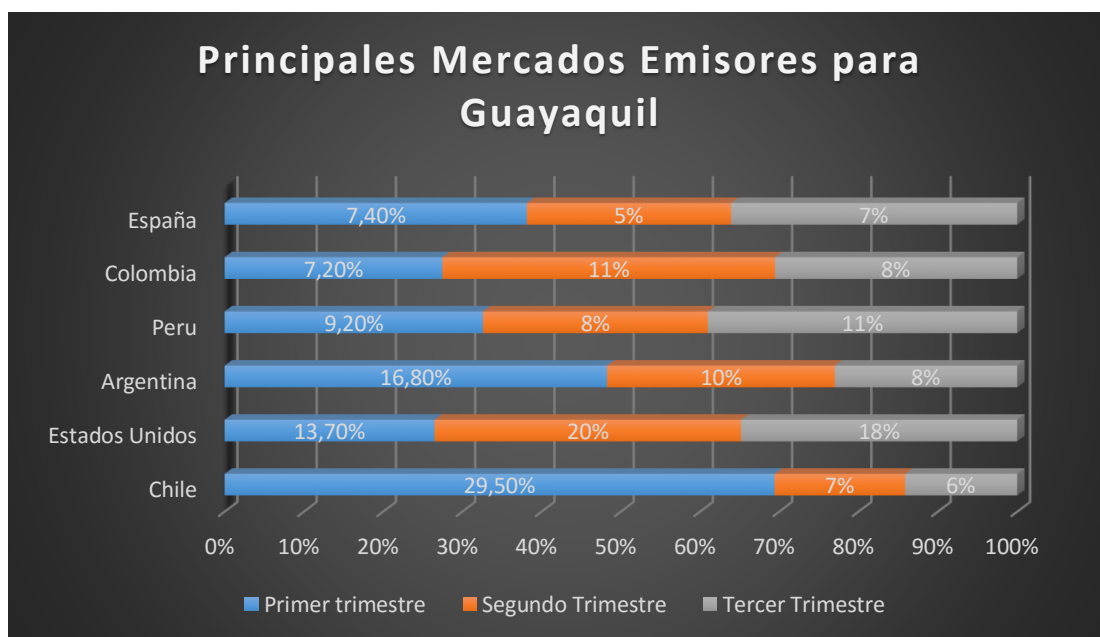


Figura 12. Gráfico de barras de principales mercados emisores para Guayaquil. **Fuente:** Municipalidad de Guayaquil. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Como se podrá observar, los tres principales mercados emisores para Guayaquil el año 2014 fueron Chile, Estados Unidos y Argentina, por tal motivo a continuación se analiza el perfil general del turista en base a cifras del año 2014 proporcionadas por el Ministerio de Turismo del Ecuador de los países de Chile y Argentina,

CHILE

POBLACION	17'711.000
GASTO PROMEDIO POR VIAJE	443 DOLARES
VACACIONES PAGADAS	15 DIAS AL AÑO
MOTIVO DE VIAJE	79% OCIO, 21%

Tabla #11: Perfil general del Turista de Chile. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

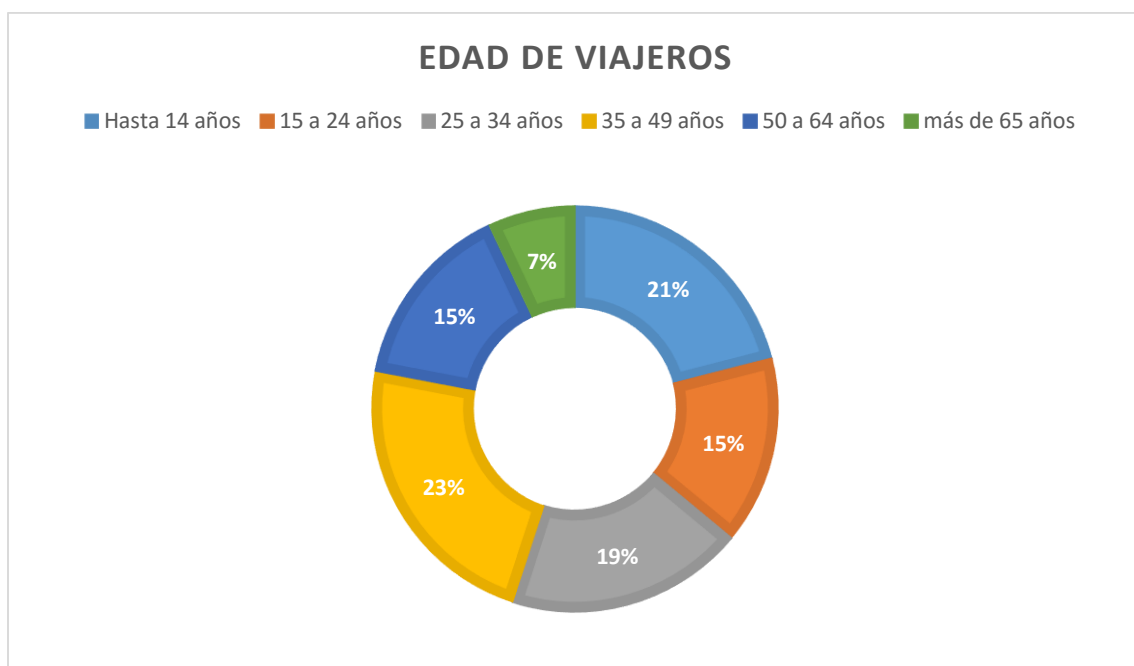


Figura 13. Gráfico circular de edad de viajeros de Chile. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

ARGENTINA

POBLACION	41'961.000
GASTO PROMEDIO POR VIAJE	849 DOLARES
VACACIONES PAGADAS	14 DIAS AL AÑO
MOTIVO DE VIAJE	83% OCIO, 17%

Tabla #12: Perfil general del Turista de Argentina. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

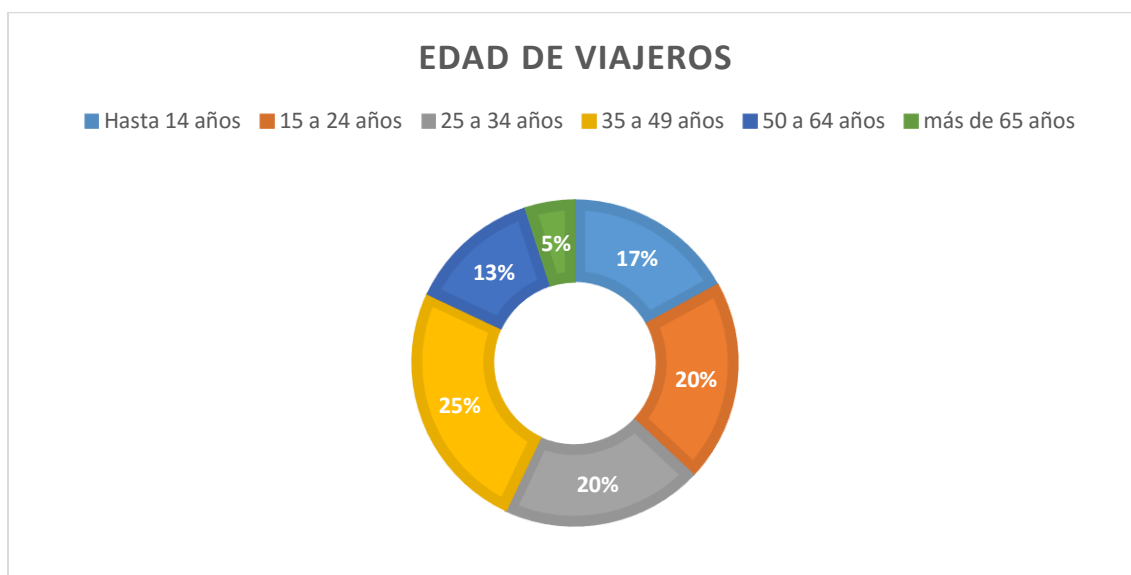


Figura 14. Gráfico circular de edad de viajeros de Argentina. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Destinos más visitados y actividades más realizadas por los turistas extranjeros que visitan el Ecuador.

Los destinos más visitados y las actividades más realizadas según estudios en el Ecuador mediante encuestas por parte del Ministerio de Turismo del Ecuador y utilizados como referencia para la elaboración del Proyecto Ecuador Potencia Turística en el año 2014 ubica a Quito, Guayaquil, Cuenca, la provincia de Santa Elena y Baños de Agua Santa como los de mayor concentración de turistas, lo que define al turismo cultural, de sol y playa, ecoturismo y de aventura como las principales actividades a realizar.

Principales destinos	Concentración
Quito	58,09%
Guayaquil	37,28%
Cuenca	11,89%
Santa Elena	11,85%
Baños de Agua Santa	9,73%
Salinas	8,40%
Galápagos	8,31%
Otavalo	7,96%
Ibarra	7,86%
Tulcán	6,51%

Figura 15. Principales destinos visitados por turistas extranjeros en Ecuador.
Elaborado por: Ministerio de Turismo del Ecuador, 2014.

Por otro lado y de acuerdo a estudio del perfil del turismo interno publicado por el Ministerio de Turismo del Ecuador en el año 2012, los principales medios de transporte del turista interno son terrestres, buses públicos 48,34% y autos propios 43,49%, así también el principal tipo de alojamiento es en viviendas familiares o de amigos que representa el 71%, además en la encuesta nacional de empleo y desempleo realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en septiembre del 2010, se encontró que el 98% del turista interno no requiere de paquetes turísticos por que los consideran innecesarios y costosos.

En virtud de la información anteriormente presentada se puede inferir que el perfil del turista que visita Ecuador es el siguiente:



Figura 15. Perfil del turista que visita Ecuador. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

9.5.2 Oferta

Entre los que conforman la industria turística de Guayaquil, se puede encontrar a 35 operadoras de turismo y 36 agencias de viajes catalogadas como dualidad, es decir, agencias de viajes internacionales y operadoras registradas en la ciudad de Guayaquil las que sumadas dan un total de 68 empresas turísticas las que se podrían catalogar como competencia directa, por tal motivo es importante identificarlas:

Kallsen Travel Cía. Ltda.	Agencia De Viajes Maribel Tours S.A.	Operadora Turística Tangara Turismo S.A.
Operadora Turística Bertini´s Tours S.A	Expedisa S.A.	Operadora Turística Tour & Travel
Marotursa S.A. Manglar Rojo Turismo Receptivo	Hamaca Tour & Expeditions	Otrams S.A.

Digmary S.A.- Discovery Fiesta	Turística Estudiantil	Las Titulis
Tomastur	: Ecuador Expeditions	Cajagua S.A. – Cajagua
Mashipuraviajes S.A.	Expoactivity S.A. - Vergara Organization	: Metropolitan Touring
Ecuadive	: Promotora Turística Rafa S.A. Proturasa Mundo San Rafael	Turismo Fronterizo del Sur Turisfrosur Cía. Ltda. TURISFROSUR
Openat	Asbaltours	Guayaquil Visión
Horizontes Andinos	Safa Tours	Make Ecuador
Summer Vacations	Coturcip	Johancar
Mongebross	Atenastour	Operazuaytur
Galápagos Sub-Aqua	Via Ecuador Viajes & Servicios	VacationsTravel S.A.
Carapacho Tours	Mc Tour S.A.	Kapital Tours
Tropical Tours	Rep. Turísticas Dicitviajes	Blue Planet Expeditions
Jmortola Travel	Canodros	You Travel
Flight Tour	Ñucallacta Tours	Aeromundo
Americas Club Travel	Cansiong	Emelatur
Fantastictours	Galanet	Isaitur
La Moneda	Cetitur	Japantours
Tecnoviajes	Galahost	MYM Ecuaconsolidadora
Lujor Rep	Join Tours	Speedtravel S.A.

Yes Travel	Platinum Travel	Guani Tours
Jackeline Tours	Danitavel	

Tabla #13: Listado de operadoras turísticas en la ciudad de Guayaquil. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

9.6 Estrategia de Diferenciación

Todotours S.A. implementará en sus paquetes turísticos constantemente estrategias que la diferenciarán de sus competidores, estas estrategias deberán ser revisadas mensualmente, ya que la facilidad que tienen los competidores en imitar atenta en la exclusividad de la misma. Entre las estrategias iniciales estarán:

- Investigar y desarrollar paquetes turísticos a nuevos destinos, y así ofrecer al turista nuevas alternativas de visitas.
- Inmiscuir al turista en actividades de producción agrícola u artesanal como por ejemplo la captura del cangrejo, generando experiencias gratificantes a los visitantes y por otro lado dinamizar la economía de estas comunidades.
- Instituir la responsabilidad social corporativa mediante diversos programas o actividades que beneficien a las distintas comunidades o grupos sociales que de alguna manera participan o se encuentran en el entorno a nuestra actividad.

9.7 Acciones de Promoción

Entre las acciones de promoción a realizarse estará la organización de un evento inaugural donde se invitará a las agencias de viajes y hoteles domiciliados en la ciudad de Guayaquil, para presentar a Todotours S.A como una nueva alternativa para sus requerimientos, luego se realizará al menos una visita mensual para posicionar la marca mediante las relaciones públicas.

Se hará visitas a las agencias de viajes y hoteles de las ciudades de Quito, Cuenca, Baños y Montañita, donde se entregará carta de presentación de la empresa, folletería y tarifarios.

Posicionar la página web de Todotours S.A. a través de estrategias informáticas entre los 10 primeros puestos en buscadores como Google, además mediante las redes sociales y blogs impulsar al turista a compartir sus fotos y sus comentarios sobre los servicios que han recibido.

Participar en la Feria Internacional del Turismo en Ecuador (FITE) y demás ferias que se realicen dentro y fuera del país.

9.8 Canales de distribución

Las herramientas tecnológicas como redes sociales, blogs y página web servirá como canal de distribución de venta directa, las que tienen como finalidad principal incentivar al turista a realizar reservas online.

Otro canal de distribución es la venta indirecta, es decir, la que realiza a través de intermediarios sean estas agencias de viajes, operadores turísticos, guías turísticos, agentes independientes, a los cuales se les asignará porcentaje de comisión de 20% por paquete.

10. ANÁLISIS OPERATIVO

10.1 Localización y descripción de las instalaciones

Todotours S.A. estará ubicada en la Ciudadela Los Almendros, avenida Pinzones, manzana Q villa 25, Guayaquil- Ecuador; sector que cuenta con todos los servicios básicos y vías de acceso que garantizará la comodidad para sus clientes.

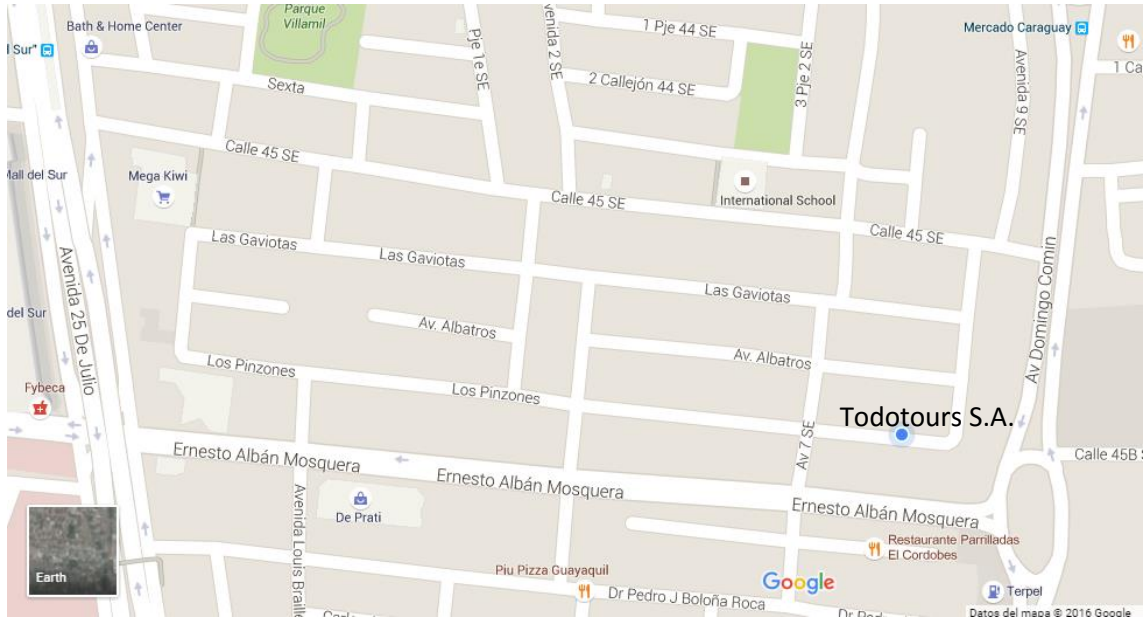


Figura 16. Ubicación Geográfica de Todotours. S.A. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Las instalaciones irán acorde a la actividad turística, proyectando la identidad de la empresa, totalmente amoblada y equipada para satisfacer las necesidades de sus clientes y trabajadores.

La oficina de Todotours S.A. contará con un área de 30 metros cuadrados, que estará distribuida en recepción, sala de espera, departamento de comercialización y ventas, departamento de contabilidad, departamento de operaciones, Gerencia General, salida de emergencia y baño.

10.2 Método de Producción

A continuación se presenta el diagrama de flujo que representa el proceso de diseño de un producto turístico, así como el proceso de venta y distribución de productos por parte de Todotours S.A.

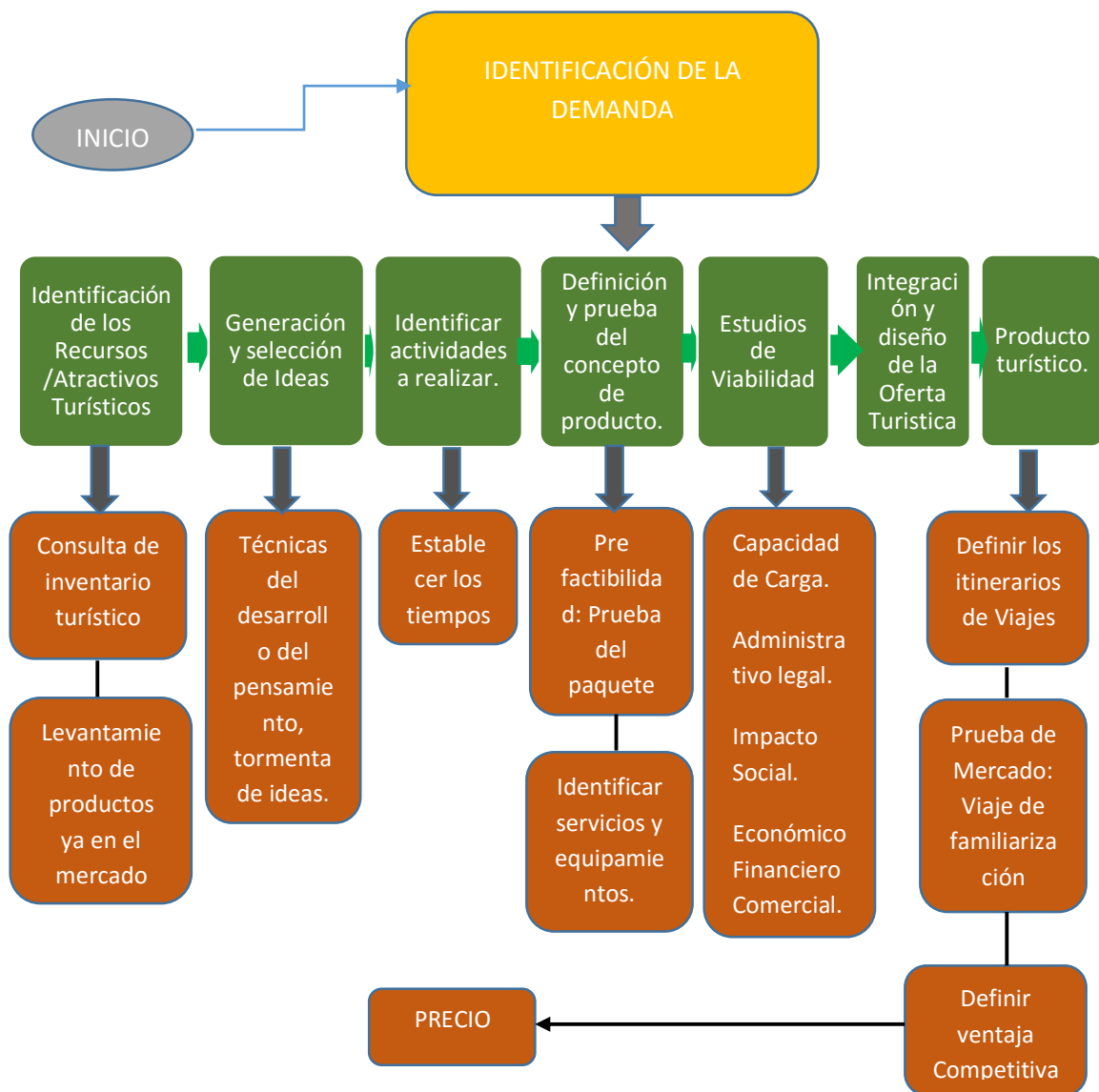


Figura 17. Proceso de diseño de un producto turístico. S.A. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

PROCESO DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA DEL PRODUCTO

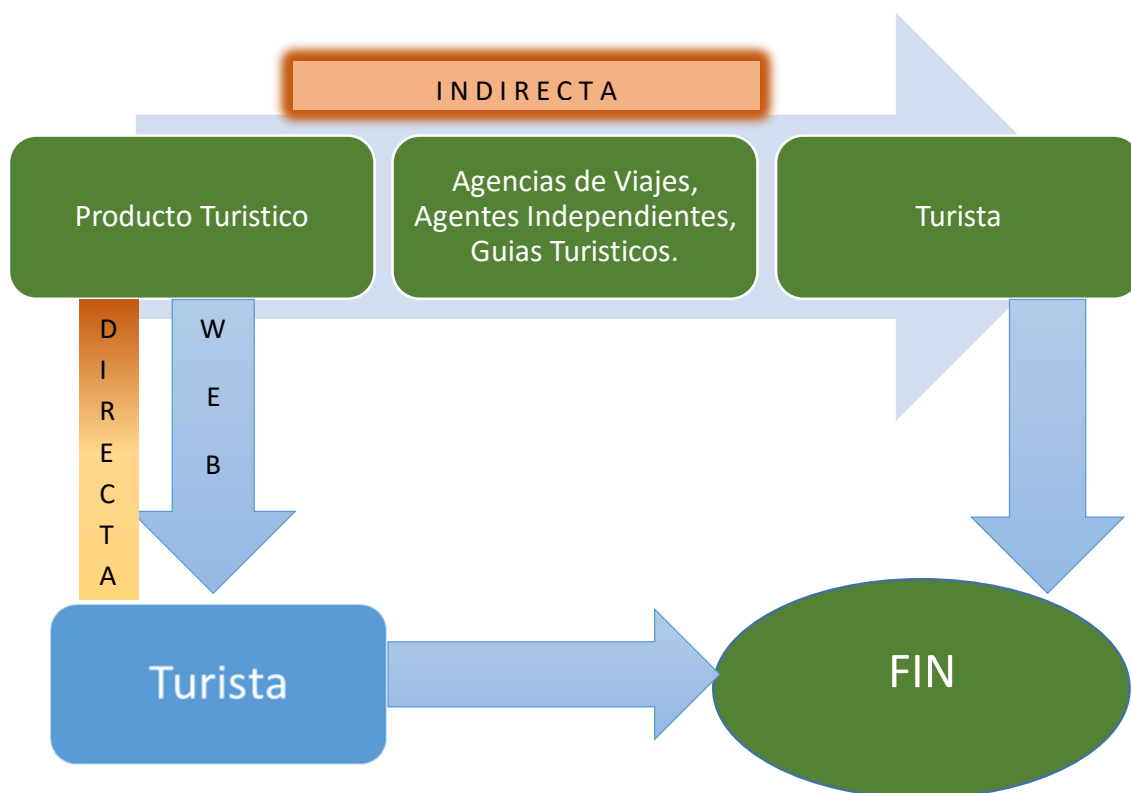


Figura 18. Proceso de distribución y venta del producto. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

10.3 Capacidad instalada

Para la adecuada atención al cliente, la empresa cuenta con los siguientes equipos y muebles de oficina:

- 3 computadoras portátiles.
- 3 impresoras.
- 3 sillas de escritorio.
- 3 escritorios.
- 3 teléfonos fijos.
- 1 fotocopidora.
- 1 reservorio de agua.
- 6 sillas.
- 1 sofá.
- 3 cajoneras.
- 1 archivador.

- 1 mostrador.

10.4 Cadena de abastecimiento

Todotours S.A. se abastecerá de los servicios de sus proveedores para poner en marcha la operación de sus productos, entre los proveedores se señalan los siguientes:

TRANSPORTE	Terrestre: Vansertrans S.A, Fluvial: Galatours S.A. Aéreo: Avianca, Tame, Lan
HOSPEDAJE	Hoteles: Guayaquil: Oro Verde, Hampton Inn. Montañita: Baja Montañita, Montañita Estates. Cuenca: Carvallo, San Andrés Quito: Alameda, Dann Carlton
GUIANZA	Guías turísticos: Ángel Yunda, Ricardo Cuesta, Cristian Franco, guías de parques y áreas nacionales, guías nativos.
ALIMENTACION	Guayaquil: Lo nuestro, La pausa Quito: La Ronda Cuenca: Tiesto's Dos mangas: La Calderada

Tabla #14: Listado de proveedores de la operadora turística. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

En lo que respecta a los útiles de oficina la empresa Juan Marcet abastecerá a Todotours S.A., entre los útiles de oficina que se requerirán se señala los siguientes:

- Archivadores.
- Carpetas.
- Block de notas.
- Portafolio.
- Protector de hojas.
- Hojas.
- Plumas, lápices, marcadores, resaltadores.
- Grapas, cinta adhesiva, tijeras.
- Portapapeles, portalápices, grapadora, perforadora.
- Disco compacto, pen drive, disco duro.
- Tinta para impresora.

A continuación detallamos los proveedores de los distintos servicios, entre ellos los básicos:

Agua	Interagua
Electricidad	Cenel
Telefonía fija y móvil	Claro
Internet	Claro
Agua en botellón	Agualife S.A.

Tabla #15: Listado de proveedores de servicios básicos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

A continuación se presenta el diagrama de flujo de procesos que se desarrolla para la venta de servicios turísticos por parte de Todotours S.A.

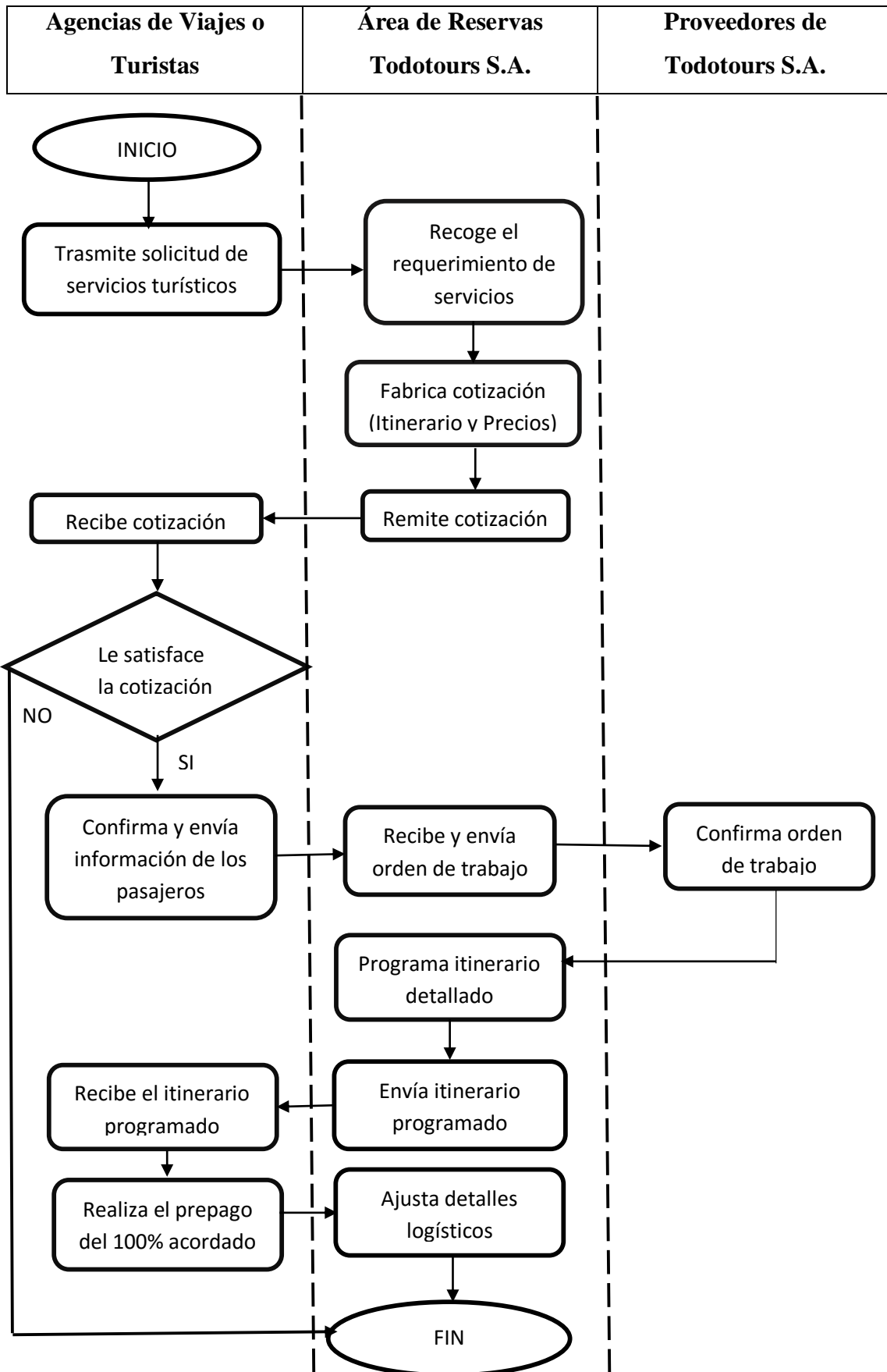


Figura 19. Diagrama de flujo de procesos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

10.5 Recursos Humanos

El capital humano que laborará estará estructurado en tres áreas primordiales para la administración, organización y funcionamiento de Todotours S.A.

Departamento de comercialización y ventas.
<p>Descripción:</p> <p>Este departamento se encargará de diseñar, elaborar, fijar el costo del paquete turístico, vender, promocionar, y solicitar los servicios al departamento de operaciones.</p>
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none">• Elaborar paquetes turísticos• Promocionar y vender los paquetes turísticos.• Receptar cotizaciones y reservas.• Enviar reservas al departamento de operaciones.
<p>Requerimientos académicos del personal que laborará en el Departamento de Comercialización y Ventas</p> <ul style="list-style-type: none">• Estudios de tercer nivel en Turismo y Ventas• Conocimientos de manejos de redes sociales, Word y Excel.• Inglés fluido.
<p>Requerimientos especiales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Disponibilidad de tiempo para viajes de inspección y familiarización.• Sociable.
<p>Experiencia:</p> <p>Mínima 2 años en ventas o servicio al cliente.</p>

Tabla #16: Perfil del departamento de Comercialización y Ventas. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Departamento de operaciones.
<p>Descripción:</p> <p>Este departamento realizará las reservaciones aéreas, de hoteles, cruceros, restaurantes, tickets de espectáculos, transporte, visitas turísticas, guías turísticos y cualquier otro servicio o actividad incluida en los programas turísticos, además se encargará del control de calidad de los servicios contratados y será el contacto directo que tramite las emergencias o quejas de los turistas.</p>
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar reservas a proveedores turísticos. • Asignar y coordinar servicios acorde a la solicitud enviada por el departamento de comercialización y ventas. • Control de calidad de los servicios contratados a través de las tarjetas de comentarios. • Inspeccionar y evaluar los servicios entregados por los proveedores.
<p>Requerimientos académicos del personal que laborará en el Departamento de Operaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios de tercer nivel en Turismo. • Conocimientos de Word y Excel. • Inglés fluido.
<p>Requerimientos especiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de tiempo para viajes de inspección y familiarización. • Disponibilidad de recibir llamadas a cualquier hora del día.
<p>Experiencia: Mínima de un año en áreas afines al turismo.</p>

Tabla #17: Perfil del departamento de Operaciones. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Departamento de contabilidad.
<p>Descripción:</p> <p>Este departamento registrará los ingresos por ventas de cada tour, así también los movimientos bancarios, declaraciones al Servicio de Rentas Interna y gestionará los pagos a proveedores.</p>
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registrar las ventas. • Cobros. • Declaración y pago de impuestos. • Pagos a proveedores. • Compras. • Análisis mensual de ingresos vs gastos.
<p>Requerimientos académicos del personal que laborará en el Departamento de Contabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título de CPA. • Conocimientos de Word, Excel y sistemas Contables.
<p>Requerimientos especiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cursos realizados en el Servicio de Rentas Internas.
<p>Experiencia:</p> <p>Mínima de un año en áreas contables.</p>

Tabla #18: Perfil del departamento de Contabilidad. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

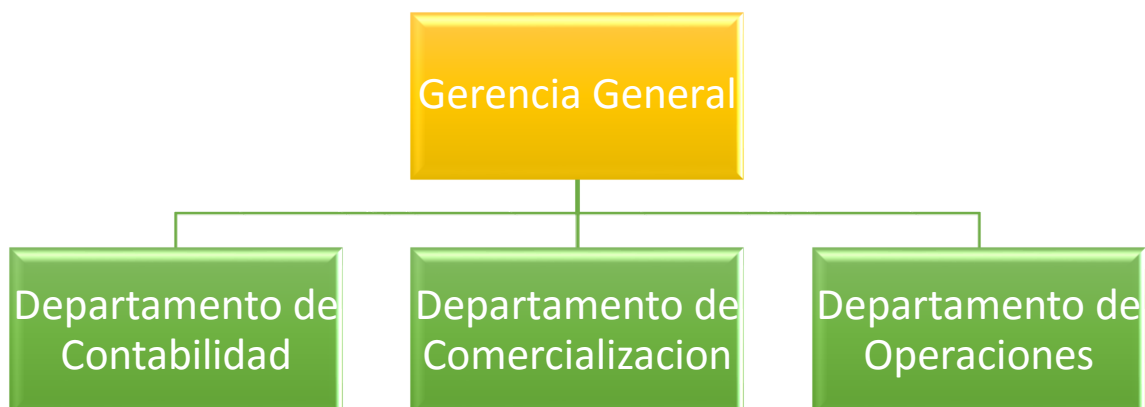


Figura 20. Organigrama Estructural de Todotours S.A. **Elaborado por:** Jorge Muñoz, 2016.

11 ANÁLISIS FINANCIERO

Plan de inversión

Tomando en consideración lo que se ha planteado, el proyecto iniciará con una inversión inicial de \$20.000,00; de los cuales \$10.000,00 corresponde a la aportación de los 3 socios que conformarán este proyecto y los \$40.000,00 restantes a un préstamo realizado a una institución financiera, desglosado de la siguiente manera:

Fuente de Financiamiento del Capital Inicial

Socios	Aportación	% Aportación
Socio 1	\$ 4.000	40
Socio 2	\$ 4.000	40
Socio 3	\$ 2.000	20
	\$10.000	100
Préstamo Bancario \$		\$40.000,00

Figura 21. Cuadro de Financiamiento del Capital Inicial. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Para el inicio de las operaciones se incurrirá en la compra de equipos de cómputo y de mobiliario para la prestación del servicio; desglosado de la siguiente forma:

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR
Equipo de Computo		\$ 5.000,00
Laptop	3	
Impresoras	3	
Software	1	
Muebles y Enseres		\$ 3.000,00
Counter	1	
Escritorios	3	
Sillones	3	

Figura 22.Cuadro de compras de equipos y muebles de oficina. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

De igual forma se establece los gastos que se generarán para realizar esta actividad, como se lo puede apreciar en el presupuesto de gastos, el mismo que se tendrá de cuidar de no excederse.

Presupuesto de Gastos

Constan los gastos que son necesarios e indispensables para generar la actividad económica, incluyen los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros; dentro de los cuales podemos mencionar sueldos, beneficios empleados (décima tercera y cuarta remuneración, vacaciones), servicios básicos, comisiones bancarias, entre otros, los cuales han sido analizados y no deberán exceder a lo estimado, se ha considerado un incremento del gasto en un 3% entre año y año.

PRESUPUESTO DE GASTOS					
GASTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
AGUA	\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
ALQUILER DE OFICINA	\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.630,00	\$ 3.993,00	\$ 4.392,30
BENEFICIOS EMPLEADOS	\$ 6.000,00	\$ 13.100,00	\$ 13.493,00	\$ 13.897,79	\$ 14.314,72
CAPACITACIONES	\$ 1.500,00	\$ 1.545,00	\$ 1.591,35	\$ 1.639,09	\$ 1.688,26
COMISIONES BANCARIAS	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	\$ 3.600,00	\$ 3.708,00	\$ 3.819,24	\$ 3.933,82	\$ 4.051,83
DEPRECIACION EQUIPOS-MOBILIARIO	\$ 1.770,00	\$ 1.770,00	\$ 1.770,00	\$ 270,00	\$ 270,00
ENERGIA ELECTRICA	\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61
FONDOS Y APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 8.748,00	\$ 9.465,44	\$ 12.158,05	\$ 14.883,70	\$ 17.641,95
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 200,00	\$ 206,00	\$ 212,18	\$ 218,55	\$ 225,10
GASTOS DE VIAJE . ALIMENTACION	\$ 650,00	\$ 669,50	\$ 689,59	\$ 710,27	\$ 731,58
GASTOS DE VIAJE. HOSPEDAJES	\$ 2.500,00	\$ 2.575,00	\$ 2.652,25	\$ 2.731,82	\$ 2.813,77
GASTOS DE VIAJE. MOVILIZACION	\$ 2.500,00	\$ 2.575,00	\$ 2.652,25	\$ 2.731,82	\$ 2.813,77
GASTOS DE VIAJE. PASAJES AEREOS	\$ 3.000,00	\$ 3.090,00	\$ 3.182,70	\$ 3.278,18	\$ 3.376,53
GASTOS DE VIAJE. PEAJES	\$ 2.000,00	\$ 2.060,00	\$ 2.121,80	\$ 2.185,45	\$ 2.251,02
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS	\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
INTERNET	\$ 900,00	\$ 927,00	\$ 954,81	\$ 983,45	\$ 1.012,96
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
MOVILIZACION	\$ 1.000,00	\$ 1.030,00	\$ 1.060,90	\$ 1.092,73	\$ 1.125,51
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 800,00	\$ 824,00	\$ 848,72	\$ 874,18	\$ 900,41
RECARGA EXTINTORES	\$ 147,00	\$ 151,41	\$ 155,95	\$ 160,63	\$ 165,45
SEGURO CONTRA INCENDIO	\$ 1.300,00	\$ 1.339,00	\$ 1.379,17	\$ 1.420,55	\$ 1.463,16
SEGURO DE ASISTENCIA MEDICA	\$ 1.300,00	\$ 1.339,00	\$ 1.379,17	\$ 1.420,55	\$ 1.463,16
SERVICIOS Y UTILES DE LIMPIEZA	\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 72.000,00	\$ 74.160,00	\$ 76.384,80	\$ 78.676,34	\$ 81.036,63
SUMINISTROS DE CAFETERIA	\$ 120,00	\$ 123,60	\$ 127,31	\$ 131,13	\$ 135,06
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
TELEFONIA CELULAR	\$ 720,00	\$ 741,60	\$ 763,85	\$ 786,76	\$ 810,37
TELEFONIA LOCAL	\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
TOTAL	\$ 123.355,00	\$ 134.587,55	\$ 141.211,73	\$ 146.509,99	\$ 153.488,43

Figura 23. Cuadro de presupuestos de gastos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Presupuesto de ventas

Se ha determinado el conseguir un segmento del mercado de un 10%, especialmente de aquel mercado existente y que aún no ha sido totalmente explotado, teniendo en cuenta que se cuenta con la capacidad productiva necesaria para lograrlo; el volumen de ventas estimado se debe al estudio de mercado realizado; se estimó un incremento de un 9% del volumen de venta cada año.

Columna1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
VENTAS	\$ 178.000,00	\$ 194.020,00	\$ 211.481,80	\$ 230.515,16	\$ 251.261,53
TOTAL INGRESOS	\$ 178.000,00	\$ 194.020,00	\$ 211.481,80	\$ 230.515,16	\$ 251.261,53

Figura 24. Cuadro de presupuestos de Ventas. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Presupuesto de costos

El valor considerado en este presupuesto es el fijado mediante negociaciones con los proveedores del servicio, estos servicios son los que incluyen en los 22 paquetes que se ofrecen a nuestros clientes; se ha considerado un incremento de este valor en un 4% anual.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COMPRAS PAQUETES TURISTICOS	\$ 30.000	\$ 31.200	\$ 32.448	\$ 33.746	\$ 35.096

Figura 25. Cuadro de presupuestos de costos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

11.1 Estado de Resultado

Este es el proceso de la planificación financiera para la toma de decisiones, muestra que al final de cada periodo se obtendrá rentabilidad, la misma que año tras año en base a lo estimado aumenta.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Prestacion de Servicios					
Ventas	\$ 178.000,00	\$ 194.020,00	\$ 211.481,80	\$ 230.515,16	\$ 251.261,53
Costo de Ventas	\$ (30.000,00)	\$ (31.200,00)	\$ (32.448,00)	\$ (33.745,92)	\$ (35.095,76)
Utilidad Bruta	\$ 148.000,00	\$ 162.820,00	\$ 179.033,80	\$ 196.769,24	\$ 216.165,77
Gastos					
Gastos Administrativos	\$ (80.180,75)	\$ (87.481,91)	\$ (91.787,62)	\$ (95.231,49)	\$ (99.767,48)
Gastos de Ventas	\$ (43.174,25)	\$ (47.105,64)	\$ (49.424,10)	\$ (51.278,50)	\$ (53.720,95)
Gastos Financieros	\$ (8.800,00)	\$ (8.800,00)	\$ (8.800,00)	\$ (8.800,00)	\$ (8.800,00)
Total Gastos	\$ (132.155,00)	\$ (143.387,55)	\$ (150.011,73)	\$ (155.309,99)	\$ (162.288,43)
Utilidad Operacional	\$ 15.845	\$ 19.432	\$ 29.022	\$ 41.459	\$ 53.877
Gastos No Operacionales	\$ (240)	\$ (245)	\$ (250)	\$ (255)	\$ (260)
Ingresos No Operacionales	\$ 1.000	\$ 1.030	\$ 1.061	\$ 1.093	\$ 1.126
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 16.605	\$ 20.218	\$ 29.833	\$ 42.297	\$ 54.743
15% participacion	\$ (2.491)	\$ (3.033)	\$ (4.475)	\$ (6.345)	\$ (8.211)
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	\$ 14.114	\$ 17.185	\$ 25.358	\$ 35.953	\$ 46.532
Impuesto a la renta	\$ (3.105)	\$ (3.781)	\$ (5.579)	\$ (7.910)	\$ (10.237)
Utilidad Neta	\$ 11.009	\$ 13.404	\$ 19.779	\$ 28.043	\$ 36.295

Figura 26. Estado de resultado proyectado a 5 años. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

11.2 Flujo de Caja proyectado a 5 años

Con el flujo de caja proyectado se podrá cubrir los gastos en cada periodo proyectado y con las necesidades de efectivo de los accionistas.

FLUJO DE CAJA						
	INVERSION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
APORTE DE CAPITAL	\$ 10.000,00					
PRESTAMO	\$ 40.000,00					
VENTAS		\$ 178.000	\$ 194.020	\$ 211.482	\$ 230.515	\$ 251.262
TOTAL INGRESOS	\$ 50.000,00	\$ 178.000,00	\$ 194.020,00	\$ 211.481,80	\$ 230.515,16	\$ 251.261,53
INGRESOS OPERACIONALES						
RECAUDACIONES POR VENTAS						
VENTAS CONTADO		\$ 160.200	\$ 174.618	\$ 190.334	\$ 207.464	\$ 226.135
VENTAS CREDITO		\$ 17.800	\$ 19.402	\$ 21.148	\$ 23.052	\$ 25.126
RECUPERACION CARTERA PERIODO ANTERIOR		\$ -	\$ 6.230	\$ 6.791	\$ 7.402	\$ 8.068
OTROS INGRESOS OPERACIONALES						
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$ 178.000	\$ 200.250	\$ 218.273	\$ 237.917	\$ 259.330
EGRESOS POR OPERACIÓN						
COMPRAS PAQUETES TURISTICOS		\$ 30.000	\$ 31.200	\$ 32.448	\$ 33.746	\$ 35.096
GASTOS	\$ 8.000,00	\$ 123.355,00	\$ 134.587,55	\$ 141.211,73	\$ 146.509,99	\$ 153.488,43
COMPRA DE EQUIPOS	\$ 5.000,00					
COMPRA DE MOBILIARIO	\$ 3.000,00					
AGUA		\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
ALQUILER OFICINA		\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.630,00	\$ 3.993,00	\$ 4.392,30
BENEFICIOS EMPLEADOS		\$ 6.000,00	\$ 13.100,00	\$ 13.493,00	\$ 13.897,79	\$ 14.314,72
CAPACITACIONES		\$ 1.500,00	\$ 1.545,00	\$ 1.591,35	\$ 1.639,09	\$ 1.688,26
COMISIONES BANCARIAS		\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES		\$ 3.600,00	\$ 3.708,00	\$ 3.819,24	\$ 3.933,82	\$ 4.051,83
DEPRECIACION EQUIPOS-MOBILIARIO		\$ 1.770,00	\$ 1.770,00	\$ 1.770,00	\$ 270,00	\$ 270,00
ENERGIA ELECTRICA		\$ 1.200,00	\$ 1.236,00	\$ 1.273,08	\$ 1.311,27	\$ 1.350,61
FONDOS Y APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		\$ 8.748,00	\$ 9.465,44	\$ 12.158,05	\$ 14.883,70	\$ 17.641,95
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 200,00	\$ 206,00	\$ 212,18	\$ 218,55	\$ 225,10
GASTOS DE VIAJE . ALIMENTACION		\$ 650,00	\$ 669,50	\$ 689,59	\$ 710,27	\$ 731,58
GASTOS DE VIAJE. HOSPEDAJES		\$ 2.500,00	\$ 2.575,00	\$ 2.652,25	\$ 2.731,82	\$ 2.813,77
GASTOS DE VIAJE. MOVILIZACION		\$ 2.500,00	\$ 2.575,00	\$ 2.652,25	\$ 2.731,82	\$ 2.813,77
GASTOS DE VIAJE. PASAJES AEREOS		\$ 3.000,00	\$ 3.090,00	\$ 3.182,70	\$ 3.278,18	\$ 3.376,53
GASTOS DE VIAJE. PEAJES		\$ 2.000,00	\$ 2.060,00	\$ 2.121,80	\$ 2.185,45	\$ 2.251,02
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS		\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
INTERNET		\$ 900,00	\$ 927,00	\$ 954,81	\$ 983,45	\$ 1.012,96
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS		\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
MOVILIZACION		\$ 1.000,00	\$ 1.030,00	\$ 1.060,90	\$ 1.092,73	\$ 1.125,51
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		\$ 800,00	\$ 824,00	\$ 848,72	\$ 874,18	\$ 900,41
RECARGA EXTINTORES		\$ 147,00	\$ 151,41	\$ 155,95	\$ 160,63	\$ 165,45
SEGURO CONTRA INCENDIO		\$ 1.300,00	\$ 1.339,00	\$ 1.379,17	\$ 1.420,55	\$ 1.463,16
SEGURO DE ASISTECIA MEDICA		\$ 1.300,00	\$ 1.339,00	\$ 1.379,17	\$ 1.420,55	\$ 1.463,16
SERVICIOS Y UTILES DE LIMPIEZA		\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 72.000,00	\$ 74.160,00	\$ 76.384,80	\$ 78.676,34	\$ 81.036,63
SUMINISTROS DE CAFETERIA		\$ 120,00	\$ 123,60	\$ 127,31	\$ 131,13	\$ 135,06
SUMINISTROS DE OFICINA		\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
TELEFONIA CELULAR		\$ 720,00	\$ 741,60	\$ 763,85	\$ 786,76	\$ 810,37
TELEFONIA LOCAL		\$ 300,00	\$ 309,00	\$ 318,27	\$ 327,82	\$ 337,65
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES	\$ 8.000,00	\$ 153.355,00	\$ 165.787,55	\$ 173.659,73	\$ 180.255,91	\$ 188.584,19
FLUJO NETO OPERACIONAL	\$ 42.000	\$ 24.645,00	\$ 28.232,45	\$ 37.822,07	\$ 50.259,25	\$ 62.677,34
DEPRECIACION		\$ 1.770	\$ 1.770	\$ 1.770	\$ 270	\$ 270
EGRESOS POR FINANCIAMIENTO						
CAPITAL	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000	\$ 8.000
INTERESES	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
TOTAL EGRESOS POR FINANCIAMIENTO	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800
FLUJO POR FINANCIAMIENTO	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800	\$ 8.800
FLUJO GENERADO		\$ 17.615,00	\$ 21.202,45	\$ 30.792,07	\$ 41.729,25	\$ 54.147,34
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 42.000,00	\$ 42.000,00	\$ 66.645,00	\$ 94.877,45	\$ 132.699,52	\$ 182.958,78
SUPERAVIT O DEFICIT DE FLUJO DE CAJA	\$ 66.645,00	\$ 94.877,45	\$ 132.699,52	\$ 182.958,78	\$ 245.636,11	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 15.845,00	\$ 19.432,45	\$ 29.022,07	\$ 41.459,25	\$ 53.877,34
(-) 15 % PARTICIPACION		-\$ 2.376,75	-\$ 2.914,87	-\$ 4.353,31	-\$ 6.218,89	-\$ 8.081,60
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 13.468,25	\$ 16.517,58	\$ 24.668,76	\$ 35.240,37	\$ 45.795,74
(-) IMPUESTO A LA RENTA		-\$ 2.963,02	-\$ 3.633,87	-\$ 5.427,13	-\$ 7.752,88	-\$ 10.075,06
(=) UTILIDAD NETA		\$ 10.505,24	\$ 12.883,71	\$ 19.241,63	\$ 27.487,49	\$ 35.720,67

Figura 27. Cuadro de flujo de caja proyectado a 5 años. Elaborado por: Jorge Muñoz.

11.3 Análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio, nos indica que se tendrá que vender en el primer año \$156.654, en el segundo año \$168.280, en el tercer año \$173.641, en el cuarto año \$177.251, y en el quinto año 182.996, para cubrir los gastos y las obligaciones adquiridas para el desarrollo de esta actividad económica, indicando el nivel de ventas al cual llegar, para pese a no generar utilidad, permita poder continuar con el proyecto.

PUNTO DE EQUILIBRIO												
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5			
	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV
VENTAS	\$ 178.000,00		\$ 194.020,00		\$ 211.481,80		\$ 230.515,16		\$ 251.261,53			
COMPRAS PAQUETES TURISTICOS	\$ 0,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00	\$ 31.200,00	\$ 0,00	\$ 32.448,00	\$ 0,00	\$ 33.745,92	\$ 0,00	\$ 35.095,76		
GASTOS												
AGUA	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 309,00	\$ 0,00	\$ 318,27	\$ 0,00	\$ 327,82	\$ 0,00	\$ 337,65	\$ 0,00		
ALQUILER OFICINA	\$ 3.000,00	\$ 0,00	\$ 3.300,00	\$ 0,00	\$ 3.630,00	\$ 0,00	\$ 3.993,00	\$ 0,00	\$ 4.392,30	\$ 0,00		
BENEFICIOS EMPLEADOS	\$ 6.000,00	\$ 0,00	\$ 13.100,00	\$ 0,00	\$ 13.493,00	\$ 0,00	\$ 13.897,79	\$ 0,00	\$ 14.314,72	\$ 0,00		
CAPACITACIONES	\$ 0,00	\$ 1.500,00	\$ 0,00	\$ 1.545,00	\$ 0,00	\$ 1.591,35	\$ 0,00	\$ 1.639,09	\$ 0,00	\$ 1.688,26		
COMISIONES BANCARIAS	\$ 0,00	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 618,00	\$ 0,00	\$ 636,54	\$ 0,00	\$ 655,64	\$ 0,00	\$ 675,31		
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	\$ 3.600,00	\$ 0,00	\$ 3.708,00	\$ 0,00	\$ 3.819,24	\$ 0,00	\$ 3.933,82	\$ 0,00	\$ 4.051,83	\$ 0,00		
DEPRECIACION EQUIPOS-MOBILIARIO	\$ 1.770,00	\$ 0,00	\$ 1.770,00	\$ 0,00	\$ 1.770,00	\$ 0,00	\$ 270,00	\$ 0,00	\$ 270,00	\$ 0,00		
ENERGIA ELECTRICA	\$ 1.200,00	\$ 0,00	\$ 1.236,00	\$ 0,00	\$ 1.273,08	\$ 0,00	\$ 1.311,27	\$ 0,00	\$ 1.350,61	\$ 0,00		
FONDOS Y APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 8.748,00	\$ 0,00	\$ 9.465,44	\$ 0,00	\$ 12.158,05	\$ 0,00	\$ 14.883,70	\$ 0,00	\$ 17.641,95	\$ 0,00		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 0,00	\$ 200,00	\$ 0,00	\$ 206,00	\$ 0,00	\$ 212,18	\$ 0,00	\$ 218,55	\$ 0,00	\$ 225,10		
GASTOS DE VIAJE . ALIMENTACION	\$ 0,00	\$ 650,00	\$ 0,00	\$ 669,50	\$ 0,00	\$ 689,59	\$ 0,00	\$ 710,27	\$ 0,00	\$ 731,58		
GASTOS DE VIAJE. HOSPEDAJES	\$ 0,00	\$ 2.500,00	\$ 0,00	\$ 2.575,00	\$ 0,00	\$ 2.652,25	\$ 0,00	\$ 2.731,82	\$ 0,00	\$ 2.813,77		
GASTOS DE VIAJE. MOVILIZACION	\$ 0,00	\$ 2.500,00	\$ 0,00	\$ 2.575,00	\$ 0,00	\$ 2.652,25	\$ 0,00	\$ 2.731,82	\$ 0,00	\$ 2.813,77		
GASTOS DE VIAJE. PASAJES AEREOS	\$ 0,00	\$ 3.000,00	\$ 0,00	\$ 3.090,00	\$ 0,00	\$ 3.182,70	\$ 0,00	\$ 3.278,18	\$ 0,00	\$ 3.376,53		
GASTOS DE VIAJE. PEAJES	\$ 0,00	\$ 2.000,00	\$ 0,00	\$ 2.060,00	\$ 0,00	\$ 2.121,80	\$ 0,00	\$ 2.185,45	\$ 0,00	\$ 2.251,02		
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS	\$ 6.000,00	\$ 0,00	\$ 6.180,00	\$ 0,00	\$ 6.365,40	\$ 0,00	\$ 6.556,36	\$ 0,00	\$ 6.753,05	\$ 0,00		
INTERNET	\$ 0,00	\$ 900,00	\$ 0,00	\$ 927,00	\$ 0,00	\$ 954,81	\$ 0,00	\$ 983,45	\$ 0,00	\$ 1.012,96		
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 618,00	\$ 0,00	\$ 636,54	\$ 0,00	\$ 655,64	\$ 0,00	\$ 675,31	\$ 0,00		
MOVILIZACION	\$ 0,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00	\$ 1.030,00	\$ 0,00	\$ 1.060,90	\$ 0,00	\$ 1.092,73	\$ 0,00	\$ 1.125,51		
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 824,00	\$ 0,00	\$ 848,72	\$ 0,00	\$ 874,18	\$ 0,00	\$ 900,41	\$ 0,00		
RECARGA EXTINTORES	\$ 147,00	\$ 0,00	\$ 151,41	\$ 0,00	\$ 155,95	\$ 0,00	\$ 160,63	\$ 0,00	\$ 165,45	\$ 0,00		
SEGURO CONTRA INCENDIO	\$ 1.300,00	\$ 0,00	\$ 1.339,00	\$ 0,00	\$ 1.379,17	\$ 0,00	\$ 1.420,55	\$ 0,00	\$ 1.463,16	\$ 0,00		
SEGURO DE ASISTECIA MEDICA	\$ 1.300,00	\$ 0,00	\$ 1.339,00	\$ 0,00	\$ 1.379,17	\$ 0,00	\$ 1.420,55	\$ 0,00	\$ 1.463,16	\$ 0,00		
SERVICIOS Y UTILES DE LIMPIEZA	\$ 0,00	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 309,00	\$ 0,00	\$ 318,27	\$ 0,00	\$ 327,82	\$ 0,00	\$ 337,65		
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 72.000,00	\$ 0,00	\$ 74.160,00	\$ 0,00	\$ 76.384,80	\$ 0,00	\$ 78.676,34	\$ 0,00	\$ 81.036,63	\$ 0,00		
SUMINISTROS DE CAFETERIA	\$ 0,00	\$ 120,00	\$ 0,00	\$ 123,60	\$ 0,00	\$ 127,31	\$ 0,00	\$ 131,13	\$ 0,00	\$ 135,06		
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 0,00	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 309,00	\$ 0,00	\$ 318,27	\$ 0,00	\$ 327,82	\$ 0,00	\$ 337,65		
TELEFONIA CELULAR	\$ 720,00	\$ 0,00	\$ 741,60	\$ 0,00	\$ 763,85	\$ 0,00	\$ 786,76	\$ 0,00	\$ 810,37	\$ 0,00		
TELEFONIA LOCAL	\$ 0,00	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 309,00	\$ 0,00	\$ 318,27	\$ 0,00	\$ 327,82	\$ 0,00	\$ 337,65		
	\$ 107.485,00	\$ 45.870,00	\$ 118.241,45	\$ 47.546,10	\$ 124.375,24	\$ 49.284,48	\$ 129.168,41	\$ 51.087,50	\$ 135.626,61	\$ 52.957,58		

Figura 28. Cuadro del análisis del punto de equilibrio proyectado a 5 años. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

PUNTO DE EQUILIBRIO				
AÑOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL VENTAS	CF/1-(CV/VTAS)
AÑO 1	\$ 116.285	\$ 45.870	\$ 178.000	\$ 156.654
AÑO 2	\$ 127.041	\$ 47.546	\$ 194.020	\$ 168.280
AÑO 3	\$ 133.175	\$ 49.284	\$ 211.482	\$ 173.641
AÑO 4	\$ 137.968	\$ 51.087	\$ 230.515	\$ 177.251
AÑO 5	\$ 144.427	\$ 52.958	\$ 251.262	\$ 182.996

Figura 29. Cuadro del análisis del punto de equilibrio. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

11.4 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es una herramienta útil para la toma de decisiones, dando las pautas de aquellas variables que tienen más incidencias sobre otras para poner en riesgo el proyecto, para este análisis se ha tomado en consideración una disminución del 4% en ventas y un incremento del 5% en gastos, produciendo una sensibilidad del 2,21% en ambos casos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD INGRESOS DISMINUIDOS 4%								
AÑOS	COSTO TOTAL	INGRESOS	INGRESOS DISMINUIDOS 4%	FLUJO NETO	FACTOR 11%	VALOR ACTUAL	FACTOR 45%	VALOR ACTUAL
0	\$ (50.000)			\$ (50.000)		\$ (50.000)		\$ (50.000)
1	\$ 162.155	\$ 178.000	\$ 170.880	\$ 8.725	0,90	\$ 7.860	0,69	\$ 6.008
2	\$ 174.588	\$ 194.020	\$ 186.259	\$ 11.672	0,81	\$ 9.473	0,47	\$ 5.534
3	\$ 182.460	\$ 211.482	\$ 203.023	\$ 20.563	0,73	\$ 15.035	0,33	\$ 6.714
4	\$ 189.056	\$ 230.515	\$ 221.295	\$ 32.239	0,66	\$ 21.237	0,22	\$ 7.248
5	\$ 197.384	\$ 251.262	\$ 241.211	\$ 43.827	0,59	\$ 26.009	0,15	\$ 6.785
						\$ 29.614		\$ (17.712)

DISMINUCION		4%		
TASA 1		11%		
TASA 2		45%		

TIR	=	Tm	+	Dt	$\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor}$
TIR	=	11	+	34	$\frac{\$ 29.614}{\$ 29.614 - \$ -17.712}$
TIR	=	11	+	34	$\frac{\$ 29.614}{\$ 47.326}$

TIR	=	32,42
-----	---	-------

NTIR	=	45-32,42
NTIR	=	12,81
% VAR	=	NTIR / TIR
% VAR	=	12,81 / 45
% VAR	=	0,28 = 28,32
Sensibilidad	=	% VAR / TIR Nueva
Sensibilidad	=	28,32 / 12,81
Sensibilidad	=	2,21

Figura 30. Cuadro del análisis de sensibilidad con ingresos disminuidos al 4%. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD COSTOS INCREMENTADOS 5%								
AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL INC. 5%	INGRESOS	FLUJO NETO	FACTOR	VALOR	FACTOR	VALOR
					11%	ACTUAL	45%	ACTUAL
0	\$ (50.000)	\$ (50.000)		\$ (50.000)		\$ (50.000)		\$ (50.000)
1	\$ 162.155	\$ 170.263	\$ 178.000	\$ 7.737	0,90	\$ 6.970	0,69	\$ 5.328
2	\$ 174.588	\$ 183.317	\$ 194.020	\$ 10.703	0,81	\$ 8.687	0,47	\$ 5.075
3	\$ 182.460	\$ 191.583	\$ 211.482	\$ 19.899	0,73	\$ 14.550	0,33	\$ 6.497
4	\$ 189.056	\$ 198.509	\$ 230.515	\$ 32.006	0,66	\$ 21.084	0,22	\$ 7.196
5	\$ 197.384	\$ 207.253	\$ 251.262	\$ 44.008	0,59	\$ 26.117	0,15	\$ 6.813
						\$ 27.408		\$ (19.092)

INCREMENTO	5%			
TASA 1	11%			
TASA 2	45%			

TIR	=	Tm	+	Dt	$\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor-VAN\ Mayor}$
-----	---	----	---	----	--

TIR	=	11	+	34	$\frac{\$ 27.408}{\$27.408-\$-19.092}$
-----	---	----	---	----	--

TIR	=	11	+	34	$\frac{\$ 27.408}{\$ 46.500}$
-----	---	----	---	----	-------------------------------

TIR	=	31,17
-----	---	-------

NTIR	=	45-31,17
NTIR	=	14,05
% VAR	=	NTIR / TIR
% VAR	=	14,05 / 45
% VAR	=	0,31 = 31,07
Sensibilidad	=	% VAR / TIR Nueva
Sensibilidad	=	31,07 / 14,05
Sensibilidad	=	2,21

Figura 31. Cuadro del análisis de sensibilidad con costos incrementados al 5%. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

11.5 Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.

Este plan de negocios permitirá orientar la viabilidad y rentabilidad que se espera obtener al desarrollar esta actividad económica, desde este punto este proyecto es factible como se podrá evidenciar en el flujo de caja proyectado, el cual muestra un flujo de caja positivo al final de cada periodo.

Otro punto a acotar de este proyecto, desde el punto de vista de retorno, con tasas de descuentos que van desde el 0% hasta el 45.23% la TIR nos indica que el proyecto es factible.

TASA INTERNA DE RETORNO	
TASA DE DESCUENTO	VAN
0%	\$ 115.486,11
5%	\$ 89.363,40
10%	\$ 68.793,74
15%	\$ 52.375,41
20%	\$ 39.107,24
25%	\$ 28.262,41
TIR	45,23%

Figura 32. Cuadro de tasa interna de retorno. **Elaborado por:** Jorge Muñoz.

Índices de Rentabilidad

Mediante estos índices se puede observar que cada año el valor que se obtendrá irá aumentando, en adelante conforme se den las condiciones proyectadas, los porcentajes obtenidos en cada uno de estos márgenes tienden a crecer.

Se puede interpretar como el porcentaje que se obtiene de los ingresos, su costo de ventas respecto a las ventas, para el año 1 representa el 14%, para el año 2 representa el 15%; para el año 3 representa el 18%; para el año 4 representa el 22%; y para el año 5 representa el 25%.

Margen Bruto	=	Ventas	-	Costo de Ventas	Años	Ventas	Costo de Ventas	Margen Bruto
		Ventas			0			
					1	\$ 178.000,00	\$ 153.355,00	14%
					2	\$ 194.020,00	\$ 165.787,55	15%
					3	\$ 211.481,80	\$ 173.659,73	18%
					4	\$ 230.515,16	\$ 180.255,91	22%
					5	\$ 251.261,53	\$ 188.584,19	25%

Figura 33. Cuadro de porcentaje que se obtiene de los ingresos. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

Se puede interpretar como el porcentaje de la utilidad operacional respecto a las ventas para el año 1 representa el 9%, para el año 2 representa el 10%; para el año 3 representa el 14%; para el año 4 representa el 18%; y para el año 5 representa el 21%; es decir, conforme se desarrolle la actividad año tras año este porcentaje irá en aumento.

Margen Operacional	=	Utilidad Operacional	Años	Utilidad Operacional	Ventas	Margen Operacional
		Ventas		0		
			1	\$ 15.845,00	\$ 178.000,00	9%
			2	\$ 19.432,45	\$ 194.020,00	10%
			3	\$ 29.022,07	\$ 211.481,80	14%
			4	\$ 41.459,25	\$ 230.515,16	18%
			5	\$ 53.877,34	\$ 251.261,53	21%

Figura 34. Cuadro de porcentaje de la utilidad operacional respecto a las ventas. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

Se puede interpretar como el porcentaje de la utilidad neta (la utilidad menos impuestos), es decir, la utilidad que corresponde a los accionistas; respecto a las ventas para el año 1 representa el 6%, para el año 2 representa el 7%; para el año 3 representa el 9%; para el año 4 representa el 12%; y para el año 5 representa el 14%; aun cuando estos valores no sean muy altos, se espera que conforme se desarrolle la actividad se incrementen en su valor.

Margen Neto	=	Utilidad Neta	Años	Utilidad Neta	Ventas	Margen Neto
		Ventas		0		
			1	\$ 11.009,12	\$ 178.000,00	6%
			2	\$ 13.404,30	\$ 194.020,00	7%
			3	\$ 19.779,46	\$ 211.481,80	9%
			4	\$ 28.043,10	\$ 230.515,16	12%
			5	\$ 36.294,65	\$ 251.261,53	14%

Figura 35. Cuadro de porcentaje de la utilidad neta respecto a las ventas. **Elaborado por:** Jorge Muñoz

12 VIABILIDAD DEL PROYECTO

12.1 Conclusiones

Luego de los diversos estudios que se ha realizado en el presente plan de negocios se puede concluir que:

- De acuerdo al análisis de mercado los índices positivos que se viene teniendo en la industria del turismo a nivel mundial, del impacto positivo que éste repercute a la sociedad y al mismo tiempo se le suma el enorme esfuerzo que viene haciendo el Gobierno actual a través del Ministerio de Turismo del Ecuador para posicionar y promocionar al país se concluye que existe una demanda en constante crecimiento lo que genera nuevas oportunidades de negocio como el de la operación turística precautelando el mínimo impacto ambiental y la inclusión de comunidades.
- Acorde al análisis operativo una vez ya identificada la demanda se llega a la conclusión de la acertada selección del personal tomando muy en cuenta los perfiles necesarios para atender dicho mercado. Así también la importancia de contar con proveedores calificados que garanticen la correcta gestión del servicio ofertado a través de los canales de distribución que gracias a la innovación tecnológica permite la propagación a bajo costo.
- Conforme al análisis financiero el plan de negocios es viable arrojando el retorno de la inversión a menos de 3 años, asimismo una Tasa Interna de Retorno y un Valor Actual Neto positivos, lo que convierte a éste plan atrayente para los futuros accionistas o inversionistas.

Anexo A

SOLICITUD DE REGISTRO PARA AGENCIAS DE VIAJE

_____ a _____ de _____ del 20____

Yo, _____, en calidad de Representante Legal de la Empresa _____, solicito al (a la) señor (a) Ministro (a) de Turismo, se digne de conformidad con las disposiciones legales vigentes, Constituir y Registrar a mi establecimiento, cuyas características son las siguientes:

Razón social (Persona Jurídica): _____

Denominación: _____

Ubicación: _____

Provincia	Cantón	Ciudad
-----------	--------	--------

Calle N°. Transversal Sector N° Teléfono

Fecha constitución: _____

Registro Único de Contribuyentes: _____

Monto de Inversión: _____

Número de empleados: _____

Tipo de Agencia: Internacional _____ Operadora _____ Mayorista _____

Internacional y Operadora (DUALIDAD): _____

Afirmación,

REPRESENTANTE LEGAL

CROQUIS

SOLICITUD DE REGISTRO PARA AGENCIAS DE VIAJE

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

1. Copia **escaneada** de la escritura pública de la constitución de la compañía y del aumento del capital o reformas de estatutos, si los hubiere, instruidos de personas jurídicas.
2. Nominamiento del representante legal, debidamente inscrito, de la persona jurídica solicitante.
3. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (EPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento.
Quito: Av. República 396 y Diego de Amago Edif. Forum
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justo Comag Edif. Gobierno del Litoral
Cuenca: Av. José Perote y Av. 12 de Abril Edif. Antepala
4. Registro Único de Contribuyentes R.U.C.
5. Justificación del Activo Real, mediante la declaración de responsabilidad efectuada por el representante legal de la compañía, y confirme con lo que se indica a continuación:
 - 5.1 Para agencias de viajes **mayoristas**, el equivalente a **cuatro mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tiene más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a sesientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de América, por cada sucursal a partir de la segunda; y,
 - 5.2 Para agencias de viajes **internacionales**, el equivalente es de **seis mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tiene más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda; y,
 - 5.3 Para agencias de viajes **operadoras**, el equivalente es de **ocho mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tiene más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil quinientos dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda.
6. Nómina del personal, hoja de vida y copia del título académico del representante legal. Cuando el representante legal de la compañía no posea título académico a nivel superior o la experiencia continua de por lo menos seis años a nivel ejecutivo en actividades turísticas, la agencia de viajes deberá contratar una persona permanente que cubra el requisito de capacitación profesional en el manejo de este tipo de empresas turísticas, con una experiencia mínima de seis años a nivel ejecutivo o el título académico de empresas turísticas o sus equivalentes.
7. Contrato de arrendamiento o pago predial del local donde va a operar.
8. Formulario de declaración del UNO FORMIL sobre Activos Fijos (MINTUR)

NOTA: Los locales destinados para el funcionamiento de agencias de viajes deberán contar un área mínima de 30 m² (Treinta metros cuadrados) independiente de otra actividad comercial.

Figura 38. Solicitud de Registro para Agencias de Viaje. **Elaborado por:** Ministerio de Turismo del Ecuador

Anexo B

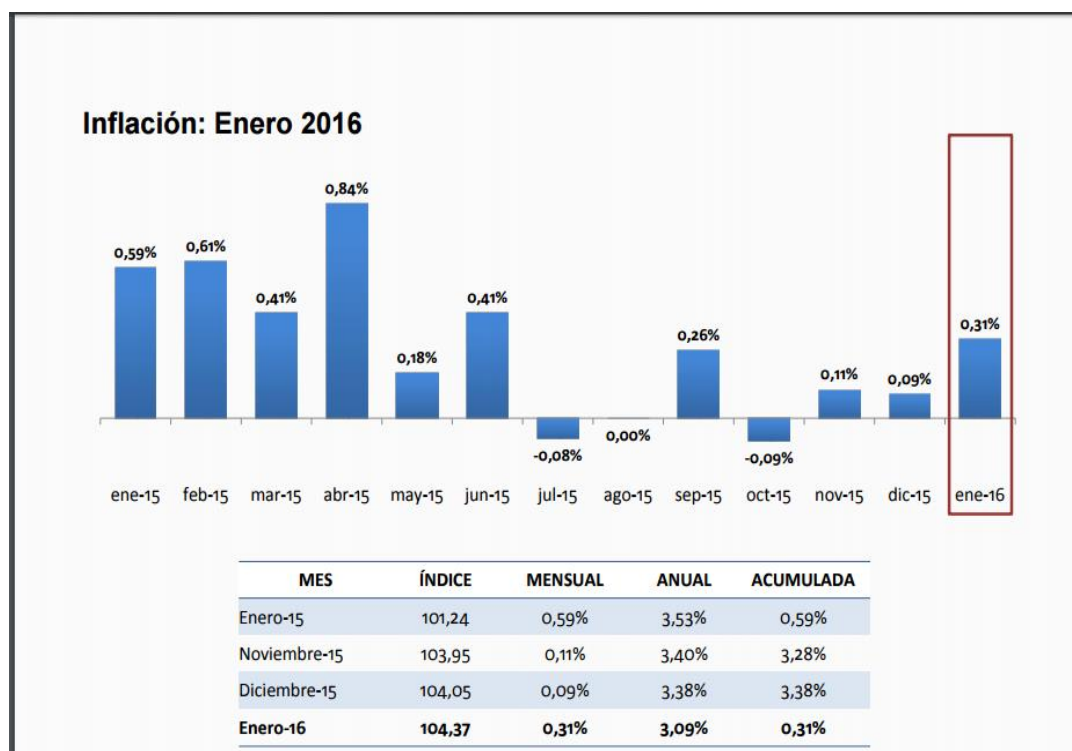


Figura 39. Inflación de Enero del 2016. **Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Anexo C

Trámites en Uso del Espacio y Vía Pública

Alcaldía de Guayaquil, Obtenga la Tasa de Habilitación de Locales a través de Internet

PARA OBTENER LA TASA DE HABILITACIÓN ¿QUÉ PASOS DEBE SEGUIR?

PASO 1 DEBE REGISTRARSE COMO USUARIO EN LA PÁGINA WEB DEL MUNICIPIO DE GUAYAQUIL.

Ingrese a la página web del Municipio de Guayaquil (www.guayaquil.gob.ec).

En la sección "SERVICIOS EN LÍNEA", de clic en el menú "MI CUENTA", de clic en la opción REGÍSTRATE.

- Llene la información solicitada en el Formulario de Registro. Una vez que ingrese el número de la cédula de ciudadanía o RUC, de clic en el visto verde. Verifique sus datos, especialmente la cuenta de correo electrónico antes de dar clic en el botón "Registrar". En pocos minutos recibirá su clave. Siga las instrucciones.

PASO 2 OBTENER LA CONSULTA DE USO DE SUELO

¿Qué es uso de suelo?

- Es el documento que indicará inicialmente si la actividad solicitada es permisible y las condiciones adicionales con las cuales deberá cumplir el local.

¿Cómo se obtiene el uso de suelo?

- Lo puede obtener a través de la página web del Municipio, www.guayaquil.gob.ec, en la Sección de "SERVICIOS EN LÍNEA" de clic en "Consulta de Uso de suelo".
- Para las solicitudes que no obtienen respuesta en el sistema de servicios en línea, o en el caso que no se encuentra su actividad en el "listado de actividades", deberá descargar [Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo](#) de la página web e ingresarlo con requisitos en la Ventanilla 54.

1) Tasa de Trámite de Uso de Suelo Valor \$ 2, comprar en las Cajas Recaudadoras (Palacio Municipal, Malecón 1800 y Clemente Ballén, esq. Bloque Noreste 1, planta baja).

2) [Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo](#) (lo descarga de la página web o lo retira en la Ventanilla 54 (Palacio Municipal, Pichincha 613 y 10 de Agosto, Bloque Suroeste 3, planta baja).

IMPORTANTE:

- Para evitar demoras en el trámite, es conveniente que al recibir o imprimir el Uso de Suelo verifique:
 - El Código Catastral.
 - La Actividad Económica.

PASO 3 SOLICITUD DE LA TASA DE HABILITACIÓN (Realice el trámite desde la comodidad de su casa u oficina).

La solicitud se la efectúa a través de la Internet en la página web del Municipio de Guayaquil, www.guayaquil.gob.ec en la Sección de "SERVICIOS EN LÍNEA". Para acceder a este servicio previamente debe contar con su usuario y contraseña conforme a lo indicado en el Paso 1.

Previamente al ingreso de su solicitud debe verificar el cumplimiento de los siguientes requisitos básicos, los cuales serán validados o requeridos durante el ingreso de su solicitud:

- Registrar el establecimiento en el Servicio de Rentas Internas.
- Uso de Suelo No Negativo para la Actividad Económica.
- Contar con el Certificado Definitivo del año vigente del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- La Patente Municipal vigente.
- En caso de no ser el propietario de la edificación donde realiza la actividad deberá contar con: Contrato de Arrendamiento o Carta de Cesión de Espacio.

ADICIONALMENTE SE SOLICITAN LOS SIGUIENTES REQUISITOS DEPENDIENDO DEL TIPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE REALICE

"Certificado de la Dirección Municipal de Medio Ambiente"

- Sólo para los establecimientos que vayan a ser destinados para actividades que generen impactos ambientales tales como: Industrias procesadoras de alimentos, metalmeccánicas, canteras, discotecas y centros nocturnos, así como gasolineras y cualquier negocio de almacenamiento y expendio de combustibles que cuenten con la "autorización emitida por la Dirección Nacional de Hidrocarburos".

Se solicita a la Dirección de Medio Ambiente

Figura 40. Tramites en Uso del Espacio y Vía Publica. **Elaborado por:** Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Anexo D

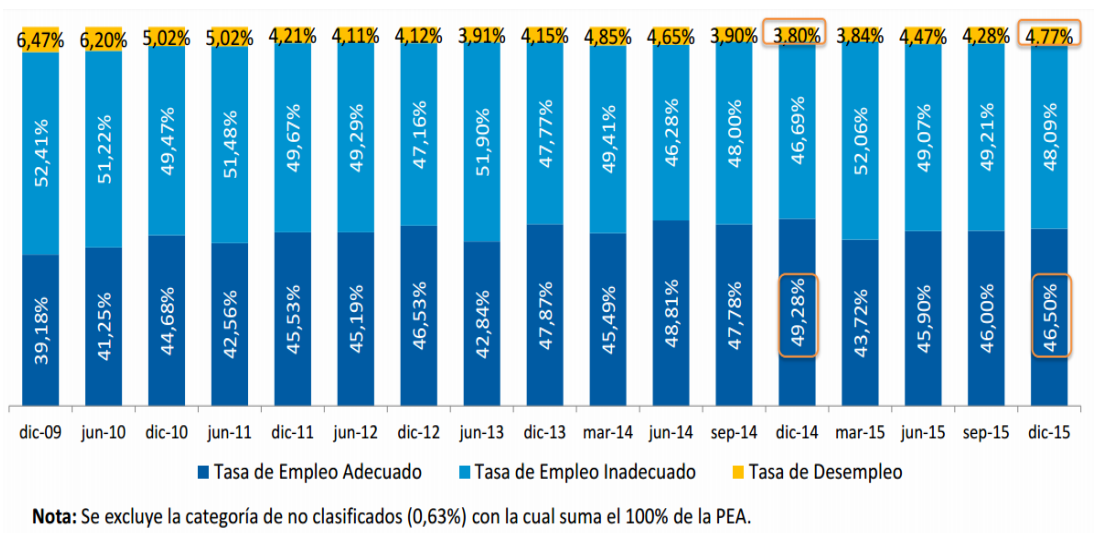


Figura 41. Evolución de Indicadores laborales. **Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo E

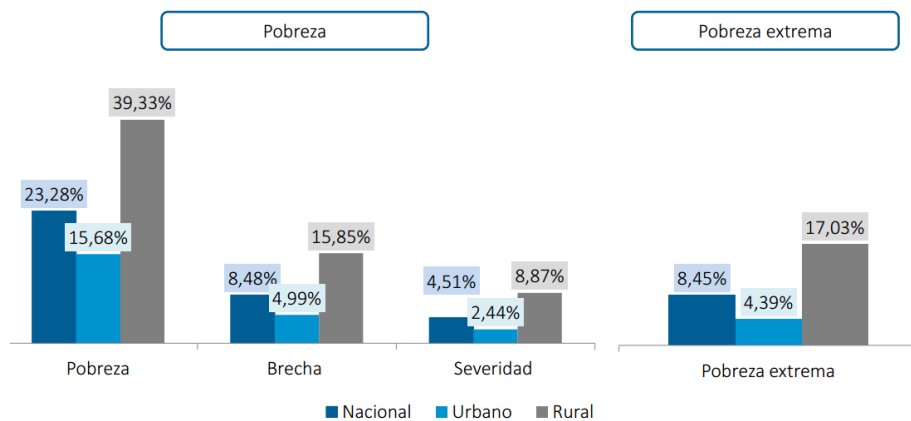


Figura 42. Indicadores de Pobreza del año 2015. **Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo F



Figura 43. Llegada de visitantes extranjeros primer semestre del 2015. **Elaborado por:** Ministerio de Turismo del Ecuador.

Anexo G

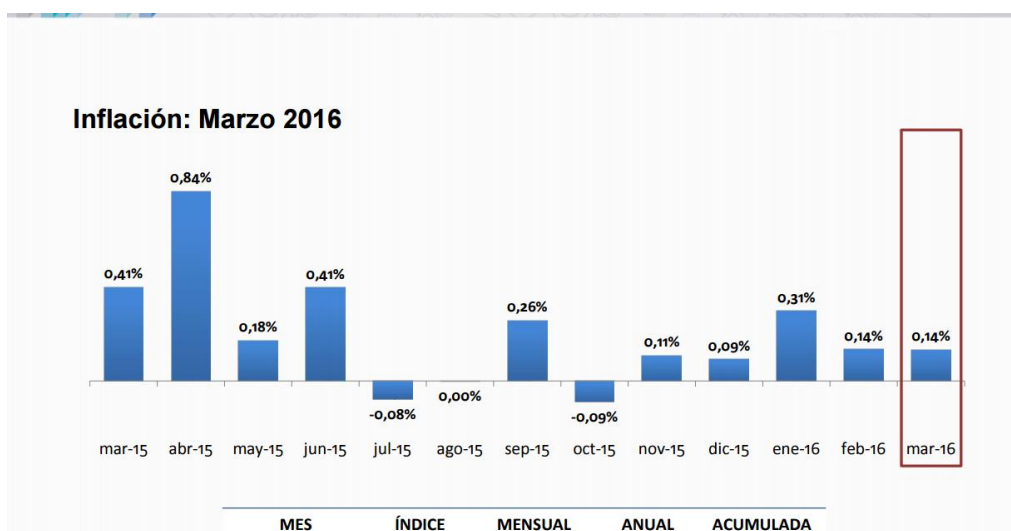


Figura 44. Índice de Inflación Marzo 2016. **Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo H

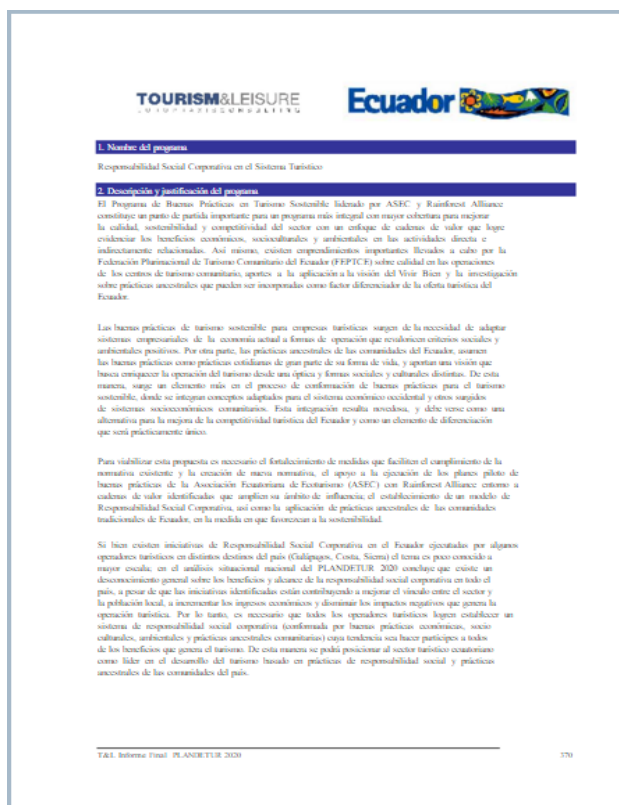


Figura 45. Responsabilidad Social Corporativa en el Sistema Turístico. **Elaborado por:** PLANDETUR 2020

Anexo I

Gráfico No. 2.1.16
Entrada de extranjeros, por principales nacionalidades
Año 2014

Países	Entradas	
	Número	%
Colombia	368.079	23,64%
Estados Unidos	259.406	16,66%
Perú	175.405	11,27%
Venezuela	119.783	7,69%
España	67.623	4,34%
Argentina	58.591	3,76%
Chile	43.871	2,82%
Cuba	41.545	2,67%
Alemania	33.303	2,14%
Canadá	33.230	2,13%
México	27.974	1,80%
Gran Bretaña	27.013	1,73%
Francia	22.160	1,42%
Brasil	21.772	1,40%
Filipinas	21.388	1,37%
China Republica Popular (Pe)	17.433	1,12%
Haití	17.278	1,11%
Italia	15.682	1,01%
Holanda (Países Bajos)	15.444	0,99%
Otros	170.031	10,92%
Total 1/	1.566.991	100,00%

1/ Corresponde al Ranking de los 20 primeros países según la nacionalidad del total de movimientos migratorios de entradas de extranjeros

Figura 46. Entrada de extranjeros por principales nacionalidades Año 2014. **Elaborado por:** Instituto Nacional de Estadística y Censos.

13 BIBLIOGRAFIA

- Asociacion Nacional de Operadores de Turismo Receptivo del Ecuador.* (Abril de 2016).
Obtenido de http://www.optur.org/estadisticas/Diciembre_boletin_2014.pdf
- Diario El Ciudadano.* (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.elciudadano.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/Reforma-Laboral-.pdf>
- Diario El Comercio.* (Febrero de 2016). Obtenido de
<http://www.elcomercio.com/actualidad/gobierno-preve-ajuste-presupuesto-2016.html>
- Diario EL Comercio.* (Marzo de 2016). Obtenido de
<http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-preparados-petroleo-precio-petroecuador.html>
- Diario El Universo.* (Abril de 2016). Obtenido de •
<http://www.eluniverso.com/noticias/2014/07/30/nota/3294766/guayaquil-turistico-plan-que-se-afirma>
- Embajada del Ecuador en Estados Unidos.* (Marzo de 2016). Obtenido de
<http://www.ecuador.org/blog/?p=657>
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos.* (Abril de 2016). Obtenido de
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/infografia_turismo_2014/
- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos.* (Abril de 2016). Obtenido de
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/infografia-turismo-2014/>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).* (Abril de 2016). Obtenido de
<http://www.iess.gob.ec/documents/10162/62dafcef-b77e-4a62-b063-9dcc5482dd84>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo.* (Abril de 2016). Obtenido de
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/Publicaciones/Anuario_ESI_2014.pdf
- Instituto Nacional de estadística y censos.* (Marzo de 2016). Obtenido de
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Diciembre-2015/Presentacion_Empleo_dic_15.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos.* (Abril de 2016). Obtenido de
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2016/InflacionMarzo2016/Presentacion_IPC_marzo16.pdf
- Instituto Nacional de estadística y censos.* (Abril de 2016). Obtenido de
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/resultados/>

Instituto Nacional de estadísticas y censos. (Marzo de 2016). Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2016/InflacionEnero2016/Presentacion_IPC_enero16.pdf

Instituto Nacional de estadísticas y censos. (Marzo de 2016). Obtenido de • http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2015/Diciembre_2015/Presentacion_pobreza_y_desigualdad_dic_15.pdf

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (abril de 2016). Obtenido de <http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/boletin-trimestral>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Marzo de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/campana-all-you-need-is-ecuador-presenta-cifras-record/>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/aplicaciones-tecnologicas-se-implementaran-en-el-turismo-ecuatoriano/>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/dia-mundial-del-ambiente-ecuador-impulsa-campana-mi-promesa-verde/>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/resumen-2014-turismo-ecuatoriano-en-su-mejor-momento/>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/mas-de-1270-000-turistas-visitaron-ecuador-en-el-2012/>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PLANDETUR-2020.pdf>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (Abril de 2016). Obtenido de <http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/boletin-trimestral>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (2016). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/Documento-Proyecto-Ecuador-Potencia-Tur%C3%ADstica.pdf>

Ministerio de Turismo del Ecuador. (2016). Obtenido de file:///C:/Users/enrique/Downloads/Perfil_TurismoInterno%20Ecuador%20MINTUR.pdf

- Ministerio de Turismo, Coordinación General de Estadísticas e Investigación.* (abril de 2016).
Obtenido de <http://servicios.turismo.gob.ec/index.php/boletin-trimestral>
- Ministerio del Ambiente del Ecuador (MAE).* (Marzo de 2016). Obtenido de
<http://areasprotegidas.ambiente.gob.ec/todas-areas-protegidas>
- Ministerio del Ambiente del Ecuador (MAE).* (Abril de 2016). Obtenido de
http://galapagospark.org/documentos/ecuador_reglamento_turismo_areas_protegidas.pdf
- Municipio de Guayaquil levanta información estadística sobre la demanda turística nacional e internacional que visita la ciudad.* (abril de 2016). Obtenido de
<http://guayaquil.gob.ec/content/municipio-de-guayaquil-levanta-informacion-estadistica-sobre-la-demanda-turistica-nacional-e-internacional-que-visita-la-ciudad>
- Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.* (Marzo de 2016). Obtenido de
<http://www.guayaquil.gob.ec/?q=content/tramites-en-uso-del-espacio-y-servicios-publicos>
- Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.* (Abril de 2016). Obtenido de •
<http://turismo.guayaquil.gob.ec/es/descubre-guayaquil/directorio-turistico/agencias-de-viaje/operadoras>
- Organizacion Mundial del Turismo.* (abril de 2016). Obtenido de
<http://www2.unwto.org/es/content/por-que-el-turismo>
- Organización Mundial del Turismo (OMT).* (Abril de 2016). Obtenido de •
<http://media.unwto.org/es/press-release/2016-01-18/las-llegadas-de-turistas-internacionales-suben-en-2015-un-4-hasta-el-record>
- Revista Gestión .* (2016). Obtenido de http://www.revistagestion.ec/wp-content/uploads/2013/10/201_Turismo.pdf
- Secretaria Nacional de la Administración Pública.* (Abril de 2016). Obtenido de
<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=546>
- Secretaria Nacional de la administración pública.* (abril de 2016). Obtenido de
<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4305>