

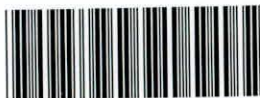


ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
XIX PROMOCIÓN**

PROYECTO



DP-07606

PROFESORA

ING. ANA JARAMILLO ZURITA

REALIZADA POR:

ING. MA. ELIZABETH ARTEAGA GARCÍA

ING. MA. DEL CARMEN PÉREZ LIBERIO

JULIO 2004

PLAN DE NEGOCIOS "TRAVESÍA SOL"

Título	Página No.
Resumen Ejecutivo	1
1 ANÁLISIS DEL ENTORNO	
1.1 Turismo Internacional	4
1.2 Turismo en Ecuador	4
1.3 Análisis de las fuerzas competitivas de Travesía Sol	5
2 ANÁLISIS DEL MERCADO	7
2.1 Servicio	7
2.2 Análisis FODA	8
2.2.1 Fortaleza	8
2.2.2 Oportunidades	8
2.2.3 Debilidades	9
2.2.4 Amenazas	9
2.3 Clientes	10
2.4 Competencia	11
2.5 Tamaño del mercado Global	13
Factores de consumo: Sociales, Económicos, Políticos y	
2.6 Tecnológicos	14
2.7 Tamaño del mercado interno y proyección de ventas	14
2.7.1 Tamaño del Mercado Interno	14
2.7.2 Proyección del volumen de ventas	14
2.8 Plan de Mercadeo	15
2.8.1 Estrategia de Precio	15
2.8.2 Estrategia de Venta	16
2.8.3 Estrategia Promocional	16
2.8.4 Estrategia de Distribución	17
2.8.5 Tácticas de Venta	17
3 ANÁLISIS TÉCNICO	
3.1 Análisis del servicio	19
3.1.1 Paquetes Turísticos	22
3.1.2 Facilidades	28
3.1.3 Equipos y Maquinarias	29



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

PLAN DE NEGOCIOS "TRAVESÍA SOL"

Título	Página No.
3.1.4 Plan de Compras	30
3.1.5 Sistemas de control	30
4 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	
4.1 Grupo Empresarial	31
4.2 Personal Ejecutivo	31
4.3 Funciones del personal Ejecutivo	32
4.4 Organización	33
4.4.1 Políticas Organizacionales	33
4.4.2 Organización de Apoyo	35
4.4.3 Política de Personal	36
5 ANÁLISIS LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL	
5.1 Análisis Legal	38
5.1.2 Registro Subsecretaria de Turismo	38
5.1.3 Permisos Adicionales	39
5.1.4 Afiliación a la Cámara de turismo del Guayas	39
5.1.5 Ley Especial de Desarrollo Turístico	40
5.2 Análisis social	41
5.3 Análisis Ambiental	44
6 ANÁLISIS ECONÓMICO	
6.1 Inversión en Activos Fijos	45
6.2 Inversión en Capital de trabajo	45
6.3 Presupuesto de Ingresos	47
6.4 Costeo de Paquetes	48
6.5 Tabla de Costos por Servicios	49
6.6 Presupuesto de Salarios	50
6.7 Presupuesto de Gastos Administrativos	51
7 ANÁLISIS DE VALORES PERSONALES	
7.1 Análisis de Valores personales	52
8 ANÁLISIS FINANCIERO	
8.1 Flujo de Caja Neto	53
8.2 Flujo de Efectivo	54
8.3 Estado de Perdidas y Ganancias	55



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

PLAN DE NEGOCIOS "TRAVESÍA SOL"

	Título	Página No.
8.4	Balance de Situación Inicial	56
8.5	Balance General Proyectado	57
9	ANÁLISIS DE RIESGOS	
9.1	Riesgos de Mercado	58
9.2	Riesgos Técnicos	58
9.3	Riesgos Económicos	59
9.4	Riesgos financieros	59
9.5	Evaluación Integral del Proyecto	60
9.6	Análisis de sensibilidad	60

Anexos

I	Punto de Equilibrio: Mezcla de Paquetes Turísticos
II	Calendario de Estrategia Promocional
III	Acta de Constitución
IV	Mapa de la Ruta del sol
V	Cronograma
VI	Escenario Optimista.- Flujo de Caja Neto
VII	Escenario Optimista.- Flujo de Efectivo
VIII	Escenario Optimista.- Estado de Pérdidas y Ganancias
IX	Escenario Optimista.- Balance General Proyectado
X	Escenario Pesimista.- Flujo de Caja Neto
XI	Escenario Pesimista.- Flujo de Efectivo
XII	Escenario Pesimista.- Estado de Pérdidas y Ganancias
XIII	Escenario Pesimista.- Balance General Proyectado



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

RESUMEN EJECUTIVO

Los estudios realizados por la Organización Mundial de Turismo en el último año demostraron que el turismo internacional en América del Sur había registrado un incremento del 12%. En Ecuador, el turismo constituye su tercer eje de desarrollo, llegando a representar el 4.4% del PIB en el 2003. En el 2004, la tendencia de crecimiento del turismo interno es del 2.3% y de la llegada de turistas extranjeros es del 3.8%, constituyéndose un entorno adecuado para la creación de la compañía de responsabilidad limitada "Travesía Sol".

"Travesía Sol" es una operadora turística creada con el único propósito de dar a conocer, tanto a turistas nacionales como extranjeros, todos los encantos ocultos de la Ruta del Sol, la cual está comprendida entre Santa Elena y Manta. Se enfocará primeramente en el turista interno, ya que representa el 53% del consumo turístico, siendo su primer nicho de mercado la ciudad de Guayaquil, que posee el 33% de la demanda potencial. En cuanto a los turistas extranjeros, serán captados paulatinamente a través del SPOT (punto de venta y promoción) localizado en Manta, Santa Elena, y Salinas.

Las proyecciones de crecimiento de ventas para el segundo y tercer año son del 10% y 17%, respectivamente para el turismo interno, mientras que en el turismo extranjero se estima captar el 10% de los visitantes de cruceros, entre el primer y segundo año de operaciones.

En cuanto a precios de los paquetes turísticos estos fluctuarán entre \$12 y \$180 por persona, dependiendo de la solicitud de actividades del cliente, duración, y la forma de pago a emplear. Durante el primer año se empleará un margen de utilidad del 15% y se aplicará una política de crédito flexible para el cliente, mediante el uso de tarjetas y planes acumulativos.

Para el efecto de satisfacer los gustos más exigentes, se ofrecerán los siguientes paquetes turísticos: Paseo en buggie, Cultural, Disfruta, Familiar, S&F Short and Fast, Corporativo, Travesía Sol especial y A tu gusto, los cuales incluirán: Visitas a playas, iglesias, museos,

recorridos en buggies, turismo étnico, prácticas deportivas, alojamiento y alimentación. Los clientes podrán recibir información en cualquiera de los SPOT's, los cuales estarán ubicados en: Salinas, Santa Elena, Ayangue, Montañita, Puerto López y Manta.

En el mediano plazo, se incorporarán atractivos adicionales como el skybunda (deslizamiento sobre una colina de arena) y la tarabita.

La estructura organizacional de "Travesía Sol" incluirá: Gerente General, Gerente de Logística, Gerente de Mercadeo, Gerente Administrativo, Personal de Ventas y Guías Turísticos, secretarías y/o asistentes.

Travesía Sol es una compañía con conciencia social y ambiental. Por ello establecerá alianzas con los grupos nativos de las comunas, y así quienes puedan ser sus proveedores, tendrán la oportunidad de mostrar sus productos y servicios. Además, se contratarán guías turísticos nativos para que coordinen las actividades de esparcimiento en cada localidad. Se participará activamente en las campañas de limpieza de playas y se promoverá el reciclaje.



La inversión en activos fijos y capital de trabajo es de \$ 20.070 para arrancar, por la naturaleza de los servicios y la estructura del negocio se mantendrán los costos administrativos en \$2.780 promedio mensual durante el primer año. Se han considerado aumentos de salarios de 5% anual. Se estableció un porcentaje de crecimiento en ventas de un 10% para el segundo año y 17% para el tercero, además durante los dos primeros años, la inversión en promoción y publicidad será de \$12000 dólares sustentando nuestro crecimiento en ventas.

La Tasa interna de retorno del proyecto es del 21% con un valor actual neto positivo, lo cual garantiza el retorno de la inversión para los socios.

Los principales riesgos de este proyecto son: Cambios de preferencias del turista interno, surgimiento de nuevas operadoras con servicios innovadores, deterioro de la calidad de los servicios de los proveedores, la carencia de servicios básicos en la Península de Santa Elena durante la temporada y el incremento de los costos por parte de los proveedores.

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.1. Turismo internacional

De acuerdo a estudios de mercados realizados por la Organización Mundial de Turismo, el año 2003 del turismo internacional se cierra con una disminución de 1.2% (de 703 a 694 millones) de las llegadas internacionales. Las principales causas fueron: el conflicto de Iraq, la epidemia del SRAS y la persistente debilidad de la economía. Aunque la situación mejoró en el segundo semestre del 2003, esta reactivación no fue suficiente para un crecimiento positivo en todos los destinos.

Las Américas también registraron un descenso (-1 %), siendo América del Norte la única subregión en registrar una disminución (-5 %) por tercer año consecutivo, causada principalmente por la debilidad de la economía unida a la inquietud por la seguridad después del 11 de septiembre. El Caribe (+8 %) y América del Sur (+12 %) se recuperaron con firmeza de las cifras negativas de los dos años anteriores gracias a la mejora de la situación económica de países importantes como Argentina y Brasil, que ayudó a fomentar el turismo intrarregional.

1.2. Turismo en Ecuador

El turismo constituye para el Ecuador su tercer eje de desarrollo, representa el 4,4% del PIB total del 2003 equivalente a \$1.165 millones y 175.777 visitantes según los datos provisionales del Ministerio de Turismo. Esta cifra representa un 11,22 por ciento más comparado con el 2002. Considerando las principales ciudades del Ecuador, están registradas 200 agencias de viajes de las cuales 30 son, al mismo tiempo, operadores de turismo. Además, existen 58 empresas que ofrecen tours. En la ciudad de Guayaquil, la cual constituye nuestra primera área de acción empresarial, se registran 47 agencias de viajes, de las cuales 20 funcionan también como operadores de turismo. Existen 17 empresas que ofrecen tours. En lo que respecta a la Ruta del Sol, son 3 las operadoras de turismo especializadas.

Ecuador gracias a que cuenta con diversidad de ecosistemas y contrastes geográficos, se ha convertido en un destino fijo para los turistas extranjeros, convirtiéndose en parte

importante del acontecer turístico; entre el 2002 y el 2003 realizaron 700 mil visitas, el 35% eran de EEUU, el 13% de Colombia y 10% de Europa. Además en los últimos años, los municipios de las principales ciudades: Quito, Guayaquil y Cuenca, se han preocupado de promocionar los avances de sus ciudades, lo cual ha incidido positivamente en que los extranjeros quieran conocer más de cerca el Ecuador.

La mayoría de ecuatorianos siempre disfrutaban de los cientos de kilómetros de playas ecuatorianas, y ahora están más motivados por conocer las diferentes atracciones que ofrecen los empresarios turísticos, en lo que se refiere a actividades de entretenimiento y deportivas. En el 2003, el turismo interno representó el 53% del consumo turístico, gracias a las visitas a los balnearios, reservas naturales, playas, festividades religiosas y demás atractivos del país. Su demanda potencial es de 5,85 millones de personas. El 33% de la demanda potencial se encuentra en Guayaquil, el 24% en Quito, el 19% en el resto de la Costa y el 14% en el resto de la Sierra. En el último feriado de Carnaval 2004, la Cámara de Turismo registró la salida de 216000 y 305000 turistas desde Guayaquil y Quito, respectivamente. El 80% se hospedaron en viviendas propias ó de familiares y el 20% lo hicieron en hoteles. El 33% viajó en carro propio mientras que el 52% lo hicieron en transporte público.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

La tendencia de crecimiento del turismo interno es del 2.3% y de la llegada de turistas extranjeros es del 3.8%.

En el 2004 los empresarios del sector turístico esperan un mayor crecimiento. Según las cifras del Ministerio de Turismo, en los tres primeros meses del 2004, el número de visitantes aumentó en un 9,92% con respecto al período similar del 2003. El concurso de Miss Universo será tomado como punto de partida para lograr que el turismo se incremente en un 25% anual, representando 250.000 turistas adicionales.

1.3. Análisis de las fuerzas competitivas de Travesía Sol

Las barreras de ingreso que tendría Travesía Sol para funcionar como operadora turística son los trámites de ley requeridos, lo cual no representa impedimento alguno. En cuanto a las barreras de salida, éstas serían superables, ya que en caso de cierre de

la compañía, los pocos bienes adquiridos serían puestos en venta a alguna empresa similar.

La mayoría de agencias operadoras existentes en el mercado ofrecen paquetes turísticos en la Ruta del Sol, pero frecuentemente durante la temporada de avistamiento de las ballenas, mientras que el resto del año no existe una oferta diversa abierta sino sujeta a solicitudes específicas.

En cuanto a los proveedores existen muchos, pero son pocos los realmente calificados para dar buen servicio y favorecer al éxito del negocio. Son fundamentales para la elaboración de los paquetes turísticos, en lo que se refiere a alojamiento, alimentación, transporte y actividades varias, ya sean deportivas ó culturales. En el caso del snorkle y buceo, sólo existen 3 proveedores con los permisos requeridos. En conclusión, los proveedores poseen un alto poder de negociación.

En cuanto a los clientes, serán ellos quienes decidan cuáles paquetes seleccionar dependiendo de si las actividades que incluyen son de su preferencia ó no, pero su poder de negociación es débil, ya que Travesía Sol está en capacidad de ofrecerle paquetes turísticos interesantes a precios insuperables por los competidores. Su poder podría fortalecerse, si adquieren paquetes grupales, ya que sus opciones de descuento se incrementan.

La Ruta del Sol tiene un gran potencial sin explotar, lo cual provocará que las pequeñas operadoras existentes mejoren e incrementen su oferta de servicios. Además si se consolidan los diferentes proyectos de centros de información al visitante, comedores de playa y hospederías familiares, es posible que los jefes de familia no estén interesados en contratar un paquete turístico sino emprender la aventura por sí mismos. Si a ello le sumamos la tendencia creciente del turismo extranjero y nacional, la amenaza de ingreso de nuevos negocios turísticos es alta.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. Servicio

Travesía Sol quiere dar a conocer tanto a turistas nacionales como extranjeros todos los encantos ocultos de la Ruta del Sol, la cual está comprendida entre Santa Elena y Manta, mediante diversos y completos paquetes turísticos. Dependiendo del paquete se programan las visitas, recorridos y otras atracciones.

Entre las actividades se puede citar las siguientes:

1. Visitas a Playas
2. Recorridos en Buggies
3. Visitas a Iglesias y Santuarios
4. Visitas a museos
5. Turismo Étnico: Recorrido en pueblos o comunas
6. Actividades deportivas
7. Alojamiento
8. Alimentación

Adicionalmente existe la alternativa de paquetes personalizados para grupos de colegio, empresas o familias.

Entre Guayaquil y Manta existen treinta y tres lugares (comunas y ciudades pequeñas) donde existen playas y otros atractivos para los turistas, siendo ésta una referencia para mostrar a los clientes, lo interesante de recorrer la Ruta seleccionado los lugares de su preferencia.

Travesía Sol tiene como objetivos principales: Brindar entretenimiento, aprendizaje de culturas, prácticas deportivas, actividades riesgosas, relajamiento, salud, etc.

Los Paquetes Turísticos que Travesía Sol ofrecerá de forma permanente son: Paseo en buggie, Cultural, Disfruta, Familiar, S&F Short and Fast, Corporativo, Travesía Sol especial y A tu gusto.

El paquete turístico incluye: transporte, alojamiento, alimentación, recorridos por pueblos y parques cercanos, visita a lugares de compras, paseos por bote, visita a las playas, prácticas deportivas (buceo, snorkle, surf, volley-ball, etc.), deportes más arriesgados (sky-bunda, tarabita acuática, parapente, ski acuático, etc.), visita a museos e iglesias y más. El cliente seleccionará los componentes de su paquete y podrá acceder a un servicio personalizado.

Podemos complementar nuestro servicio ofreciéndoles facilidades de reservación de boletos aéreos y transportación hacia otros puntos del país.

En cuanto a los competidores, ciertas agencias de viajes operadoras ofrecen paquetes turísticos para visitar algunos puntos de la Ruta para lo cual requieren varios días (4-5). Sus costos son bastante altos, enfocados solamente para turistas extranjeros dejando de lado al turista nacional, quien representa más del 50% del movimiento turístico del país.

2.2. Análisis FODA

2.2.1. Fortalezas

- Profundo conocimiento de las atracciones de la Ruta del Sol.
- Poseer un servicio innovador dirigido a segmentos de turistas no atendidos.
- Contar con SPOT's (Centros de Atención al Cliente) en los principales balnearios de la Ruta.
- Ser una empresa pequeña con bajos costos fijos por lo que no requiere un margen de ganancia alto.
- Acceso a contactos para captación de clientes en las principales ciudades del país.
- Contar con los inversionistas para la construcción e instalación de los juegos de riesgo.

2.2.2. Oportunidades

- Crecimiento del turismo interno y extranjero



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

- La promoción turística del Ecuador a través del certamen Miss Universo 2004
- La Ruta del Sol será el nuevo polo de desarrollo del Litoral en la próxima década
- Preferencia del turista nacional por las playas que conforman la Ruta del Sol
- Diversidad de atractivos naturales y culturales en la Ruta del Sol
- Creación del Fondo de Promoción Turística
- Desarrollo de proyectos que mejoren la infraestructura hotelera y de comedores en balnearios de la Ruta poco frecuentados.

2.2.3. Debilidades

- Ser una empresa nueva en el mercado.
- Alta dependencia de los diferentes proveedores: hoteles, comedores, organizadores de actividades deportivas y transporte.

2.2.4. Amenazas

- Fenómeno de El Niño
- Falta de señalización turística en toda la Costa.
- La mayoría de balnearios de la Ruta del Sol están pocos organizados para la actividad turística y carecen de servicios de agua potable y alcantarillado.
- Incremento de operadoras turísticas en la zona de la Ruta del Sol
- Incremento de clientes potenciales con preferencia de vacacionar en el exterior.

Travesía Sol puede ofrecer los siguientes servicios complementarios:

- Facilidades de información y transporte a clientes que vivan fuera de la ciudad de Guayaquil.
- Asesoría sobre paquetes turísticos en otras regiones diferentes a la Ruta del Sol.
- Actividades adicionales, del gusto del cliente, haciendo alianzas con clubes ó haciendas de la región.

Para dar solución a sus debilidades, se enfatizarán las fortalezas de la empresa en las campañas promocionales. En cuanto a la alta dependencia de los proveedores, se establecerán alianzas estratégicas con los dueños de hoteles, restaurantes y operadoras de servicios especiales (buceo, snorkle, paseos por bote, etc.) para que exista una relación ganar-ganar que garantice la calidad global del servicio que se ofrezca.

Quienes integran Travesía Sol conocen a plenitud cada alternativa de diversión que ofrece la Ruta del Sol, lo cual permite diversificar el servicio turístico. Gracias a los contactos que residen en las principales ciudades del país, el tiempo de captación de clientes será corto y se establecerá una cartera de clientes importante. Además para complementar las bellezas naturales de la Ruta se implementarán juegos de riesgo, los cuales serán construidos con el capital de los inversionistas contactados. Todas estas fortalezas y el ser una empresa nueva, le permiten a Travesía Sol ofrecer servicio turístico diferenciado con costos atractivos para el cliente, ya que el margen de ganancia requerido es menor que el de la competencia.

Entre los factores a destacar del servicio tenemos:

- Diversidad de opciones de actividades turísticas
- Diversidad de costos
- Personalización de paquetes
- Calidad en el servicio
- Seguridad (Primeros auxilios, salvavidas, transporte seguro, etc.)



Travesía Sol surge con la idea de promover la Ruta del Sol y ayudar a todas sus comunidades, generándoles oportunidades para que desarrollen sus microempresas: hosterías, comedores, tiendas de artesanías, etc.; sin dejar nunca de lado el cuidado del medio ambiente y promoviendo la conservación del entorno natural, evitando que los turistas dejen desperdicios en las playas.

2.3. Clientes

Turistas Nacionales: Ya que el turismo interno representa el 53% del consumo turístico y el 33% de la demanda potencial corresponde a la ciudad de Guayaquil, será éste el primer nicho de mercado a atacar, incluyendo a hombres y mujeres entre 18 y

75 años que posean capacidad adquisitiva y que estén interesados en contratar un paquete turístico. Tal es el caso de grupos de jubilados, personal de empresas públicas y privadas, familias, estudiantes de colegio y universitarios.

Turistas Extranjeros: Se incluirán a aquellos visitantes, cuyas edades comprendan entre 18 y 75 años, procedentes de los diferentes países del resto de América (Canadá, EEUU, Colombia, Perú, etc.) y Europa (Inglaterra, Francia, Alemania, etc.), interesados en contratar un paquete turístico para recorrer la Ruta del Sol, ya sea en grupos ó solitario.

Debido a la diversificación de paquetes tanto en actividades como costos, se podrá considerar clientes con niveles de ingresos: medios-bajos, medios, medios-altos y altos.

La investigación de mercados determinó que los clientes deciden contratar un paquete turístico en base a los siguientes criterios: Calidad del servicio (variedad de actividades que conforman el paquete turístico), inversión y forma de pago.

La investigación de mercados reveló que el 96% de los clientes potenciales están interesados en contratar paquetes turísticos con actividades que involucren paseos en bote, pesca, reunión de solteros, etc.; que se ofrezca folletería informativa y las alternativas de tours para familias, colegios y universidades a precios económicos. Quienes no mostraron interés expresaron que los precios de los paquetes son un poco exagerados para los ecuatorianos.

Al turista ecuatoriano, en general, gusta de armar viajes cortos y decidir que actividades realizar, acorde al dinero que haya destinado para hacerlo. Para evitar el desinterés en la contratación del servicio de Travesía Sol, se promocionará la opción de seleccionar actividades de entretenimiento considerando los factores tiempo y precio.

2.4. Competencia

Existen 20 Agencias de Viajes Operadoras y 3 son especializadas en la Ruta del Sol. Hay que considerar también a todas aquellas pequeñas operadoras y asalariados que se dedican a actividades similares, ya sea en pequeñas oficinas o vía internet.

Por lo general, los paquetes turísticos que ofrecen con destino a la Ruta del Sol tienen relación con el avistamiento de las ballenas, por ende su oferta es válida sólo entre los meses de junio y septiembre, dejando los demás meses sin alternativas para aquellos turistas que quieren realizar actividades diferentes.

En lo que respecta a los precios, éstos son altos y están al alcance de los grupos poblacionales de niveles medio-altos y altos. No existen ofertas accesibles para los clientes de niveles medio y medio-bajo.

La oferta de paquetes no es muy amplia, por lo cual existe una proporción de clientes que no logran satisfacer sus necesidades de diversión turística, ya que rara vez incluyen deportes de riesgo ó paseos culturales por los distintos balnearios.

Refiriéndonos al mercado que manejan, el turismo extranjero se estima que generó entre julio del 2002 y junio del 2003 aproximadamente \$577.8 millones, de los cuales 37% se destinaron a paquetes turísticos a nivel nacional (\$213.8 millones). Los \$588 millones restantes son generados por el turismo interno. El 65% de este monto (\$382 millones) son captados por pequeños operadores y asalariados. Se ha estimado que el 33% de la demanda del turismo interno corresponde a Guayaquil, lo cual implica que las agencias de la Provincia del Guayas manejarían potencialmente un volumen de \$194 millones, pero hay que considerar que al mercado nacional le gustan las playas de la Ruta pero no existe cultura de acudir a una agencia operadora para organizar sus viajes, sino que lo hacen por cuenta propia. El estudio de mercado reveló que el 20% de la población conoció la Ruta del Sol gracias a tours organizados, lo cual deja un mercado real de \$40 millones a las agencias de Guayas.

En su esquema de venta no poseen paquetes predeterminados. Si algún cliente está interesado, le consultan que desea hacer y le presentan una cotización.

La competencia no cuenta con una marca líder, ya que este mercado está muy fragmentado por la existencia de operadoras de diverso tamaño, sin contar a aquellas que solamente funcionan on-line y que son visitadas por un 30% de los turistas extranjeros. Las tres operadoras que constan como especializadas en el área de la Ruta

del Sol son: Guayatur, Departamento Receptivo de VIPEVAC y Stuardo Stacio Ecoturismo&Diversión.

Aquellos turistas que optan por los servicios de la competencia, lo hacen porque estas operadoras son conocidas en el medio y tienen experiencia. Además la elección de la operadora depende del nivel de ingresos del turista, aunque la gran mayoría están direccionadas a un segmento con nivel socio-económico medio-alto y alto. En cuanto a los operadores informales, ellos tratan de ofrecer ciertas alternativas al mercado de nivel medio y medio-bajo.

2.5. Tamaño del mercado global

Travesía Sol tiene altas probabilidades de obtener aquella fracción del mercado que no accede a los servicios de una operadora turística, ya sea por desconocimiento ó porque sus ingresos destinados a entretenimiento no son suficientes. Esto lo logrará empleando una alta dosis de promoción y diversificando sus paquetes para que puedan ser adquiridos por turistas de toda condición económica.

El mercado de Travesía Sol estará conformado en primera instancia, por guayaquileños de edades comprendidas entre 18 y 75 años con interés en adquirir paquetes turísticos, lo cual equivale a 1'252.532 personas. En dólares este mercado equivale a \$142.6 millones aproximadamente. La investigación de mercados determinó que el 4.4% no están interesados en el servicio, restan 1'197.040 personas, de las cuales 75% escogieron la Costa como primera opción para vacacionar, lo cual deja un mercado potencial de 897.780 guayaquileños. Estudios revelan que un guayaquileño gasta \$120 al año en turismo, mientras que los extranjeros aproximadamente \$3000, por lo tanto el mercado global interno es de US\$ 107.8 millones.

Estudios recientes indican que el turismo interno se incrementará en 2.3%, lo cual representa US\$ 632 millones y el ingreso de turistas extranjeros en 3.8%, siendo US\$ 568 millones.

2.6. Factores de consumo: sociales, económicos, políticos y tecnológicos

La actividad turística puede verse afectada por la actual problemática social y económica del país, cada vez es mayor el porcentaje de ecuatorianos que viven en extrema pobreza y por ende, no cuentan con ingresos económicos suficientes para destinarlos a la recreación y esparcimiento. Quienes cuentan con poder adquisitivo viajan al exterior porque sus costos turísticos son más bajos, y aquellos en condición económica difícil buscan emigrar en búsqueda de oportunidades.

2.7. Tamaño de mercado interno y proyección de ventas

2.7.1. Tamaño de mercado interno

El análisis da como resultado que TRAVESÍA SOL deberá vender 67 paquetes anualmente, solamente para cubrir sus costos fijos que expresado en unidades monetarias corresponde a \$34.540 anualmente.

La mezcla de ventas propuesta es producto de la investigación de mercados realizada, la cual enfoca las preferencias de los clientes potenciales. El mayor número de paquetes turísticos que deben ser vendidos son el P1, el P5 y el P3. (Ver anexo I)

2.7.2. Proyección de volumen de ventas

Para el efecto de la proyección del volumen de ventas, se ha tomado la tasa de crecimiento de turismo interno correspondiente al 2.3% en el segundo año más el 12.7% de crecimiento por concepto de cobertura geográfica y experiencia. Para el tercer año, se consideró el hecho de la apertura de oficinas en las principales ciudades del país: Manta y Quito, por lo cual se estima un crecimiento del 17%. En cuanto a las ventas proyectadas, se empleó un factor de compra obtenido a partir de la investigación de mercados correspondiente a \$54.6 por persona, el cual para los siguientes años se estipula un aumento del 10%, considerando la inflación y nuevos costos.

En lo que se refiere a turismo extranjero, aproximadamente al Ecuador llegan 16 cruceros, cada uno con 700 personas aproximadamente, de las cuales el 50% le interesa tomar un recorrido turístico. Cada turista invierte entre \$50 y \$100 por una estadía de 48 horas. El objetivo de Travesía Sol sería captar, entre el primer y segundo año de creación, el 10% de estos visitantes mediante recorridos turísticos de un día como el F&S, representando ingresos de \$14,000 al año.

2.8. Plan de Mercadeo

2.8.1. Estrategia de precio

El precio de cada paquete turístico depende de los elementos y actividades que incluye (alojamiento, alimentación, transporte, paseos, caminatas, etc.), la duración y el número de turistas que conformen el grupo. La tabla referencial de precios sería de la siguiente forma:

Paquete 1 día	\$10 - \$25/ persona
Paquete 2 días	\$30 - \$55/persona
Paquete 3 días	\$60 - \$90/persona
Paquete 4 días	\$100-\$120/persona

El precio final se asignará dependiendo de la solicitud de actividades del cliente y la forma de pago a utilizar. Se ofrecerán descuentos especiales para grupos de instituciones y empresas, clientes frecuentes y para quienes presenten nuevos turistas interesados en los servicios de Travesía Sol.

Gracias a que Travesía Sol es una pequeña empresa sin costos fijos muy significativos, en el primer año trabajará con un margen de utilidad unitario mínimo del 15%. De esa forma penetrará mercado más rápidamente, destacándose por su servicio de alta calidad al precio más conveniente para cada tipo de cliente de acuerdo a su capacidad adquisitiva.

En cuanto a la política de crédito, se dará la opción de utilizar diferentes tarjetas de crédito y para quienes deseen cancelar en efectivo se pueden establecer planes de cuotas anticipadas, 2 ó 3 dependiendo del monto.

2.8.2. Estrategia de venta

Como en todo nuevo negocio, los primeros clientes serán: familiares, amigos y sus conocidos. Así se podrá demostrar la calidad del servicio y se tendrá como primera herramienta de promoción, los testimonios de clientes satisfechos.

Se ampliará la cartera de clientes mediante las visitas a los directores de escuelas y colegios para promocionar el servicio de organización de paseos educativos. De igual forma se visitarán empresas para ofrecer el servicio de organización de paseos de integración y motivación. Las visitas la realizarán en un principio las creadoras de la empresa, posteriormente se contratarán dos expertos en ventas para que realicen contactos personales, vía telefónica ó correo electrónico.

Se enfatizará la calidad del servicio turístico, la seguridad y sus convenientes costos a todos los clientes grandes y pequeños. Travesía Sol primero captará el mercado de la ciudad de Guayaquil en el primer año y medio. Posteriormente captará los mercados de Manta, Quito y Cuenca para que visiten la Ruta del Sol en sus respectivas temporadas vacacionales.

2.8.3. Estrategia promocional

Durante el primer año los principales mecanismos promocionales serán: insertos (a colores y en papel couché) a repartirse en diferentes ciudadelas de la ciudad y universidades cerca de fechas especiales, el testimonio de clientes satisfechos, folletería a ser entregada durante las visitas a colegios y empresas, anuncios en las revistas de turismo y entretenimiento, suplementos dominicales; afiches decorativos en las empresas de courier, oficinas de promoción turística, restaurantes y entidades municipales. De

ser posible se contratará un comercial de radio para temporadas especiales. A partir del segundo año se emplearán además, anuncios en prensa escrita en los periódicos más importantes de Quito y Guayaquil. (Ver anexo II)

La promoción hará hincapié en la idea fresca de Travesía Sol, poner al alcance de la mano del turista todo el paquete de diversiones que puede ofrecer la Ruta del Sol, con garantía de calidad y servicio al precio que más le guste. Por supuesto se contará con una página web interactiva donde puedan acceder a toda la información y en una etapa posterior puedan hacer reservaciones y pagos a través de ella.

2.8.4. Estrategia de distribución

Travesía Sol tendrá SPOT's en los principales balnearios de la Ruta del Sol, los cuales servirán como centros de atención a los clientes. Además la oficina principal estará establecida en la ciudad de Guayaquil. A partir del segundo año de funcionamiento, se creará una oficina en Salinas. A partir del quinto año se establecerán oficinas en Manta.

En todas las oficinas, los guías especializados brindarán información de los paquetes turísticos, de los atractivos de la Ruta del Sol, se proveerá folletería, material turístico y souvenirs.

2.8.5. Tácticas de ventas

Contará con dos vendedores expertos, quienes realizarán las visitas a los clientes corporativos (empresas, colegios e instituciones en general), mientras que en las oficinas principales y los SPOT's, atenderán guías especializados, estudiantes de los últimos años de la carrera de Turismo de las universidades más reconocidas del país. Para ambos grupos se aplicará una remuneración variable.

Se ofrecerán descuentos atractivos para los clientes frecuentes y para grupos corporativos, dependiendo de los paquetes turísticos que seleccionen. Entre las principales metas de los vendedores y guías estarán la captación de

nuevos clientes, tanto nacionales como extranjeros; determinar las necesidades específicas de los clientes, lograr en el primer año de operaciones la realización de por lo menos 2 tours de grupos grandes y 1 de grupos pequeños ó especiales cada mes de las épocas altas.

En el caso de que las proyecciones de Travesía Sol no se concretaran en cuanto al turismo en la Ruta del Sol, optará por otra área del país para la promoción turística, la cual podría estar conformada por poblados de la Sierra, interesantes por su riqueza cultural y religiosa. Un plan adicional consistiría en realizar turismo interno dentro de la ciudad de Guayaquil.

3. ANÁLISIS TÉCNICO

3.1. Análisis del Servicio

A lo largo de la Ruta del Sol, desde Santa Elena hasta Manta, existen una cantidad de atractivos turísticos que pueden ser explotados por las comunidades para que sean conocidos por turistas nacionales y extranjeros. Al momento no existe una empresa que se dedique a ofrecer el servicio de paquetes turísticos en la región. Si se solicita este servicio a una agencia de viajes resulta costoso, ya que organizan el paseo exclusivamente para las personas solicitantes, incluyendo los valores de alquiler de vehículos, guía, hospedaje y demás atracciones.

La Ruta del Sol cuenta con una carretera de primer orden, además es un lugar perfecto para vacaciones con una temperatura ambiente entre 23 y 27 grados centígrados en los meses de enero a junio, y de julio a diciembre, va de 21 a 23 grados centígrados.

Se presenta un inventario de los atractivos turísticos de la Ruta del Sol, que incluye además de las comunas y sus playas, museos, parques, rutas ecológicas, iglesias, etc. De acuerdo a la página web de la Ruta del Sol, existen 90 hoteles aproximadamente.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

INVENTARIO DE PUNTOS DE INTERES Y ATRACTIVOS DE LA RUTA DEL SOL

Ubicación	Museos	Iglesias	Playas	Estadía	Otros
Guayaquil	X	x		x	x
Baños de San Vicente					x
Santa Elena	X	x		x	x
Ballenita	X	x	x	x	
Punta Blanca			x		
San Pablo			x	x	x
Palmar		x	x	x	
Colonche		x			
Ayangue		x	x	x	x
Pueblo Nuevo			x		
San Pedro			x		
Valdivia	X		x		
Simón Bolívar			x	x	x
Cadeate			x		x
Manglar Alto			x	x	
Montañita			x	x	x
Olón		x	x	x	x
La Curia			x		x
San José			x		
Las Nuñez			x		
La Entrada			x		x
Ayampe			x		x
Las Tunas			x		x
Puerto Rico			x		
Salango	X		x	x	x
Puerto López			x	x	x
Agua Blanca			x		
Machalilla	X		x	x	x
Pueblo Nuevo			x		
Salaite			x		x
Puerto Cayo			x	x	x
San José (Manabí)			x		x
San Mateo			x		x
Barbasquillo			x		x
Piedra Larga			x		
Manta	X		x	x	x
La Ruta del Sol comienza en Santa Elena					

Otros atractivos se refiere a parques, reservas ecológicas, bosques, en las que se pueden realizar caminatas, observación de animales propios de la zona, turismo

étnico para conocer la forma de vida de las comunidades, la forma de trabajo o de realizar las artesanías propias de la zona, deportes acuáticos, etc.

Travesía Sol ha diseñado varios paquetes turísticos acorde a las diferentes preferencias de los turistas. Dependiendo del paquete se programan las visitas, recorridos y otras atracciones.

Entre las actividades se puede citar las siguientes:

1. Visitas a Playas
2. Recorridos en Boggie
3. Visitas a Iglesias y Santuarios
4. Visitas a museos
5. Turismo Étnico: Recorrido en pueblos o comunas
6. Caminatas en zonas o bosques protegidos
7. Paseos especiales en botes a islas u observación de fauna
8. Actividades deportivas
9. Alojamiento
10. Alimentación

Adicionalmente existe la alternativa de paquetes personalizados para grupos de colegios, empresas o familias.

En los paseos, cuya duración sea mayor de un día, el turista tiene la posibilidad de escoger el hotel de una terna que se le presentará previamente, por esta razón se establece una escala aproximada para los precios de cada paquete.

Entre Guayaquil y Manta existen treinta y tres lugares (comunas y ciudades pequeñas) donde existen playas y otros atractivos para los turistas, siendo ésta una referencia para mostrar a los clientes, lo interesante de recorrer la Ruta seleccionado los lugares de su preferencia.

3.1.1. Paquetes turísticos

Los Paquetes Turísticos, que se detallan a continuación, son abiertos y Travesía Sol los ofrecerá de forma permanente.

Los paquetes que tienen duración de un día se ofrecerán en grupos de cuarenta personas, en caso de requerir un grupo cerrado se cotizaran especialmente.

1. Paseo en Buggie a Salinas.- Para el mercado de salinas estaremos ofreciendo un servicio especial en boggie, lo turistas que se quedan en Salinas pertenecen a un estrato social medio alto y alto, además normalmente tienen movilización propia y son un tanto resistentes a compartir en grupos más numerosos.

El paseo en boggie se lo hará por hora. El conductor-guía será el encargado de mostrarles los atractivos de la ruta, ciertas playas como el caso de San Pablo. Las condiciones de la playa y el número escaso de bañistas permiten hacer el recorrido por la orilla de la playa. Consideramos que de lunes a viernes no existirá ningún problema, pero los fines de semana y feriado no se podrán realizar esta actividad.

La inversión es de \$25 por persona por día, el paseo dura de nueve de la mañana a cinco de la tarde, haciendo una parada para almorzar, además de las necesarias para tomar fotos.

2. Paquete Cultural.- Incluye visitas a iglesias, santuarios y museos. Dirigido a personas mayores de treinta años y grupos de tercera edad que acostumbran a salir de paseo regularmente.

Itinerario Paquete Cultural (1día)

- Salida desde Guayaquil
- Llegada a Santa Elena y visita a la Iglesia Emperatriz Sta. Elena
- Visita Iglesia de las Nubes en Ballenita

- Visita a Santuario de Palmar "Virgen de Fátima"
- Visita a la Iglesia de Colonche
- Visita al Santuario de Olón
- Regreso a Guayaquil

Inversión aproximada: \$12/persona

Incluye transporte, no incluye almuerzo

Itinerario Paquete Cultural (2 días)



Día 1

- Salida desde Guayaquil
- Llegada a Santa Elena, visita a la Iglesia y museo Amantes de Sumpa
- Visita a Iglesia de Ballenita
- Visita a Museo Náutico Farallón Dillon
- Paseo en Buggie - Playa de San Pablo
- Visita a Santuario de Palmar
- Visita a Iglesia de Colonche
- Estadía en Ayangue

Día 2

- Desayuno en Ayangue
- Paseo en Bote desde Ayangue a Playa Rosada
- Visita a Museo de Valdivia
- Visita para compra de artesanías a Simón Bolívar
- Visita a Montañita
- Regreso a Guayaquil

Incluye todos los traslados, una noche de hotel, desayuno tipo americano y paseo en bote a Playa Rosada

No incluye almuerzo, ni costos de entradas a museos.

Inversión aproximada *: \$40 - \$50 /persona

*La inversión depende de la clase de hotel seleccionado por el turista.

3. Paquete Disfruta.- Dirigido a personas jóvenes, hombres y mujeres entre 18 a 30 años. Las principales atracciones son la fiesta de integración y las actividades deportivas que se pueden realizar a lo largo de la ruta como por ejemplo en Montañita y San Pablo.

Itinerario

- Salida desde Guayaquil
- Actividades en Ayangue: paseo en bote, banana
- Almuerzo tipo menú
- Alojamiento en Montañita
- Fiesta de integración
- Visita a Olón
- Paseo en Buggie por la playa de Olón
- Regreso a Guayaquil

Incluye: Traslados, paseo en bote o banana en Ayangue, una noche de hotel en Montañita, paseo en boggie e ingreso a fiesta de integración.

No incluye otras atracciones no especificadas ni bebidas adicionales en la fiesta de integración.

Inversión*: \$40 - \$50/persona dólares

*Depende de la fecha y disponibilidad de hoteles

4. Paquete Familiar.- Dirigido a grupos de máximo 12 personas, ya sean familias ó amigos. Se caracteriza por ser un paquete cerrado.

Itinerario

- Visita a Playa del mansito en Punta Blanca
- Visita a Entrada 7 en Punta Blanca

- Visita a Ayangue
- Hospedaje en Manglaralto
- Desayuno en Manglaralto
- Visita Montañita y Olón

Inversión por grupo: Depende del tamaño del grupo y las actividades adicionales que deseen incluir, las cuales pueden ser: paseo en bote, visitas a museos e iglesias, visita de compras artesanales, etc.

Incluye: Traslados, hotel y desayuno

5. Paquete S&F, Short and Fast.- Paquete de un día. El enfoque varía dependiendo del grupo de turistas y de la selección de alguna de las siguientes alternativas:



- Visitas cortas a varias playas ó museos.
- Visita a una playa y compras en Simón Bolívar.
- Visita a Montañita y sus atractivos.
- Visita a pueblos artesanales para realizar compras.
- Visita a Iglesias.
- Visita a bosques protectores.

Se empleará vehículo con todas las comodidades. Este paquete no incluye rubros de alimentación o actividades adicionales.

Inversión: \$12 dólares /persona

6. Paquete Corporativo.- Dirigido a grupos empresariales y de instituciones como: colegios, universidades y demás asociaciones.

Itinerario

Día 1

- Desayuno en Pto. López

- Visita a la playa de los Frailes, Tortuguita y playa Negra
- Paseo en bote y snorkel
- Regreso a Puerto López
- Cena en Pto. López

Día 2

- Desayuno en Pto. López
- Visita a comuna Agua Blanca, museo, baños termales y caminata.
- Regreso a Guayaquil

Incluye traslados, break, una noche de hotel, desayuno y cena (sábado), desayuno (domingo)

Paseo en Bote y snorkel

No incluye: entradas a parques, museos o áreas protegidas

Inversión: Entre \$70 y \$90 dólares/persona. Se reunirán grupos de mínimo doce personas.

7. Paquete Travesía Sol.- El paquete más especial y costoso de Travesía Sol, de allí su nombre. Dirigido a aquellos clientes que deseen hacer turismo por tres días, provenientes de Guayaquil ó Manta. Se ofrece la alternativa de salida desde Manta, por la afluencia de turistas que llegan en cruceros internacionales y ecuatorianos que viven en la parte norte de la sierra, específicamente Quito. Se aprovecharán las frecuencias diarias de vuelos domésticos Quito-Manta.

Día 1

Se recoge a los turistas en sus respectivos hoteles

- Salida de Manta a las 09H00
- Visita a Playa y lago de San José
- Práctica deportiva en Tarabita y Sky bunda (atractivos propiedad de Travesía Sol)
- Visita a la Playa de San Mateo y caminata hasta las cuevas de San Mateo

- Visita a Puerto Cayo
- Llegada a Hotel de Puerto López

Día 2

- Desayuno
- Visita a Parque Nacional Machalilla
- Visita a la playa de los Frailes, Tortuguita y playa Negra
- Visita al museo de Machalilla
- Almuerzo en Machalilla
- Viaje hasta Montañita, visitando varias playas
- Cena en Montañita
- Fiesta de Integración en Montañita

Día 3

- Desayuno
- Salida de Montañita a las 09H00
- Visita al museo de Valdivia
- Visita a Ayangue
- Paseo en Bote a Playa Rosada
- Almuerzo tipo menú en Ayangue
- Salida a Guayaquil

Inversión: \$150-\$180 /persona.

Incluye: tres noches de hospedaje, alimentación, skybunda, tarabita, transporte.

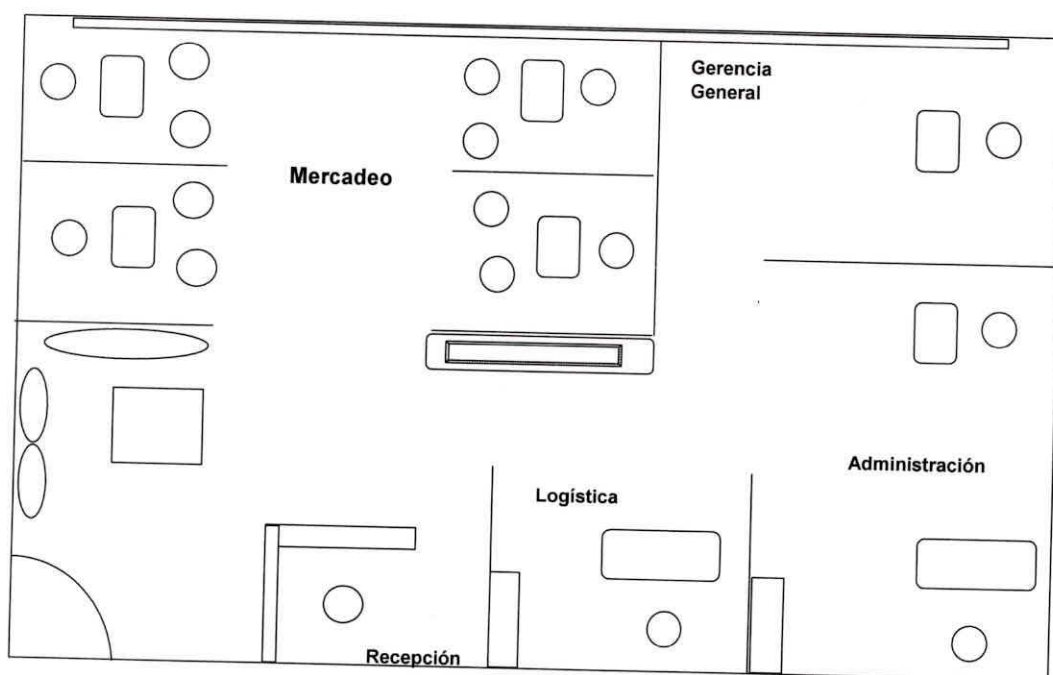
No incluye: transporte de retorno a Manta, entradas a museos, parques protegidos, y otras atracciones, las cuales son opcionales y corren por cuenta de cada turista, pero se les ofrecerán las facilidades para realizar esas actividades.

A tu gusto: Consiste en el diseño de un paquete personalizado para el grupo solicitante, el cual determinará la duración, escogerá las actividades que desee realizar y los establecimientos de alojamiento y alimentación.

3.1.2. Facilidades

La oficina principal de Travesía Sol estará ubicada en Guayaquil, en Padre Aguirre 521 entre Escobedo y Baquerizo Moreno durante los dos primeros años, en el tercer año se aspira tener un punto de ventas en el Malecón de Salinas en temporadas de mayor afluencia de turistas.

OFICINA TRAVESIA SOL



En el quinto año esperamos tener funcionando una oficina en Manta. Se ha considerado esta plaza por la afluencia de turistas de la sierra, especialmente de Quito, además existen frecuencias aéreas Manta-Quito-Manta.

Consideramos que existen posibilidades de desarrollo en Guayaquil para este tipo de turismo, porque cuenta con gran cantidad de hoteles y el municipio está desarrollando puntos de interés que pueden crear demanda de turismo hacia ciudades cercanas y de la Ruta del Sol.

3.1.3. Equipos y maquinarias

Hemos dividido en dos partes: Administración y Operaciones.

Administración

- ✓ Computadores
- ✓ Muebles de Oficina
- ✓ Sala de espera
- ✓ Televisor
- ✓ DVD
- ✓ Comunicaciones (teléfonos convencionales y celulares)
- ✓ Página WEB



Operaciones

- ✓ Buggie
- ✓ Equipos de comunicación (celulares o radios)
- ✓ Spots (Puntos de Venta)

BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

Descripción	Cantidad	Valor Unit	Total
Inversiones depreciables			
Computadores	5	600	3.000
Counter	1	300	300
Escritorios	4	150	600
Sillas Tipo Secretaria	5	80	400
Sillas Sala de Espera	3	100	300
Fax	1	300	300
Teléfono	4	60	240
Muebles tipo biblioteca	3	60	180
Impresora laser	1	450	450
Televisor	1	300	300
DVD	1	150	150
Furgoneta	1	25.000	25.000 ****
Buggie	1	8.000	8.000
Inversiones Amortizables			
Lineas telefonicas	3	150	450
Página WEB	1	300	300
Gastos Preoperativos			
Gastos de constitución	1	600	600
			40.570

**** No es imprescindible tener una furgoneta, en el mercado existen una serie de alternativas para el alquiler por día o Kilometraje

3.1.4. Plan de compras

Los convenios con los diferentes proveedores de servicios como hospedajes, transporte y otros se revisarán de manera trimestral, debemos tener en cuenta que es una industria cíclica.

3.1.5. Sistemas de control

Uno de los puntos críticos en nuestro servicio es el hospedaje. En grupos numerosos las preferencias y exigencias para las comodidades son difíciles de satisfacer. Para reducir al mínimo el riesgo, siempre viajará un anfitrión, que además de servir de guía deberá resolver cualquier eventualidad, además para el hospedaje se dará más de una alternativa, el cliente tendrá una terna para elegir el tipo que más se ajuste a sus exigencias.

La seguridad, es otro punto crítico, para esto además de los seguros normales con los que cuentan los vehículos, se contará con un botiquín de primeros auxilios bien equipado y como parte de la información solicitada a nuestros clientes se incluirá en la ficha de registro información sobre alergias, tipo de sangre o cualquier información sobre su salud que considere relevante.

A Continuación se presenta un cuadro con los costos aproximados de cada grupo de turistas. Son costos variables dependiendo de las atracciones o viaje personalizado que se requiera.

COSTEO DE VIAJES

Duración	1 día		2 días		3 días		4 días	
No. De Turistas por Grupo	15	40	15	40	15	40	15	40
Transporte	125	180	250	360	375	540	500	720
Estadía	0	0	150	400	300	800	450	1.600
Comidas	0	0	75	200	150	400	225	600
Atracciones	30	80	30	80	90	240	120	320
	155	260	505	1.040	915	1.980	1.295	3.240
Comisión ventas 5-10%	11,25	20	37,5	80	150	400	225	600
Total	166	280	543	1.120	1.065	2.380	1.520	3.840

4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4.1. Grupo empresarial

Los miembros del grupo empresarial de Travesía Sol son: Ec. Adriana Elías, Sr. Patrick Niau, Ing. Ma. Elizabeth Arteaga e Ing. Ma. Del Carmen Pérez.

El compromiso de los miembros del grupo empresarial es reinvertir las utilidades que generará Travesía Sol en la ampliación y desarrollo de nuevas áreas de acuerdo a la misión y visión de la empresa a cumplirse en los siguientes cinco años.

Travesía Sol es una compañía de Responsabilidad Limitada. Solamente los socios que participen activamente en la empresa recibirán un salario mensual base más una proporción por resultados.

De los miembros del grupo empresarial, el único que no es parte del personal ejecutivo es el Sr. Patrick Niau, quien es uno de los inversionistas, y además, contacto en el mercado internacional, ya que es de nacionalidad francesa y actualmente vive entre Ecuador y Brasil por actividades laborales. El Sr. Niau es experto en deportes y estará a cargo de la infraestructura y adecuación de las atracciones propias de Travesía Sol que son el SKYBUNDA y la TARABITA.

4.2. Personal ejecutivo

Gerente General, Ec. Adriana Elías, profesional con experiencia en Agencias de Viajes, trabajó por más de diez años como Gerente de Cuentas Corporativas. Actualmente es Gerente General de una agencia dedicada exclusivamente a la venta de boletos locales e internacionales y la promoción de paquetes turísticos en el exterior.

Gerente de Mercadeo y Relaciones Públicas, Ing. Ma. Elizabeth Arteaga, responsable del área de ventas, promoción y servicio al cliente. Posee amplia experiencia en el área de mercadeo, y además conoce la Ruta por haber vivido más de doce años en el sector.

Gerente de Logística, Ing. Ma. del Carmen Pérez, responsable de las compras, presupuesto y planificación de actividades con los diferentes proveedores de servicios. Posee experiencia de quince años en el área administrativa y logística.

Asesor Legal, Dr. Alejandro Arteaga, especializado en asuntos societarios.

Asesor Tributario, DIRECSA "Dirección Empresarial S. A.", Ing. Marco Pérez

4.3. Funciones del personal ejecutivo

Gerente General

- Planificación de la estrategia
- Establecimiento de objetivos
- Revisión y aprobación de presupuestos de todas las áreas
- Realizar contactos con empresas de turismo internacional
- Elaboración de cartera de clientes extranjeros.

Su actividad dentro de Travesía Sol será de medio tiempo, puesto que lo comparte con su agencia de viajes.

Gerente de Mercadeo y Relaciones Públicas

- Estará a cargo de la promoción, ventas y relaciones con medios
- Preparación de Presupuestos de Ventas
- Estrategias de Promoción y Ventas
- Supervisa todo lo relacionado con Atención y Servicio al cliente
- Supervisa a Promotores y Vendedores

Gerente de Logística

- Presupuesto y costeo de servicios tercerizados
- Mantener actualizada base de proveedores de servicios
- Establecer convenios con diferentes proveedores
- Coordinar con los Spots (puntos de ventas) requerimientos

Gerente Administrativo

- Presupuesto de Gastos
- Control y manejo de bancos e inversiones
- Contabilidad
- Pago a proveedores

Perfil.- Profesional de tercer nivel con título en Administración de Empresas, Economista o carreras afines. Buen manejo de utilitarios.

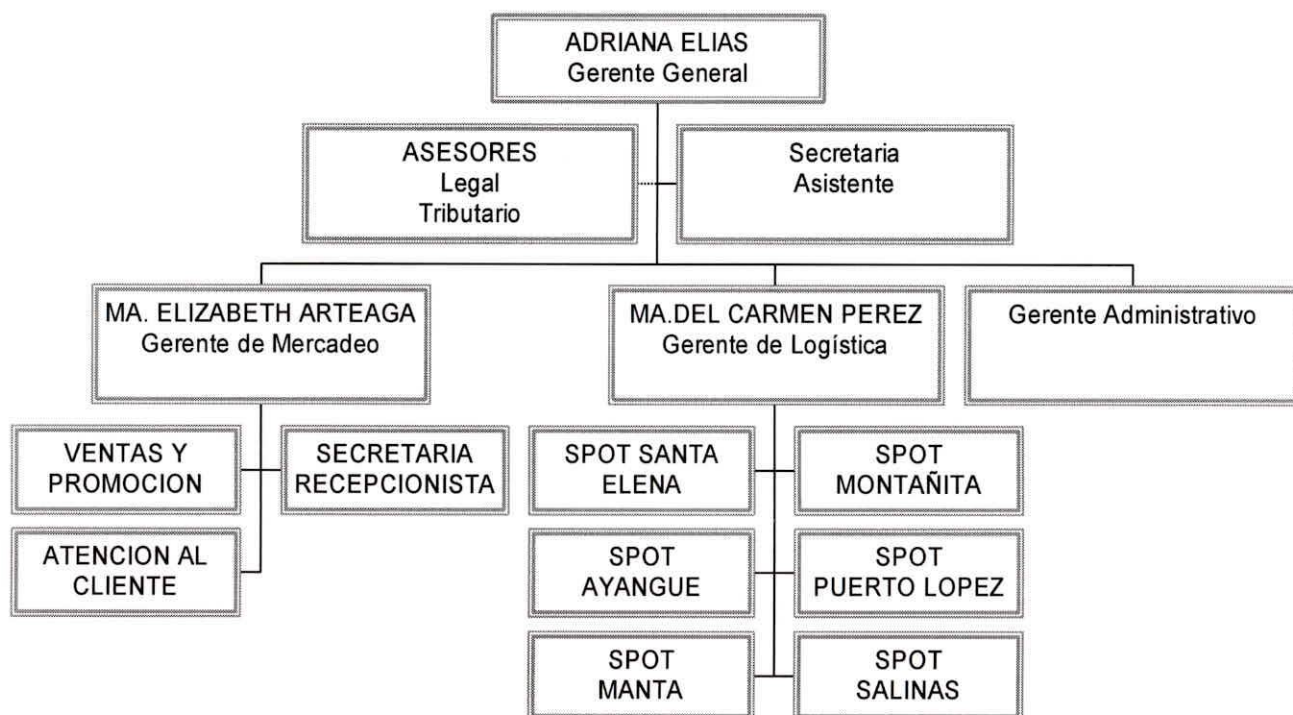
Acreditar Experiencia no menor a tres años en puestos similares en pequeñas o medianas empresas.

Capacidad de trabajo en equipo, organizado

4.4. Organización

4.4.1. Políticas Organizacionales

De Personal.- Las contrataciones se realizarán a tiempo completo y Free Lance (Contrato por Hora). El personal a Tiempo Completo y por hora,



gozará de los beneficios estipulados en las leyes laborales ecuatorianas, además de un seguro de salud privado, el mismo que será subsidiado en un

50% por la empresa. Queda a libertad del colaborador acogerse a este beneficio o no.

Se pagará un salario base de acuerdo a la valoración de cada puesto y una parte será remuneración variable de acuerdo al desempeño y productividad.

A continuación se detallan los perfiles que corresponde a cada tipo puesto.

Colaboradores *Tiempo Completo*

- **Secretaria –Recepcionista:** Bachiller con título de secretariado bilingüe, mínimo un año de experiencia en cargos similares, con facilidad de expresión.
- **Conserje-Mensajero:** Bachiller en cualquier especialización, referencias personales, con sentido común, no necesita acreditar experiencia en cargos similares.
- **Promotora:** Experta en el área de ventas y que posea experiencia en el área turística, preferible que haya trabajado como vendedora en agencias de viajes o similares. Asistirá a la Gerencia de Mercadeo.
- **Asistente administrativo:** Bachiller contable, cursando primeros años de Administración o carreras afines, preferible con dos años de experiencias en cualquier área administrativa o contable. Asistirá al Gerente Administrativo.

Colaboradores *Free Lance*

- **Vendedora:** Experta en el área de ventas, con experiencia en turismo, preferiblemente que haya trabajado como vendedora en agencias de viajes o similares. Será responsable de visitar empresas e instituciones.



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

- **Guías Turísticos:** Trabajarán como personal de apoyo y viajarán con los grupos. Serán estudiantes bilingües (si es necesario) de la carrera de Turismo de las universidades más reconocidas del país.
- **Auxiliares Spots:** Trabajarán como personal de apoyo y atenderán los puntos de atención a clientes que Travesía Sol establecerá en Santa Elena, Ayangue, Montañita y Manta. Serán estudiantes de la carrera de Turismo de las universidades más reconocidas del país y jóvenes nativos de la región.

De Administración.- Para cambios significativos de procedimientos o estructura en Travesía Sol, se deberá reunir el personal ejecutivo junto con el asesor que corresponda, sea Legal o Administrativo-Financiero.

De Autoridad y Responsabilidad.- Travesía Sol mantendrá una estructura organizacional plana, con un clima laboral que mantenga motivados a los colaboradores, para que desempeñen eficientemente sus funciones.

Cada colaborador reportará a su inmediato superior y será política de la empresa mantener canales de comunicación en todo los sentidos, dando apoyo a nuevas ideas, cambios y sugerencias, las cuales se dirigirán al líder del área con copia para los demás colaboradores.

4.4.2. Organización de apoyo

Administrativa y Legal.- Será responsable el Asesor Legal de gestionar con las diferentes instituciones públicas como son: Superintendencia de Compañías, Cámara Provincial de Turismo, Municipio de Guayaquil, SRI, etc.

Banca y Finanzas: Será responsable el Asesor Administrativo-Financiero de administrar la institución denominada "BANCO", que incluye una cuenta corriente y una de ahorros.

Proveedores.- Travesía Sol mantendrá una constante actualización de sus proveedores de servicios de Transporte, Alojamiento, Alimentación y otras atracciones, con los cuales deberá realizar convenios y alianzas estratégicas.

Otros.- Actualmente existen programas para el desarrollo del Turismo en el país, como el Fondo de Promoción Turística, que es una institución gubernamental, organismos como universidades e instituciones internacionales pertenecientes a la Comunidad Europea interesadas en el desarrollo e la zona de la Ruta del Sol y la capacitación de su gente.

4.4.3. Política de personal

Salarios

Se ha considerado un incremento del 10% anual sobre las bases de los salarios del año inmediato anterior.



Reclutamiento

En el caso de los colaboradores a tiempo completo, para el reclutamiento se tendrán dos fuentes, el Ceproem y anuncios en el diario, se ponderará la experiencia previa en puestos similares o dentro de la industria del turismo.

Para los colaboradores Free Lance, serán estudiantes de turismo, dinámicos, extrovertidos y con mística por el servicio a los turistas.

Capacitación

Se contempla un plan de capacitación anual en conjunto con los proveedores de los diferentes servicios.

La principal área será siempre el Servicio al Cliente, ofrecer excelencia en el servicio para que nuestros clientes nos recomienden y repitan su viaje tomando diferentes paquetes o alternativas de paseos.

La excelencia en el servicio se extiende a la atención que recibirán en Hoteles, transportes y otros, además el involucrar a los proveedores en planes conjuntos de capacitación crea fidelidad.

Áreas administrativas tomarán los cursos que sean necesarios para actualizarse sea por cambio en legislación o lo que el gerente de área considere para mejorar el rendimiento de sus colaboradores.

5. ANÁLISIS LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL

5.1. Análisis Legal

5.1.1. Constitución

Travesía Sol se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada integrada por 4 socios. Los pasos a seguir son:

- Solicitar la aprobación del nombre en la Superintendencia de Compañías
- Solicitar la aprobación del nombre en el Ministerio de Turismo
- Elaboración de la minuta por parte del abogado.
- Aperturar la cuenta de integración del capital
- Cerrar la Escritura en la Notaría
- Afiliación provisional a la Cámara de Turismo del Guayas
- Aprobación de la Escritura por la Superintendencia de Compañías
- Resolución de la Superintendencia de Compañías (Publicación en prensa e inscripción en el Registro Mercantil y pago de impuestos).
- Inscripción de nombramientos y pago de impuestos
- Orden de retiro del dinero en la Cuenta de Integración
- Obtención del RUC

Una vez constituida la compañía, previo al Registro en la Subsecretaría de Turismo, se realiza lo siguiente:

- Solicitud del registro a la Subsecretaría
- Elaboración de la plantilla de inspección por parte de la Subsecretaría
- Afiliación definitiva a la Cámara de Turismo del Guayas (Ver en anexo los requisitos y formularios respectivos)

5.1.2. Registro en la Subsecretaría de Turismo

- Copia certificada de la Escritura de Constitución de la Compañía

- Copia de los Nombramientos de los Representantes Legales
- Copia de la cédula de los representantes legales
- Copia del RUC
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual para usar el nombre.
- Permiso de la Subsecretaría de Turismo para usar el nombre.
- Copia de contrato de arrendamiento del local
- Curriculum Vitae de los Representantes Legales
- Declaración Juramentada de los Activos Fijos de la Empresa
- Inspección
- Permiso

5.1.3. Permisos Adicionales

- Bomberos
- Patente de comerciante
- Tasa de Habilitación
- Instalación de tarabita - DIGMER



BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

5.1.4. Afiliación a la Cámara de Turismo del Guayas

- Solicitud debidamente llenada.
- Copias de la Escritura debidamente aprobada por la Superintendencia de Compañías e inscrita en el Registro Mercantil.
- Copia de los nombramientos de los Representantes Legales.
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copia de cédula de identidad de los representantes legales.
- Currículum vitae del representante legal (en caso de ser Agencia de Viajes).
- Plantilla turística

Una vez registrada en la Subsecretaría de Turismo

- Copia del Boletín de Ingreso ó Recibo de Pago por Licencia Única de Funcionamiento.

- Copia de Licencia Única de Funcionamiento otorgada por la Subsecretaría de Turismo.

5.1.5. Ley Especial de Desarrollo Turístico

Existe una **Ley Especial de Desarrollo Turístico** emitida en 1997, la cual tiene por objeto otorgar beneficios e incentivos para contribuir al desarrollo del sector turístico. Las empresas turísticas calificadas por el Ministerio de Turismo gozarán por diez años de beneficios como:

- a. Exoneración total de los derechos, timbre e impuestos que gravan los actos constitutivos de las compañías y posteriores actos societarios tales como aumentos de capital, transformaciones, partes beneficiarias y demás actos contemplados en las Leyes de Compañías y de Mercado de Valores, incluidos los derechos de registro y los impuestos sobre la matrícula de comercio.
- b. Exoneración total de los tributos que gravan la transferencia de dominio y partes de inmuebles al incremento de capital de compañías calificadas. Esta exoneración comprende impuestos directos, alcabalas, registro y plusvalía, así como de sus adicionales;
- c. Las personas naturales o jurídicas, cualquiera sea su actividad, podrán deducir de su ingreso gravable con el impuesto a la renta el valor de sus aportes para:
 1. La integración y pago del capital social de compañías turísticas calificadas;
 2. El de sus incrementos inscritos en el Registro Mercantil; y,
 3. Inversiones y reinversiones comprobadas a partir de la inscripción de la constitución de la sociedad o de sus aumentos de capital en el registro Mercantil, previa presentación del correspondiente instrumento público inscrito.

d. Acceso preferencial al crédito en toda institución financiera pública o privada que cuente o establezca líneas de crédito para actividades turísticas, esto es con tasas de interés y condiciones más favorables que las instituciones financieras que otorguen créditos preferenciales o cauciones a prestadores de servicios turísticos, calificados por el Ministerio de Turismo, destinados a proyectos aprobados por ésta, tendrán exención del pago del impuesto a la renta causado por los intereses que devenguen dichos créditos o sus comisiones. Las instituciones financieras serán responsables por el adecuado uso y destino de tales empréstitos y cauciones.

5.1.5.1. Beneficios Especiales

Las empresas turísticas naturales o jurídicas calificadas, además de los beneficios generales que se determinan en el artículo anterior, gozarán de beneficios especiales, según la categoría aprobada así:

5.1.5.1.1. Impuesto a la renta del proyecto

Los proyectos de primera categoría gozarán de la exoneración del pago del impuesto a la renta, sus anticipos y retenciones en la fuente por un período de diez años contados a partir de la notificación del inicio de operaciones que el beneficiario haga al Ministerio de turismo.

Los proyectos calificados como de Segunda Categoría gozarán de la misma exoneración por cinco años.

5.1.5.1.2. Derechos Arancelarios

Las personas naturales o las sociedades o empresas turísticas que cuenten con proyectos calificados previo el informe Ministerio de Turismo, totalidad del valor de los derechos arancelarios y adicionales, excepto el impuesto del valor agregado (IVA), en la importación de naves aéreas, acuáticas, vehículos y automotores para el transporte o para servicio exclusivo de turistas nacionales o extranjeros, por un período de diez años para la Primera Categoría y

cinco para la Segunda Categoría Este beneficio se concederá siempre y cuando no exista producción nacional, cuenten con licencia de funcionamiento vigente otorgada por el Ministerio de Turismo y se cumplan los requisitos del Reglamento Especial que se dicte sobre la materia.

Igual tratamiento tendrán las importaciones de equipos, materiales de construcción y decoración, maquinaria, activos de operación y otros instrumentos necesarios para la prestación de servicios turísticos determinados en esta Ley. Para gozar de este beneficio se requiere contar con licencia de funcionamiento vigente otorgada por el Ministerio de Turismo y cumplir con los requisitos del Reglamento Especial que se dicte sobre la materia.

Además son deducibles de la renta imponible, para todo contribuyente por un período de diez años, previa calificación del Ministerio de Turismo, los siguientes valores y gastos conforme al procedimiento que consta en el Reglamento:

- a. Las inversiones o gastos en programas de turismo social dentro del país, destinados a sus trabajadores y las colaboraciones al Ministerio de Turismo para promoción en el exterior de los atractivos turísticos del Ecuador;
- b. Las inversiones en bienes inventariados del patrimonio nacional o inversiones y gastos en restauración, mantenimiento, preservación y adecuación en sitios históricos, áreas protegidas señaladas en el correspondiente plan de manejo elaborado por el INEFAN y que puedan ser concesionadas al sector privado;
- c. Previos convenios con las municipalidades, las inversiones y gastos en otros sitios públicos para adecentarlos, mantenerlos, asearlos o para mantener parterres y parques municipales;
- d. Inversiones en los programas materia del artículo 39, segundo inciso;

- e. Los gastos totales que se realicen dentro o fuera del país en la inversión de la promoción y publicidad, mediante la elaboración de videos promocionales, folletería turística, etc.;
- f. El costo de la inversión que las empresas gasten en los viajes de familiarización o visitas, promocionales que se hiciere hacia el país desde el extranjero, observándose que en dichos viajes el Ministerio de Turismo ofrecerá el aporte de sus guías turísticos, su asesoría y prestación correspondiente, material de promoción propio de la región que se visite;
- g. El costo de los pasajes que las empresas donen al Ministerio de Turismo para el desarrollo de sus promociones en el extranjero en el traslado de funcionarios y del material promocional; y, Franquicia aduanera completa para el ingreso al Ecuador de todo material de promoción turístico y promocional.

5.2. Análisis Social

A lo largo de la Ruta del Sol encontramos los siguientes lugares:

- | | |
|-----------------|---------------------|
| • Santa Elena | • La Curia |
| • Ballenita | • San José |
| • Punta Blanca | • Las Núñez |
| • San Pablo | • La Entrada |
| • Palmar | • Ayampe |
| • Colonche | • Las Tunas |
| • Ayangue | • Puerto Rico |
| • Pueblo Nuevo | • Salango |
| • San Pedro | • Puerto López |
| • Valdivia | • Agua Blanca |
| • Simón Bolívar | • Machalilla |
| • Cadeate | • Pueblo Nuevo |
| • Manglar Alto | • Salaite |
| • Montañita | • Puerto Cayo |
| • Olón | • San José (Manabí) |

- San Mateo
- Barbasquillo
- Manta

Cada uno de ellos cuenta con una infraestructura hotelera básica y sus pobladores han implementado pintorescos restaurantes donde ofrecen la comida típica de la región. Se establecerán alianzas con estos grupos para diseñar estándares de calidad en el servicio y de esa forma ofrecer al turista el trato que merece.

El proyecto de Travesía Sol, a través de sus SPOTS (Puntos de Venta) les ofrece la oportunidad de mostrar al turista todos sus productos y servicios, los cuales pueden ser artesanías varias, postales, recuerdos, paseos en botes, caballos, caminatas, etc. Además de que se contratarán guías turísticos nativos para que coordinen las actividades de esparcimiento en cada localidad. De esta forma el proyecto tendrá un impacto social positivo ya que incrementará las posibilidades de empleo y por ende, de ingresos para los pobladores en general.

5.3. Análisis Ambiental

Travesía Sol está consciente de que al incrementarse la afluencia de turistas a un balneario, éste sufre las consecuencias de ser víctima de la contaminación por la aglomeración de desechos y basura. Por tal motivo se participará activamente en la **Campaña para la Recuperación de las Playas**, auspiciada por Fundación Natura y la Cámara Provincial de Turismo del Guayas, haciéndole hincapié a los turistas en el cuidado de los balnearios, entregándoles funditas para que recolecten sus desperdicios. Además en cada SPOT, habrá 3 recipientes donde se clasificarán los desperdicios en papel, plástico y vidrios. Lo obtenido con la venta de lo recolectado se reinvertirá en la compra de recipientes a ser colocados en diferentes partes de las localidades.

6. ANALISIS ECONOMICO

6.1. Inversión en activo fijos

Hemos determinado que la inversión en activos fijos de Travesía Sol para arrancar con el negocio es el siguiente:

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

Descripción	Cantidad	Valor Unit	Total
Inversiones depreciables			
Computadores	5	600	3.000
Counter	1	300	300
Escritorios	4	150	600
Sillas Tipo Secretaria	5	80	400
Sillas Sala de Espera	3	100	300
Fax	1	300	300
Teléfono	4	60	240
Muebles tipo biblioteca	3	60	180
Impresora laser	1	450	450
Televisor	1	300	300
DVD	1	150	150
Buggie	1	8.000	8.000
Inversiones Amortizables			
Lineas telefonicas	3	150	450
Página WEB	1	300	300
Gastos Preoperativos			
Gastos de constitución	1	600	600
TOTAL			15.570

6.2. Inversión en capital de trabajo

- Como empresa de servicios no manejamos inventarios de materias primas o mercaderías.

- Política de Cartera a clientes, se ha establecido como política mantener afiliación como establecimientos para recibir pago en diferido con las tarjetas de crédito, además de planes acumulativos, la naturaleza de los servicios de travesía sol no permiten otorgan crédito directo a los clientes, puesto que los servicios se pagan por adelantando o una vez utilizados.

Otra política es recibir el 50% para los paquetes o grupos cerrados, una vez confirmado el viaje y la diferencia al comienzo del viaje. Pueden

existir en caso de mantener convenios con organizaciones o empresas que faciliten los descuentos a sus empleados o miembros, siendo los primeros los responsables.

En los tours abiertos que se ofrecen todo el año, se reserva el espacio con el 25% del costo del viaje

- Política de Cartera a Proveedores, en cuanto a los proveedores de Travesía Sol podemos clasificarlos en dos grupos, en el primero se encuentran los hoteles medianos y grandes con los que se mantendrán convenios para que los servicios sean facturados una vez al final de cada mes y en el segundo grupo están los restaurantes, comunas, parques y otros servicios que deben ser pagado al momento del uso de los servicios
- Política de Efectivo, Travesía Sol es una empresa pequeña y sus costos fijos mensuales se encuentran alrededor de tres mil dólares incluyendo gastos de personal, administración, publicidad y promoción, los socios han determinado mantener un saldo promedio efectivo de tres mil dólares.

TRAVESIA SOL
PRESUPUESTO DE INGRESOS

Ventas	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	Total Año 1	Año 2	Año 3
Paseo buggy	\$800	\$800	\$800	\$800	\$200	\$200	\$200	\$400	\$400	\$400	\$400	\$500	\$5,900	\$11,800	\$13,806
Paquete Cultural/ S&F	\$3,360	\$3,360	\$3,360	\$3,360	\$2,400	\$0	\$0	\$480	\$0	\$0	\$960	\$2,880	\$20,160	\$23,184	\$27,125
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$1,500	\$2,250	\$750	\$750	\$1,500	\$0	\$1,500	\$0	\$1,500	\$0	\$0	\$0	\$9,750	\$10,725	\$12,548
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$1,600	\$0	\$1,600	\$1,600	\$0	\$1,600	\$0	\$1,600	\$0	\$0	\$1,600	\$1,600	\$11,200	\$12,320	\$14,414
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$1,350	\$1,350	\$2,700	\$0	\$1,350	\$1,350	\$2,700	\$1,350	\$1,350	\$2,700	\$2,700	\$1,350	\$20,250	\$22,275	\$26,062
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$0	\$3,600	\$3,600	\$3,600	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3,600	\$0	\$0	\$0	\$14,400	\$15,840	\$18,533
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$2,700	\$2,700	\$0	\$2,700	\$2,700	\$0	\$0	\$2,700	\$8,100	\$2,700	\$0	\$2,700	\$27,000	\$29,700	\$34,749
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$0	\$0	\$0	\$18,000	\$19,800	\$23,166
	\$11,310	\$14,060	\$12,810	\$12,810	\$8,150	\$3,150	\$10,400	\$12,530	\$20,950	\$5,800	\$5,660	\$9,030	\$126,660	\$145,644	\$170,403



TRAVESIA SOL

COSTEO DE VIAJES

Duración		1 día		2 días		3 días		4 días	
No. De Turistas por Grupo	15	40	15	40	15	40	15	40	40
Transporte	\$125,00	\$180,00	\$250,00	\$360,00	\$375,00	\$540,00	\$500,00	\$720,00	
Estadia	\$0,00	\$0,00	\$150,00	\$400,00	\$300,00	\$800,00	\$450,00	\$1.600,00	
Comidas	\$0,00	\$0,00	\$75,00	\$200,00	\$150,00	\$400,00	\$225,00	\$600,00	
Atracciones	\$30,00	\$80,00	\$30,00	\$80,00	\$90,00	\$240,00	\$120,00	\$320,00	
Subtotal	\$155,00	\$260,00	\$505,00	\$1.040,00	\$915,00	\$1.980,00	\$1.295,00	\$3.240,00	
Comisión ventas 5-10%	\$11,25	\$20,00	\$37,50	\$80,00	\$150,00	\$400,00	\$225,00	\$600,00	
Total	\$166,00	\$280,00	\$543,00	\$1.120,00	\$1.065,00	\$2.380,00	\$1.520,00	\$3.840,00	

TRAVESIA SOL

TABLA DE COSTOS POR SERVICIOS

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Paseo Buggie	\$240	\$240	\$240	\$240	\$60	\$60	\$60	\$120	\$120	\$120	\$120	\$150	\$1.770	\$3.540	\$4.071
Paquete Cultural/ S&F	\$1.960	\$1.960	\$1.960	\$1.960	\$1.400	\$0	\$0	\$280	\$0	\$0	\$560	\$1.680	\$11.760	\$13.524	\$15.553
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$1.086	\$1.629	\$543	\$543	\$1.086	\$0	\$1.086	\$0	\$1.086	\$0	\$0	\$0	\$7.059	\$7.624	\$8.767
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$1.120	\$0	\$1.120	\$1.120	\$0	\$1.120	\$0	\$1.120	\$0	\$0	\$1.120	\$1.120	\$7.840	\$8.467	\$9.737
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$1.065	\$1.065	\$2.130	\$0	\$1.065	\$1.065	\$2.130	\$1.065	\$1.065	\$2.130	\$2.130	\$1.065	\$15.975	\$17.253	\$19.841
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$0	\$2.380	\$2.380	\$2.380	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2.380	\$0	\$0	\$0	\$9.520	\$10.282	\$11.824
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$1.520	\$1.520	\$0	\$1.520	\$1.520	\$0	\$0	\$1.520	\$4.560	\$1.520	\$0	\$1.520	\$15.200	\$16.416	\$18.878
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$3.840	\$3.840	\$3.840	\$0	\$0	\$0	\$11.520	\$12.442	\$14.308
Total Costos Variables	\$6.991	\$8.794	\$8.373	\$7.763	\$5.131	\$2.245	\$7.116	\$7.945	\$13.051	\$3.770	\$3.930	\$5.535	\$80.644	\$89.547	\$102.979



CUADRO DE PRESUPUESTO DE SALARIOS

Colaboradores		Salario Base	Componente Salarial	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte Patronal	Total
Primer Año							
Secretaria Recepcionista	1	\$1.800,00	\$96,00	\$150,00	\$121,91	\$200,70	\$2.368,61
Conserje-Mensajero	1	\$1.440,00	\$96,00	\$120,00	\$121,92	\$160,56	\$1.938,48
Asistente de Mercadeo	1	\$2.160,00	\$96,00	\$180,00	\$121,92	\$240,84	\$2.798,76
Asistente Servicio Cliente	0	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Asistente de Logística	0	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Secretaria General	1	\$1.800,00	\$96,00	\$150,00	\$121,91	\$200,70	\$2.368,61
Gerente de Mercadeo	1	\$3.240,00	\$96,00	\$270,00	\$121,92	\$361,26	\$4.089,18
Gerente General	1	\$2.160,00	\$96,00	\$180,00	\$121,91	\$240,84	\$2.798,75
Gerente de Logística	1	\$2.160,00	\$96,00	\$180,00	\$121,92	\$240,84	\$2.798,76
Gerente Administrativo	1	\$3.600,00	\$96,00	\$300,00	\$121,92	\$401,40	\$4.519,32
							\$23.680,47
Segundo año							
Secretaria Recepcionista	1	\$1.890,00		\$157,50	\$134,10	\$210,74	\$2.392,34
Conserje-Mensajero	1	\$1.512,00		\$126,00	\$134,10	\$168,59	\$1.940,69
Asistente de Mercadeo	1	\$2.268,00		\$189,00	\$134,10	\$252,88	\$2.843,98
Asistente Servicio Cliente	1	\$0,00		\$0,00	\$134,10	\$0,00	\$134,10
Asistente de Logística	0	\$0,00		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Secretaria General	1	\$1.890,00		\$157,50	\$134,10	\$210,74	\$2.392,34
Gerente de Mercadeo	1	\$3.402,00		\$283,50	\$134,10	\$379,32	\$4.198,92
Gerente General	1	\$2.268,00		\$189,00	\$134,10	\$252,88	\$2.843,98
Gerente de Logística	1	\$2.268,00		\$189,00	\$134,10	\$252,88	\$2.843,98
Gerente Administrativo	1	\$3.780,00		\$315,00	\$134,10	\$421,47	\$4.650,57
							\$24.240,91
Tercer año							
Secretaria Recepcionista	1	\$2.079,00		\$173,25	\$147,51	\$231,81	\$2.631,57
Conserje-Mensajero	1	\$1.663,20		\$138,60	\$147,51	\$185,45	\$2.134,76
Asistente de Mercadeo	2	\$2.494,80		\$207,90	\$147,51	\$278,17	\$3.128,38
Asistente Servicio Cliente	1	\$0,00		\$0,00	\$147,51	\$0,00	\$147,51
Asistente de Logística	1	\$0,00		\$0,00	\$147,51	\$0,00	\$147,51
Secretaria General	1	\$2.079,00		\$173,25	\$147,51	\$231,81	\$2.631,57
Gerente de Mercadeo	1	\$3.742,20		\$311,85	\$147,51	\$417,26	\$4.618,82
Gerente General	1	\$2.494,80		\$207,90	\$147,51	\$278,17	\$3.128,38
Gerente de Logística	1	\$2.494,80		\$207,90	\$147,51	\$278,17	\$3.128,38
Gerente Administrativo	1	\$4.158,00		\$346,50	\$147,51	\$463,62	\$5.115,63
							\$26.812,51

TRAVESIA SOL

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción	Mensual	1er. Año	2o. Año	3er año
Alquiler de Oficina	\$150,00	\$1.800,00	\$1.980,00	\$2.178,00
Electricidad	\$30,00	\$360,00	\$396,00	\$435,60
Telefonos	\$100,00	\$1.200,00	\$1.320,00	\$1.452,00
Internet	\$60,00	\$720,00	\$792,00	\$871,20
Varios	\$100,00	\$1.200,00	\$1.320,00	\$1.452,00
Utiles de Oficina	\$60,00	\$720,00	\$792,00	\$871,20
Total	\$500,00	\$6.000,00	\$6.600,00	\$7.260,00

7. ANÁLISIS DE VALORES PERSONALES

TRAVESÍA SOL es una empresa cuyo giro de negocio no interfiere de modo alguno con los principios éticos y morales del grupo de ejecutivos, ya que desarrolla una actividad permitida por la ley sin afectar a terceros. El objetivo de la empresa es brindar apoyo a la comunidad, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, salvaguardando sus riquezas culturales, por tal motivo es poco probable ser rechazados por ella.

Como pequeña compañía de responsabilidad limitada, los integrantes tienen pleno conocimiento de sus fortalezas y debilidades, de allí que no existan incompatibilidades de caracteres ni conflictos familiares. Cada ejecutivo tiene experiencia en el campo laboral y es usual que dedique gran parte del tiempo al trabajo.

Cabe acotar que el éxito del negocio de TRAVESÍA SOL, influirá positivamente en la cadena de negocios de los proveedores: hoteles, restaurantes, lugares de entretenimiento, parques protegidos, actividades deportivas, museos, etc., y por ende de quienes conforman la empresa: jóvenes guías, asistentes y ejecutivos.

8. ANÁLISIS ECONÓMICO

TRAVESIA SOL

FLUJO DE CAJA NETO

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Inversiones				
Equipo	-\$15.570,00		-\$8.000,00	
Capital de Trabajo	-\$4.500,00			
Ingresos por Ventas		\$126.660,00	\$145.644,00	\$170.403,48
Costos Variables		-\$80.644,00	-\$89.547,12	-\$102.979,19
Costos Fijos		-\$33.380,47	-\$39.684,91	-\$43.800,51
Depreciación		-\$3.027,00	-\$4.627,00	-\$4.627,00
Utilidad antes de impuestos y part. Trab		\$9.608,53	\$11.784,97	\$18.996,78
Imp. Renta y Participación Trabajadores		-\$3.319,97	-\$4.108,93	-\$6.723,21
Utilidad Neta		\$6.288,56	\$7.676,05	\$12.273,57
Adicion de Depreciación y Amortización		\$3.027,00	\$4.627,00	\$4.627,00
Flujo de Efectivo Operacional		\$9.315,56	\$12.303,05	\$16.900,57
Flujo Neto	-\$20.070,00	\$9.315,56	\$4.303,05	\$16.900,57

TIR	21%
VAN	2.084,01



TRAVESIA SOL
FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO		Año 0	Año 1						Total anual			
			mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2	Año 3
Caja Inicial Operación			\$4.200,00	\$5.737,29	\$8.221,58	\$4.200,00	\$9.876,87	\$10.502,75	\$17.925,63	\$4.200,00	\$16.835,53	\$21.927,54
	Ingresos por Ventas		\$11.310,00	\$14.060,00	\$12.810,00	\$38.180,00	\$24.110,00	\$43.880,00	\$20.490,00	\$126.660,00	\$145.644,00	\$170.403,48
Total Efectivo			\$15.510,00	\$19.797,29	\$21.031,58	\$42.380,00	\$33.986,87	\$54.382,75	\$38.415,63	\$130.860,00	\$162.479,53	\$192.331,02
PAGOS EN EFECTIVO		Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Variables			-\$6.991,00	-\$8.794,00	-\$8.373,00	-\$24.158,00	-\$15.139,00	-\$28.112,00	-\$13.235,00	-\$80.644,00	-\$89.547,12	-\$102.979,19
Costos Fijos			-\$2.781,71	-\$2.781,71	-\$2.781,71	-\$8.345,13	-\$8.345,12	-\$8.345,12	-\$8.345,12	-\$33.380,47	-\$39.684,91	-\$43.800,51
Imp. A la Renta											-\$1.946,19	-\$2.408,68
Participacion Trabajadores											-\$1.373,78	-\$1.700,25
Total Salidas Efectivo			-\$9.772,71	-\$11.575,71	-\$11.154,71	-\$32.503,13	-\$23.484,12	-\$36.457,12	-\$21.580,12	-\$114.024,47	-\$132.551,99	-\$150.888,62
Efectivo Neto Operacional			\$5.737,29	\$8.221,58	\$9.876,87	\$9.876,87	\$10.502,75	\$17.925,63	\$16.835,51	\$16.835,53	\$29.927,54	\$41.442,39
ACTIVIDADES DE INVERSION		Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2	Año 3
Adquisicion de Activos Fijos		\$14.220,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	-\$8.000,00	\$0,00
Depositos en Garantia		\$300,00										
Gastos Preoperativos		\$1.350,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Efectivo Neto Utilizado en Inversión		\$15.870,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte de Socios		\$20.070,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Caja Final		\$4.200,00	\$5.737,29	\$8.221,58	\$9.876,87	\$9.876,87	\$10.502,75	\$17.925,63	\$16.835,51	\$16.835,53	\$21.927,54	\$41.442,39

TRAVESIA SOL

Estado de Pérdidas y Ganacias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ventas de Paquetes			
Paseo buggy	\$5.900,00	\$11.800,00	\$13.806,00
Paquete Cultural/ S&F	\$20.160,00	\$23.184,00	\$27.125,28
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$9.750,00	\$10.725,00	\$12.548,25
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$11.200,00	\$12.320,00	\$14.414,40
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$20.250,00	\$22.275,00	\$26.061,75
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$14.400,00	\$15.840,00	\$18.532,80
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$27.000,00	\$29.700,00	\$34.749,00
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$18.000,00	\$19.800,00	\$23.166,00
TOTAL INGRESOS	\$126.660,00	\$145.644,00	\$170.403,48
EGRESOS			
COSTOS OPERATIVOS O PRODUCCION			
Paseo buggy	\$1.770,00	\$3.540,00	\$4.071,00
Paquete Cultural/ S&F	\$11.760,00	\$13.524,00	\$15.552,60
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$7.059,00	\$7.623,72	\$8.767,28
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$7.840,00	\$8.467,20	\$9.737,28
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$15.975,00	\$17.253,00	\$19.840,95
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$9.520,00	\$10.281,60	\$11.823,84
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$15.200,00	\$16.416,00	\$18.878,40
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$11.520,00	\$12.441,60	\$14.307,84
TOTAL COSTOS OPERATIVOS O PRODUCCION	\$80.644,00	\$89.547,12	\$102.979,19
GASTOS			
PERSONAL	\$23.680,47	\$24.240,91	\$26.812,51
ADMINISTRATIVOS	\$6.000,00	\$6.600,00	\$7.260,00
PUBLICIDAD Y PROMOCION	\$33.380,47	\$8.844,00	\$9.728,00
AMORTIZACIONES	\$450,00	\$450,00	\$450,00
DEPRECIACIONES	\$3.027,00	\$4.627,00	\$4.627,00
TOTAL GASTOS	\$36.857,47	\$44.761,91	\$48.877,51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION DE TRABAJADORES	\$9.158,53	\$11.334,97	\$18.546,78
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1.373,78	\$1.700,25	\$2.782,02
IMPUESTO A LA RENTA	\$7.784,75	\$9.634,73	\$15.764,77
UTILIDAD NETA	\$1.946,19	\$2.408,68	\$3.941,19
	\$5.838,56	\$7.226,05	\$11.823,57

TRAVESIA SOL

BALANCE DE SITUACION INICIAL

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTE

DISPONIBLE

CUENTAS BANCARIAS \$4.200

PAGOS ANTICIPADOS

DEPOSITOS EN GARANTIA \$300

ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES

EQUIPOS DE OFICINA \$4.440

MUEBLES Y ENSERES \$1.780

VEHICULOS \$8.000

ACTIVOS DIFERIDOS

GASTOS DIFERIDOS

OTROS GASTOS DIFERIDOS \$1.350

TOTAL ACTIVOS

\$20.070

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

OBLIGACIONES

PRESTAMOS SOCIOS

GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR \$1.350

SOCIOS \$16.720

TOTAL PASIVOS

\$18.070

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL

Capital social \$2.000

RESULTADOS

TOTAL PATRIMONIO

\$2.000

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

\$20.070

TRAVESIA SOL

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTE			
DISPONIBLE			
CUENTAS BANCARIAS	\$16.835,53	\$21.927,54	\$41.442,39
EXIGIBLE			
CLIENTES			
PAGOS ANTICIPADOS			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$300,00	\$300,00	\$300,00
ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES			
EQUIPOS DE OFICINA	\$3.450,00	\$3.450,00	\$3.450,00
MUEBLES Y ENSERES	\$2.770,00	\$2.770,00	\$2.770,00
VEHICULOS	\$8.000,00	\$16.000,00	\$16.000,00
DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVOS			
EQUIPOS DE OFICINA	-\$1.150,00	-\$2.300,00	-\$3.450,00
MUEBLES Y ENSERES	-\$277,00	-\$554,00	-\$831,00
VEHICULOS	-\$1.600,00	-\$4.800,00	-\$8.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DIFERIDOS			
OTROS GASTOS DIFERIDOS	\$900,00	\$450,00	\$0,00
TOTAL ACTIVOS	\$29.228,53	\$37.243,54	\$51.681,39
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
OBLIGACIONES			
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$1.946,19	\$2.408,68	\$3.941,19
UTILIDADES DE TRABAJADORES	\$1.373,78	\$1.700,25	\$2.782,02
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR			
SOCIOS	\$18.070,00	\$18.070,00	\$18.070,00
TOTAL PASIVOS	\$21.389,97	\$22.178,93	\$24.793,21
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL			
CAPITAL SOCIAL	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00
RESULTADOS AÑO ACTUAL	\$5.838,56	\$7.226,05	\$11.823,57
RESULTADOS AÑOS ANTERIORES		\$5.839,00	\$13.065,05
TOTAL PATRIMONIO	\$7.838,56	\$15.065,05	\$26.888,62
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$29.228,53	\$37.243,97	\$51.681,83

9. ANÁLISIS DE RIESGOS

9.1. Riesgos de Mercado

Cambios del sector

Cambio de preferencias del turista nacional debido a costos. Prefiere ir al extranjero a hacer turismo interno. Por ejemplo es más económico un tour a Cartagena bajo el sistema todo incluido que recorrer la ruta del Sol.

Surgimiento de mejores productos

Cada día surgen alternativas diferentes: nuevas operadoras con nuevos paquetes turísticos o que posean privilegios en el sector en cuanto al ofrecimiento de ciertos servicios especiales como: buceo en el Parque Nacional Machalilla.

Reducción del número de clientes

Es frecuente la reducción del número de clientes en ciertas épocas del año debido a fenómenos climáticos, por ejemplo: Fenómeno de El Niño.

9.2. Riesgos Técnicos

Desarrollo oportuno del producto

Todo el tiempo surgen nuevos negocios en el área turística. Además las universidades han incluido en sus planes académicos y de negocios al sector turístico, lo cual potencializa el surgimiento de más competidores, quienes tienen la ventaja de copiar lo ya desarrollado.

Fuentes de materia prima e insumos

De la calidad de los servicios de los proveedores: hoteles, comida y transporte depende el éxito del paquete turístico ofrecido. En las fechas de feriado como Carnaval y Semana Santa se producen una serie de inconvenientes por el exceso de turistas y el escaso número de proveedores calificados. No existe suficiente capacidad instalada de alojamiento ni de establecimientos de comida, lo cual dificulta el ofrecer un buen servicio.

Servicios auxiliares (agua, electricidad, etc.)

En la Península es usual que se restrinjan los servicios básicos tales como agua y electricidad durante los feriados y temporada de invierno (Enero a Abril). No existe alcantarillado ni tratamiento de desechos. Esta continua problemática impide que el turista disfrute a plenitud de sus vacaciones en este sector del país, provocando que visiten otras regiones del Ecuador.

9.3. Riesgos económicos

Reducción del precio del producto

Como el giro del negocio no es complicado, el alto surgimiento de competidores es muy probable, lo cual pueda obligarnos a reducir los precios para no quedarnos fuera del mercado.

Incremento en el costo de materias primas

En temporada alta y feriados, los precios de los proveedores: alojamiento, comida y demás servicios son más altos.

Incrementos de los costos de producción

Cada año se incrementan los costos de arriendo, servicios básicos, transporte y administrativos en general. Esto también influye en los costos de los proveedores. Todo esto obliga a subir los costos de los paquetes turísticos.

Cambios en los costos laborales

Cada año por ley se incrementan los salarios en todos los sectores.

9.4. Riesgos financieros

Exigencias sobre garantías, reciprocidades, etc.

Uno de los servicios que incluye nuestro paquete turístico es el seguro sobre accidentes. Si los niveles de inseguridad de la Península aumentan., las primas del seguro también se incrementarán.

La exigencia de pagos anticipados por parte de los proveedores para que se garantice la utilización del servicio que proveen.

Las autoridades reguladoras de los servicios especiales: buceo y snorkle pueden en un momento determinado incrementar los niveles de seguridad y exigir equipos especiales.

9.5. Evaluación Integral del Proyecto

Desde el punto de vista económico y tomando en consideración el porcentaje de tasa interna de retorno 21% el proyecto es viable, el valor actual neto positivo y con una tasa superior a la requerida por los inversionistas, es realmente atractivo para invertir.

Los puntos críticos que se consideraron como riesgos, depende de factores fuera de nuestro control, como son fenómenos climáticos, un fenómeno del niño fuera de los normal, con un alto índice de lluvias podría suprimir todas la previsiones y proyecciones para desarrollo.

El origen de los fondos son aportaciones de los socios, por lo cual no hemos considerado financiación o gastos, el total de inversión en activos fijo es de veinte mil dólares, además los costos fijos administrativos se mantienen bajos, es un negocios de servicios que no requiere mucha inversión.

9.6. Análisis de sensibilidad

En los anexos se incluyen presupuesto de ventas en unidades, presupuesto de ingresos y costos variables bajo dos esquemas, el primero es un escenario positivo en el cual es posible duplicar las ventas, pero de igual manera se consideraron aumentos sustanciales en salarios y mayor numero de personal, colaboradores en áreas de servicios al cliente y ventas. Bajo este escenario también se duplica la inversión en buggies para que se pueda abastecer las demandas consideradas en los presupuestos en escenarios positivos.

Bajo el escenario pesimista, se consideró una reducción en las ventas por paquete, los costos variables se mantienen en los mismos niveles y en cuanto a los costos fijos se consideró una reducción no significativa, se difiere la contratación de

personal en áreas de ventas y servicios al cliente, porque son colaboradores relacionados directamente con áreas que se verán afectadas por la falta de crecimiento.

ANEXOS

Anexo I

Punto de Equilibrio: Mezcla de Ventas de Paquetes Turísticos

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
PARTICIPACION (%)	20	10	16	9	24	11	6	4
PVP	\$ 225.00	\$ 400.00	\$ 750.00	\$ 1,600.00	\$ 1,500.00	\$ 4,000.00	\$ 2,250.00	\$ 6,000.00
CONT. MARGINAL	\$ 58.75	\$ 120.00	\$ 207.50	\$ 480.00	\$ 435.00	\$ 1,620.00	\$ 730.00	\$ 2,160.00
COSTOS FIJOS	\$ 28,800.00							
MCP	\$ 11.75	\$ 12.00	\$ 33.20	\$ 43.20	\$ 104.40	\$ 178.20	\$ 43.80	\$ 86.40
MCPP	\$ 512.95							
PTO. EQUILIBRIO	67	paquetes						
DISTRIBUCION DE								
VENTAS (paquetes)	13	7	11	6	16	7	4	3

- P1: Paquete turístico de 1 día de duración para 15 personas.
- P2: Paquete turístico de 1 día de duración para 40 personas.
- P3: Paquete turístico de 2 días de duración para 15 personas.
- P4: Paquete turístico de 2 días de duración para 40 personas.
- P5: Paquete turístico de 3 días de duración para 15 personas.
- P6: Paquete turístico de 3 días de duración para 40 personas.
- P7: Paquete turístico de 4 días de duración para 15 personas.
- P8: Paquete turístico de 4 días de duración para 40 personas.

Anexo II: Calendario de Estrategia Promocional

Primer año	Insertos	Visitas instituciones educativas	Visitas a empresas	Anuncios en revistas	Radio	Anuncios en prensa
Enero	x					
Febrero			x	x		
Marzo				x	x	
Abril	x	x				
Mayo						
Junio						
Julio	x		x	x		
Agosto						
Septiembre						
Octubre		x				
Noviembre			x			
Diciembre						
Segundo año						
Enero	x					
Febrero	x		x	x	x	x
Marzo	x			x		
Abril	x	x	x	x	x	x
Mayo						
Junio			x			
Julio		x		x		
Agosto	x		x	x	x	x
Septiembre	x			x	x	
Octubre			x			
Noviembre		x				
Diciembre			x			

ANEXO III

Acta de Constitución de la compañía

En registro de escrituras públicas a su cargo agradeceré se digne hacer constar una que contenga la constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada de conformidad con las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Comparecen a la celebración de la presente escritura los señores: MA. ELIZABETH ARTEAGA GARCÍA, mayor de edad, estado civil soltera, de nacionalidad ecuatoriana, portadora de la cédula de ciudadanía número 091725799-0; MA. DEL CARMEN PÉREZ LIBERIO, mayor de edad, estado civil casada, de nacionalidad ecuatoriana, portadora de la cédula de ciudadanía número 020046697-7; ADRIANA ELIAS, mayor de edad, estado civil casada, de nacionalidad ecuatoriana, portadora de la cédula de ciudadanía número 020046697-7; PATRICK NIAU, mayor de edad, estado civil casado, de nacionalidad francesa, portador de la cédula de ciudadanía número 020046697-7.

SEGUNDA.- CONSTITUCIÓN: Los comparecientes declaran que es su voluntad constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma que se denominará TRAVESÍA SOL Cía. Ltda.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA TRAVESÍA SOL CÍA. LTDA.: CAPITULO PRIMERO.- NOMBRE, DOMICILIO, DURACIÓN Y OBJETO SOCIAL: ARTÍCULO PRIMERO: NOMBRE Y DOMICILIO.- Bajo la denominación de TRAVESÍA SOL CÍA. LTDA., se constituye una Compañía de Responsabilidad Limitada de nacionalidad ecuatoriana, con domicilio en la ciudad de Guayaquil, provincia de Guayas, República del Ecuador sin perjuicio de que pueda establecer agencias, oficinas o sucursales en otras ciudades del país o fuera de él, previa resolución de la Junta General de Socios, adoptada con sujeción a la Ley y al presente estatuto.

ARTÍCULO SEGUNDO.- DURACIÓN: La Compañía tendrá una duración de cincuenta años, contados a partir de la fecha de inscripción en la misma, vencido el cual la compañía se

extinguirá de pleno los socios, reunidos en Junta General así lo decidieren conforme a la Ley y al presente estatuto.

ARTÍCULO TERCERO.- OBJETO SOCIAL: La Compañía tendrá por objeto dedicarse a la prestación de servicios turísticos que consisten en el diseño y comercialización de diversos paquetes turísticos para clientes de origen ecuatoriano y extranjero; fomentando y manejando la recepción de turistas que ingresen al país, el fomento y manejo del turismo nacional e internacional, procurando en todos los casos la difusión más amplia de los recursos turísticos del Ecuador, para su mejor utilización; el manejo de viajeros al exterior y viceversa; colaborar con organismo del Estado ó establecimientos turísticos existentes ó que se establecieran en el futuro, incluyendo su participación en compañías de economía mixta; tomar parte en las actividades turísticas nacionales ó internacionales, acudiendo a las reuniones nacionales ó extranjeras que se celebren, con estos propósitos, pudiendo ajustar arreglos ó convenios con personas naturales ó jurídicas nacionales ó extranjeras, de Derecho Público ó Privado, sobre recepción ó salida de turistas en planes ó programas de turismo, observando las adecuadas normas de seguridad para beneficio de los mismos, ajustando sus actividades a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes sobre materia de turismo o que regulen la industria del turismo en general Para el cumplimiento de tales objetivos, la compañía está autorizada para adquirir ó arrendar bienes inmuebles urbanos y rurales, para adecuar ó construir hoteles, moteles, cabañas, refugios, hostales, etc. ó tomar en arrendamiento edificios de esta especie; comprar, arrendar o importar en el país o en el exterior, embarcaciones de recreo tanto fluvial como marítimo para turistas, aeronaves para el mismo propósito; adquirir, arrendar e importar aperos y equipos de navegación para la pesca deportiva; equipos para andinismo; implementos para amoblar hoteles, cabañas, refugios, hostales de su propiedad o arrendados, debiendo adquirirlos preferentemente en el mercado nacional, y de no haberlos, en el extranjero; importar y exportar, comprar y vender todo artículo manufacturado que constituya creación típica ó nacional, moderna ó antigua con las limitaciones de la ley de patrimonio cultural; arrendar y administrar complejos deportivos y turísticos, centros vacacionales y más lugares de cultura y recreación; incrementar los servicios de alojamiento y de comidas y bebidas, a través de hoteles, hostales, apart-hotel, cafeterías, fuentes de soda, bares, restaurantes, drive-in, centros de recreación turística y otras distracciones; editar guías de turismo con la aprobación de la Dirección Nacional de Turismo a cuya Ley y Reglamento someterá la compañía sus actividades.

CAPITULO SEGUNDO: DEL CAPITAL SOCIAL Y LAS PARTICIPACIONES.-

ARTÍCULO CUARTO: El capital social de la Compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de Norte América (US \$400,00,), dividido en un dólar cada participación de un dólar cada uno.- Los certificados de las participaciones serán firmados por el presidente y el Gerente General de la Compañía.- Las participaciones se sujetan a las disposiciones contenidas en la Ley de Compañías y no serán libremente negociables, sino bajo las condiciones fijadas en la ley.

ARTÍCULO QUINTO: El aumento o disminución del capital social será resuelto por la Junta General de socios convocada para el efecto, la misma que para reunirse e instalarse, se necesitará que esté presente como mínimo el setenta y cinco por ciento del Capital Social, la resolución de aumento o disminución deberá ser tomada por unanimidad de los socios presentes y tendrán los socios fundadores el derecho preferente señalado en la ley para suscribir dicho aumento en proporción a sus participaciones. Al efecto, el socio cedente establecerá el valor de sus participaciones y en caso de discrepancia, entre los socios interesados en adquirirlas respecto del valor establecido, se solicitará el arbitraje de la Cámara de Comercio de Guayaquil, entidad que fijará el justo precio de las participaciones de la compañía, precio que será respetado por los socios y que por ningún concepto, en el evento de que los socios de la compañía desistieren de hacer uso de su derecho preferente de adquirir las acciones, podrán ser enajenadas a personas extrañas a la compañía, en un valor inferior al mínimo fijado por la Cámara de Comercio de Guayaquil. Toda reforma de estatutos, diferente a las relacionadas con el artículo que contiene el capital social de la Compañía será resuelto por la Junta General la misma que se reunirá e instalará igualmente con un quórum de mínimo el setenta y cinco por ciento del capital social y su aprobación requerirá de igual porcentaje de los socios presentes en dicha junta.

ARTÍCULO SEXTO: El ejercicio económico comenzará el primer día de enero de cada año y terminará el treinta y uno de diciembre del mismo año. Dentro de los tres meses posteriores a la terminación del ejercicio económico, la Junta General Ordinaria de Socios aprobará las cuentas y balances de pérdidas y ganancias, que será presentado por el Presidente y el Gerente General.

ARTÍCULO SÉPTIMO: La Junta General Ordinaria resolverá sobre la propuesta de reparto de utilidades que presente la administración de la Compañía; así como sobre la creación de la reserva legal de conformidad con la ley. Podrá también, de creerlo conveniente, resolver sobre las asignaciones que se puedan hacer a favor de los funcionarios y/o empleados de la Compañía.

ARTÍCULO OCTAVO: Es órgano de gobierno de la Compañía la Junta General de Socios; y, será administrada por el Presidente y Gerente General; cada órgano tendrá las atribuciones fijadas por la ley o por este estatuto. La representación legal de la Compañía corresponde conjunta o individualmente al Gerente General y al Presidente de la Empresa.

ARTÍCULO NOVENO: La Junta General es el órgano supremo de la Compañía estará válidamente constituida en la primera convocatoria, si el número de socios concurrentes, representan más del sesenta por ciento del capital social. En la segunda convocatoria se constituirá válidamente, con el quórum señalado por la ley.

ARTÍCULO DÉCIMO: La Junta General Ordinaria se reunirá dentro de los tres primeros meses de cada año; y, extraordinariamente cuando lo convoque el Presidente o el Gerente General o a petición de los socios que representen por lo menos al diez por ciento del capital social. Sin embargo en cualquier tiempo sin convocatoria y en cualquier lugar del país, podrá reunirse la Junta General, siempre y cuando esté presente el ciento por ciento del capital social y acepten por unanimidad reunirse y tratar los puntos que sean solicitados por los socios, particular que se dejará constancia en la respectiva acta. En este caso todos los socios asistentes estarán obligados a suscribirse el acta correspondiente de la junta efectuada, la Junta General ordinaria se reunirá en el domicilio principal de la Compañía.

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO: Las convocatorias a Junta General social serán hechas mediante comunicación por escrito cursada a cada uno de los socios de la Compañía por lo menos ocho días de anticipación al día fijado para la Junta en la convocatoria; además de los asuntos a tratarse, se señalará día y la hora de la junta y solo se podrán tratar los asuntos para la cual fue convocada. Para que pueda constituirse válidamente la asamblea General, deberá hallarse presente o estar debidamente representado un número de socios que equivalga por lo

menos al sesenta por ciento del capital social, con excepción de aquellas estipuladas en el presente estatuto en las cuales se requiere el cien por ciento del capital social.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: Para que una decisión de la asamblea general sea obligatoria, se requerirá el voto afirmativo de un número de socios que represente, por lo menos el sesenta por ciento del capital social concurrente a la Asamblea, salvo que la ley o estos estatutos determinen la necesidad de otra mayoría de la resolución. Los votos en blanco y las abstenciones sumarán a la mayoría.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: A las Juntas Generales los socios concurrirán personalmente o por medio del representante. La representación se conferirá de acuerdo a lo determinado en la ley.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: La Junta General será presidida por el Presidente y actuará como Secretario el Gerente General. En caso de ausencia del Gerente, la Junta nombrará a la persona que actúe como secretario ad-hoc de la Junta o se aplicará el reglamento respectivo dictado por organismo respectivo y competente para este efecto.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO: La Junta tiene en su calidad de máximo organismo de la Compañía, todas las facultades para resolver los asuntos relativos a los negocios sociales, así como tomar las resoluciones que sean necesarias para los intereses de la Compañía, especialmente para las siguientes cuestiones: a) Para nombrar y remover al Presidente; b) Para ejercer en forma privativa todas las atribuciones que señalen la ley o los estatutos presentes.

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: El Presidente de la Compañía será elegido por la Junta General Ordinaria, puede ser socio de la compañía, durará dos años en sus funciones y podrá ser indefinidamente reeligido. Son sus principales atribuciones: Uno.- Convocar y presidir la Junta General de accionistas; Dos.- Subrogar con todas sus atribuciones al Gerente General, en caso de ausencia temporal o definitiva; Tres.- Poner a consideración de la Junta General ordinaria un informe anual de actividades, Cuatro.- Representar a la Compañía judicial y extrajudicialmente; Cinco.- Suscribir conjuntamente con el Gerente General, las obligaciones que la compañía adquiera, cuyos montos sean superiores a VEINTE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA y en caso de obligaciones superiores a

CINCUENTA MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, estas obligaciones podrá contraerse, exclusivamente con la autorización expresa de la Junta General. Seis.- Las demás atribuciones previstas en la ley y estos estatutos. El Presidente podrá o no ser socio de la compañía.



ARTÍCULO DÉCIMO SEPTIMO: Son atribuciones y deberes del Gerente General, que será nombrado por la Junta General de socios pudiendo ser o no socios de la compañía, durará dos años en sus funciones y podrá ser indefinidamente reeligido, las siguientes son las funciones: Uno.- Representar a la Compañía judicial y extrajudicialmente. Dos.- Realizar todos los actos necesarios para la buena marcha de la Compañía. Tres.- Manejar los fondos y controlar su movimiento económico, así como obligar a la Compañía mediante gravámenes de sus activos, créditos internos y/o externos hasta VEINTE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA; pasado esa cifra deberá hacerlo conjuntamente con el Presidente y para contraer obligaciones de un monto de CINCUENTA MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, deberá contar con la autorización de la Junta General, conjuntamente con el Presidente el informe anual de actividades, la liquidación de pérdidas y ganancias, el balance de la situación económica y el proyecto de distribución de utilidades; Cinco.- Actuar como Secretario de la Junta. Seis.- Contratar a los empleados y fijar sus remuneraciones y todas las demás atribuidas en estos estatutos y en la ley. El Gerente General podrá o no ser socio de la Compañía.

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO: En transacciones comerciales o mercantiles, iguales o superiores a un monto equivalente a VEINTE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, se requerirá, la comparecencia conjunta del Gerente y el Presidente de la Compañía, quienes autorizarán y suscribirán los documentos respectivos.

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO: El Comisario será nombrado por la Junta General en forma anual, tendrá las atribuciones legales previstas en la Ley de Compañías.

ARTÍCULO VIGÉSIMO: La disolución de la Compañía tendrá lugar por el cumplimiento del plazo, por la resolución de la Junta General en la forma prevista en este estatuto y por las causas determinadas en la ley.

ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO: En caso de disolución voluntaria y liquidación de la Compañía, la Junta General de socios será quien decida y resuelva la misma, necesitará para instalarse y tomar esta resolución, mínimo el setenta y cinco por ciento del capital social presente en la junta e igual porcentaje para la aprobación de lo antes indicado y nombrará un liquidador principal y un suplente, quienes tendrán las facultades determinadas en la ley; el liquidador suplente podrá ser el Gerente que al momento de resolver la liquidación se encontrare actuando como tal. La liquidación se realizará de conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías, su Reglamento; y, de la Ley 31, reformatoria a la Ley de Compañías.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEGUNDO: El capital social de la Compañía corresponde a inversión nacional y ha sido suscrito y pagado de la siguiente forma:

NOMBRE	CAPITAL	CAPITAL	PARTICIPACIONES
	SUSCRITO	PAGADO	
MA. ELIZABETH ARTEAGA GARCIA		\$150	150
MA. DEL CARMEN PEREZ LIBERIO		\$150	150
PATRICK NIAU		\$ 50	50
ADRIANA ELIAS		\$ 50	50
TOTALES		\$400	400

VIGÉSIMO TERCERA: DECLARACIONES: UNO.- Los comparecientes socios de la compañía declaran expresamente que son dueños y exclusivos propietarios de TRAVESÍA SOL CIA. LTDA, que aporta a la compañía en los porcentajes que se encuentran claramente determinados en el cuadro de integración del capital que antecede, es decir, que los dos primeros son propietarios del setenta y cinco por ciento cada uno de los derechos y acciones fincados en dichas especies; y, que los socios restantes poseen el doce y medio por ciento cada uno de tales derechos y acciones. **DOS.-** Los comparecientes declaran que por esta escritura pública transfieren actual e irrevocablemente a favor de “TRAVESÍA SOL CIA. LTDA.”, los derechos y acciones que poseen y de esta forma pagan íntegramente las participaciones que han suscrito en el capital de la empresa.

VIGÉSIMO QUINTA.- Los socios deciden nombrar en este mismo acto como Presidente de la Compañía a la ING. MA. DEL CARMEN PÉREZ, y como Gerente General a la EC. ADRIANA ELÍAS, con todos los derechos y obligaciones constantes en las leyes y estos estatutos y autorizan al Doctor Alejandro Arteaga García, para que con sola firma realice ante las autoridades competentes todos los trámites que sean necesarios para el perfeccionamiento del presente contrato, autorizándole para que proceda a expedir los nombramientos respectivos que trata el numeral anterior, y convocar a una primera junta general a fin de que se dé a conocer los trámites de constitución.

Usted señor Notario, se dignará agregar las demás cláusulas de estilo para la plena validez y eficacia del presente instrumento.



OPERADORA TURÍSTICA "TRAVESÍA SOL"

Id	Task Name	Duración	Comienzo	Fin	1er trimestre												2º trimestre												3er trimestre												4º trimestre												1er trimestre												2º trimestre												3er trimestre											
					ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago																																																				
1	Constitución de la compañía	42 días	lun 03/01/05	mar 01/03/05																																																																																				
2	Búsqueda y alquiler de oficina matriz	7,5 días	mié 02/03/05	vie 11/03/05																																																																																				
3	Adecuación de la oficina matriz	45 días	vie 11/03/05	vie 13/05/05																																																																																				
4	Obtención de documentación: SRI y Municipio	15 días	vie 13/05/05	vie 03/06/05																																																																																				
5	Apertura de cuenta bancaria	1 día	vie 03/06/05	lun 06/06/05																																																																																				
6	Afiliación a la Cámara de Turismo	15 días	lun 06/06/05	lun 27/06/05																																																																																				
7	Busqueda de proveedores y alianzas	90 días	lun 27/06/05	lun 31/10/05																																																																																				
8	Búsqueda y localización de SPOT's: Sta. Elena, Ayangue, Montañita y Puerto López	45 días	jue 07/07/05	mié 07/09/05																																																																																				
9	Diseño de imagen y folletería	60 días	lun 01/08/05	vie 21/10/05																																																																																				
10	Contratación de receptionista	7,5 días	lun 31/10/05	mié 09/11/05																																																																																				
11	Contratación de vendedor freelance	7,5 días	lun 31/10/05	mié 09/11/05																																																																																				
12	Contratación de Gerente Administrativo	10,5 días	lun 31/10/05	lun 14/11/05																																																																																				
13	Contratación de anfitriones	3,5 días	mar 15/11/05	vie 18/11/05																																																																																				
14	Campaña promocional de servicios	21 días	vie 18/11/05	lun 19/12/05																																																																																				
15	Lanzamiento de "Travesía Sol"	0,5 días	lun 23/01/06	lun 23/01/06																																																																																				

TRAVESIA SOL

ESCENARIO OPTIMISTA

FLUJO DE CAJA NETO

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Inversiones				
Equipo	-\$15.570,00		-\$35.450,00	
Capital de Trabajo	-\$4.500,00			
Ingresos por Ventas		\$253.320,00	\$291.288,00	\$340.806,96
Costos Variables		-\$157.448,00	-\$174.947,04	-\$201.189,10
Costos Fijos		-\$62.840,49	-\$80.257,91	-\$90.231,21
Depreciación		-\$3.027,00	-\$10.577,00	-\$10.577,00
Utilidad antes de impuestos y part. Trab		\$30.004,51	\$25.506,05	\$38.809,65
Imp. Renta y Participación Trabajadores		-\$10.713,51	-\$9.082,82	-\$13.905,37
Utilidad Neta		\$19.291,00	\$16.423,23	\$24.904,28
Adicion de Depreciación y Amortización		\$3.027,00	\$10.577,00	\$10.577,00
Flujo de Efectivo Operacional		\$22.318,00	\$27.000,23	\$35.481,28
Flujo Neto	-\$20.070,00	\$22.318,00	-\$8.449,77	\$35.481,28

TIR	56%
VAN	14.154,12

TRAVESIA SOL

FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO	Año 0	Año 1								Total anual		
		mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2	Año 3	
Caja Inicial		\$4.200,00	\$10.056,29	\$17.806,58	\$4.200,00	\$23.898,87	\$33.495,75	\$60.526,63	\$4.200,00	\$37.231,51	\$27.151,05	
Operación												
Ingresos por Ventas		\$22.620,00	\$28.120,00	\$25.620,00	\$76.360,00	\$48.220,00	\$87.760,00	\$40.980,00	\$253.320,00	\$291.288,00	\$340.806,96	
Total Efectivo		\$26.820,00	\$38.176,29	\$43.426,58	\$80.560,00	\$72.118,87	\$121.255,75	\$101.506,63	\$257.520,00	\$328.519,51	\$367.958,01	

PAGOS EN EFECTIVO											
	Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Variables		-\$13.982,00	-\$17.588,00	-\$16.746,00	-\$48.316,00	-\$30.278,00	-\$52.384,00	-\$26.470,00	-\$157.448,00	-\$174.947,04	-\$201.189,10
Costos Fijos		-\$2.781,71	-\$2.781,71	-\$2.781,71	-\$8.345,13	-\$8.345,12	-\$8.345,12	-\$8.345,12	-\$62.840,49	-\$80.257,91	-\$90.231,21
Imp. A la Renta										-\$6.280,33	-\$5.324,41
Participacion Trabajadores										-\$4.433,18	-\$3.758,41
Total Salidas Efectivo		-\$16.763,71	-\$20.369,71	-\$19.527,71	-\$56.661,13	-\$38.623,12	-\$60.729,12	-\$34.815,12	-\$220.288,49	-\$265.918,46	-\$300.503,13
Efectivo Neto Operacional		\$10.056,29	\$17.806,58	\$23.898,87	\$23.898,87	\$33.495,75	\$60.526,63	\$66.691,51	\$37.231,51	\$62.601,05	\$67.454,88

ACTIVIDADES DE INVERSION											
	Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2	Año 3
Adquisicion de Activos Fijos	\$14.220,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	-\$8.000,00	\$0,00
Depositos en Garantia	\$300,00										
Gastos Preoperativos	\$1.350,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Efectivo Neto Utilizado en Inversión	\$15.870,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Aporte de Socios	\$20.070,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
------------------	-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Caja Final	\$4.200,00	\$10.056,29	\$17.806,58	\$23.898,87	\$23.898,87	\$33.495,75	\$60.526,63	\$66.691,51	\$37.231,51	\$54.601,05	\$67.454,88
------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

TRAVESIA SOL

Estado de Pérdidas y Ganacias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ventas de Paquetes			
Paseo buggy	\$11.800	\$23.600	\$27.612
Paquete Cultural/ S&F	\$40.320	\$46.368	\$54.251
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$19.500	\$21.450	\$25.097
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$22.400	\$24.640	\$28.829
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$40.500	\$44.550	\$52.124
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$28.800	\$31.680	\$37.066
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$54.000	\$59.400	\$69.498
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$36.000	\$39.600	\$46.332
TOTAL INGRESOS	\$253.320	\$291.288	\$340.807
EGRESOS			
COSTOS OPERATIVOS O PRODUCCION			
Paseo buggy	\$3.540	\$7.080	\$8.142
Paquete Cultural/ S&F	\$23.520	\$27.048	\$31.105
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$14.118	\$15.247	\$17.535
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$15.680	\$16.934	\$19.475
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$31.950	\$34.506	\$39.682
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$19.040	\$20.563	\$23.648
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$30.400	\$32.832	\$37.757
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$19.200	\$20.736	\$23.846
TOTAL COSTOS OPERATIVOS O PRODUCCION	\$157.448	\$174.947	\$201.189
GASTOS			
PERSONAL	\$42.880,49	\$50.371,91	\$55.556,61
ADMINISTRATIVOS	\$16.260,00	\$17.886,00	\$19.674,60
PUBLICIDAD Y PROMOCION	\$3.700,00	\$12.000,00	\$15.000,00
AMORTIZACIONES	\$450,00	\$450,00	\$450,00
DEPRECIACIONES	\$3.027,00	\$10.577,00	\$10.577,00
TOTAL GASTOS	\$66.317,49	\$91.284,91	\$101.258,21
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION DE TRABAJADORES	\$29.554,51	\$25.056,05	\$38.359,65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$4.433,18	\$3.758,41	\$5.753,95
IMPUESTO A LA RENTA	\$25.121,33	\$21.297,64	\$32.605,70
UTILIDAD NETA	\$6.280,33	\$5.324,41	\$8.151,43
	\$18.841,00	\$15.973,23	\$24.454,28

TRAVESIA SOL

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTE			
DISPONIBLE			
CUENTAS BANCARIAS	\$37.231,51	\$27.151,05	\$67.454,88
EXIGIBLE			
CLIENTES			
PAGOS ANTICIPADOS			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$300,00	\$300,00	\$300,00
ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES			
EQUIPOS DE OFICINA	\$3.450,00	\$6.900,00	\$6.900,00
MUEBLES Y ENSERES	\$2.770,00	\$2.770,00	\$2.770,00
VEHICULOS	\$8.000,00	\$40.000,00	\$40.000,00
DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVOS			
EQUIPOS DE OFICINA	-\$1.150,00	-\$3.450,00	-\$5.750,00
MUEBLES Y ENSERES	-\$277,00	-\$554,00	-\$831,00
VEHICULOS	-\$1.600,00	-\$9.600,00	-\$17.600,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DIFERIDOS			
OTROS GASTOS DIFERIDOS	\$900,00	\$450,00	\$0,00
TOTAL ACTIVOS	\$49.624,51	\$63.967,05	\$93.243,88
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
OBLIGACIONES			
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$6.280,33	\$5.324,41	\$8.151,43
UTILIDADES DE TRABAJADORES	\$4.433,18	\$3.758,41	\$5.753,95
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR			
SOCIOS	\$18.070,00	\$18.070,00	\$18.070,00
TOTAL PASIVOS	\$28.783,51	\$27.152,82	\$31.975,37
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL			
CAPITAL SOCIAL	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00
RESULTADOS AÑO ACTUAL	\$18.841,00	\$15.973,23	\$24.454,28
RESULTADOS AÑOS ANTERIORES		\$18.841,00	\$34.814,23
TOTAL PATRIMONIO	\$20.841,00	\$36.814,23	\$61.268,51
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$49.624,51	\$63.967,05	\$93.243,88

ESCENARIO PESIMISTA

TRAVESIA SOL
FLUJO DE CAJA NETO

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Inversiones				
Equipo	-\$15.570,00		\$0,00	
Capital de Trabajo	-\$4.500,00			
Ingresos por Ventas		\$98.310,00	\$112.989,00	\$132.197,13
Costos Variables		-\$66.341,00	-\$73.404,28	-\$84.414,92
Costos Fijos		-\$26.610,00	-\$32.236,31	-\$34.068,46
Depreciación		-\$3.027,00	-\$3.027,00	-\$3.027,00
Utilidad antes de impuestos y part. Trab		\$2.332,00	\$4.321,41	\$10.686,75
Imp. Renta y Participación Trabajadores		-\$752,80	-\$1.548,56	-\$4.094,70
Utilidad Neta		\$1.579,20	\$2.772,84	\$6.592,05
Adición de Depreciación y Amortización		\$3.027,00	\$3.027,00	\$3.027,00
Flujo de Efectivo Operacional		\$4.606,20	\$5.799,84	\$9.619,05
Flujo Neto	-\$20.070,00	\$4.606,20	\$5.799,84	\$9.619,05

TIR	0%
VAN	-4.656,01



TRAVESIA SOL

FLUJO DE EFECTIVO

CONCEPTO	Año 1							TOTAL		
	Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2
Caja Inicial		\$4.200,00	\$4.405,29	\$5.790,58	\$4.200,00	\$6.280,87	\$5.889,75	\$8.029,63	\$4.200,00	\$9.559,00
Operacion										
Ingresos por Ventas		\$8.270,00	\$10.970,00	\$9.620,00	\$28.860,00	\$20.980,00	\$39.550,00	\$8.920,00	\$98.310,00	\$112.989,00
Total Efectivo		\$12.470,00	\$15.375,29	\$15.410,58	\$33.060,00	\$27.260,87	\$45.439,75	\$16.949,63	\$102.510,00	\$122.548,00

PAGOS EN EFECTIVO	Año 1							TOTAL		
	Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2
Costos Variables		-\$5.283,00	-\$6.803,00	-\$6.348,00	-\$18.434,00	-\$13.026,00	-\$29.065,00	-\$5.816,00	-\$66.341,00	-\$73.404,28
Costos Fijos		-\$2.781,71	-\$2.781,71	-\$2.781,71	-\$8.345,13	-\$8.345,12	-\$8.345,12	-\$8.345,12	-\$26.610,00	-\$32.236,31
Imp. A la Renta										-\$470,50
Participacion Trabajadores										-\$282,30
Total Salidas Efectivo		-\$8.064,71	-\$9.584,71	-\$9.129,71	-\$26.779,13	-\$21.371,12	-\$37.410,12	-\$14.161,12	-\$92.951,00	-\$106.393,39
Efectivo Neto Operacional		\$4.405,29	\$5.790,58	\$6.280,87	\$6.280,87	\$5.889,75	\$8.029,63	\$2.788,51	\$9.559,00	\$16.154,61

Actividades de Inversión	Año 1							TOTAL		
	Año 0	mes 1	mes 2	mes 3	1er Trim	2do Trim	3er Trim	4to Trim	Año 1	Año 2
Adquisicion de Activos Fijos	\$14.220,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Depositos en Garantia	\$300,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Gastos Preoperativos	\$1.350,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Efectivo Neto Utilizado en Inversión	\$15.870,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte de Socios	\$20.070,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Caja Final	\$4.200,00	\$4.405,29	\$5.790,58	\$6.280,87	\$6.280,87	\$5.889,75	\$8.029,63	\$2.788,51	\$9.559,00	\$16.154,61	\$28.319,79
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------	-------------

TRAVESIA SOL

Estado de Pérdidas y Ganacias

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
INGRESOS			
Ventas de Paquetes			
Paseo buggy	\$4.800	\$9.600	\$11.232
Paquete Cultural/ S&F	\$10.560	\$12.144	\$14.208
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$5.250	\$5.775	\$6.757
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$19.200	\$21.120	\$24.710
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$5.400	\$5.940	\$6.950
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$21.600	\$23.760	\$27.799
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$13.500	\$14.850	\$17.375
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$18.000	\$19.800	\$23.166
TOTAL INGRESOS	\$98.310	\$112.989	\$132.197
EGRESOS			
COSTOS OPERATIVOS O PRODUCCION			
Paseo buggy	\$1.440	\$2.880	\$3.312
Paquete Cultural/ S&F	\$6.160	\$7.084	\$8.147
Paquete Disfruta/Cultural (15 Pers)	\$3.801	\$4.105	\$4.721
Paquete Disfruta/Cultural (40 Pers)	\$13.440	\$14.515	\$16.692
Paquete Corporativo (15 Pers)	\$4.260	\$4.601	\$5.291
Paquete Corporativo (40 Pers)	\$14.280	\$15.422	\$17.736
Paquete Travesia Sol (15 Pers)	\$7.600	\$8.208	\$9.439
Paquete Travesia Sol (40 Pers)	\$15.360	\$16.589	\$19.077
TOTAL COSTOS OPERATIVOS O PRODUCCION	\$66.341	\$73.404	\$84.415
GASTOS			
PERSONAL	\$19.230,00	\$22.768,31	\$23.953,66
ADMINISTRATIVOS	\$5.880,00	\$6.468,00	\$7.114,80
PUBLICIDAD Y PROMOCION	\$1.500,00	\$3.000,00	\$3.000,00
AMORTIZACIONES	\$450,00	\$450,00	\$450,00
DEPRECIACIONES	\$3.027,00	\$3.027,00	\$3.027,00
TOTAL GASTOS	\$30.087,00	\$35.713,31	\$37.545,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION DE TRABAJADORES	\$1.882,00	\$3.871,41	\$10.236,75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$282,30	\$580,71	\$1.535,51
IMPUESTO A LA RENTA	\$1.599,70	\$3.290,70	\$8.701,23
UTILIDAD NETA	\$1.129,20	\$2.322,84	\$6.142,05

TRAVESIA SOL

BALANCE GENERAL PROYECTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTE			
DISPONIBLE			
CUENTAS BANCARIAS	\$9.559,00	\$16.154,61	\$28.319,79
EXIGIBLE			
CLIENTES			
PAGOS ANTICIPADOS			
DEPOSITOS EN GARANTIA	\$300,00	\$300,00	\$300,00
ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES			
EQUIPOS DE OFICINA	\$3.450,00	\$3.450,00	\$3.450,00
MUEBLES Y ENSERES	\$2.770,00	\$2.770,00	\$2.770,00
VEHICULOS	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00
DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVOS			
EQUIPOS DE OFICINA	-\$1.150,00	-\$2.300,00	-\$3.450,00
MUEBLES Y ENSERES	-\$277,00	-\$554,00	-\$831,00
VEHICULOS	-\$1.600,00	-\$3.200,00	-\$4.800,00
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DIFERIDOS			
OTROS GASTOS DIFERIDOS	\$900,00	\$450,00	\$0,00
TOTAL ACTIVOS	\$21.952,00	\$25.070,61	\$33.758,79
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
OBLIGACIONES			
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$470,50	\$967,85	\$2.559,19
UTILIDADES DE TRABAJADORES	\$282,30	\$580,71	\$1.535,51
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR			
SOCIOS	\$18.070,00	\$18.070,00	\$18.070,00
TOTAL PASIVOS	\$18.822,80	\$19.618,56	\$22.164,70
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL			
CAPITAL SOCIAL	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00
RESULTADOS AÑO ACTUAL	\$1.129,20	\$2.322,84	\$6.142,05
RESULTADOS AÑOS ANTERIORES			
TOTAL PATRIMONIO	\$3.129,20	\$5.452,04	\$11.594,09
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$21.952,00	\$25.070,61	\$33.758,79