

**CARRERA
ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA**

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA AGENCIA TURÍSTICA EN LÍNEA CON EL FIN DE
PROMOVER EL TURISMO DE AVENTURA EN LAS
PROVINCIAS DE NAPO, SUCUMBIOS, ORELLANA Y
GALÁPAGOS.**

**Plan de negocio de grado previo a la obtención del título de
Tecnólogo en Administración Turística.**

AUTOR: Beaudelene Alcin

TUTOR: Luis Humberto Ludeña Villacis

D.M. Quito, Junio 2020

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi persona, por mi determinación, mi coraje y los sacrificios que he hecho a lo largo de mis estudios.

A mi Padre Georges Alcin, a mi familia que siempre me brindaron apoyo día a día en mi carrera académica y profesional.

A mi prometido doctor Luckner Edouard por su apoyo económico.

A mi consejero y mentor Christian Toussaint por sus motivaciones y por creer en mis capacidades.

A mi estimada amiga Gertrude Paulona Mondestin por compartir sus conocimientos, su alegría y esperanzas en el transcurso de la carrera en el ITI.

AGRADECIMIENTO

El desarrollo de este trabajo de investigación no fue un camino fácil, gracias a Dios, a su amor, a su bondad lo complicado del proceso se ha notado menos. Por lo tanto, siempre me siento agradecida hacia a Él y a su grandeza.

Agradezco al ITI, por abrirme sus puertas y aceptarme en su seno académico, a los formadores y los profesores de esta institución académica en particular al Profesor

Luis Humberto Ludeña Villacis, mi asesor de Tesis, la Profesora Ingrid Arévalo, Coordinadora de la carrera de Turismo, al Licenciado Marcelino Egüez, y al Licenciado Juan Luis Sigüenza Pardo por compartir con Talento y paciencia su ciencia y sus conocimientos.

Mis agradecimientos están dirigidos también a Doctor Luckner Edouard, Christian Toussaint, Gertrude Paulona Mondestin, Jeanne Jean Baptiste Toussaint, Carolina Estefanía Jayana, Doctor Fernando Barba Ramos. A los miembros de la Misión Diplomática de Haití en Ecuador, al personal de MO Agencia de viaje, a mis compañeros de clase, mis amigos, mi familia y a todos que han aportado a mi desarrollo académico durante este ciclo.

AUTORIA

Yo, Beadelene Alcin, autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Beadelene Alcin

Quito, 15 de Junio del 2020

Msc. Luis Humberto Ludeña Villacis

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICA

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Msc. Luis Humberto Ludeña Villacis

Quito, 15 de Junio del 2020

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Msc. Luis Humberto Ludeña Villacis y por sus propios derechos en calidad de director del trabajo fin de carrera; y el Sr. /Srta Beaudelene Alcin por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA:

UNO. - El Sr. / Srta Beaudelene Alcin realizó el trabajo fin de carrera titulado: estudio de factibilidad para la creación de una agencia turística en línea con fin de promover el turismo de aventura en provincias de Amazonía y Galápagos, para optar por el título de, plan de negocio de grado en el Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, bajo la dirección del licenciado Luis Humberto Ludeña Villacis.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Superior Internacional ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: La compareciente, Luis Humberto Ludeña Villacis en calidad de director del trabajo fin de carrera y la Sr. /Srta. Beaudelene Alcin, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: creación de una agencia turística en línea con fin de promover el turismo de aventura en provincias de Amazonía y Galápagos, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Msc. Luis Humberto Ludeña

Beaudelene Alcin

Quito, 15 de junio del 2020

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
1. RESUMEN EJECUTIVO	2
1.1 Naturaleza del proyecto	2
1.2 Marketing	2
1.3 Administración, producción o servicio.....	2
1.4 Contabilidad y finanzas	2
2.- ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	4
2.1 Nombre de la empresa	4
2.2 Descripción de la empresa.....	4
2.3 Tipo de empresa	4
2.4 Tamaño de la empresa	4
2.5 Localización de la empresa	5
2.6 Filosofía empresarial	5
2.6.1 Misión.....	5
2.6.2 Visión	5
2.6.3 Eslogan	6
2.7 Planificación estratégica empresarial	6
2.7.1 Estrategia de servicios:	6
2.7.2 Estrategia de promoción:	6
2.7.3 Estrategia de precios:.....	6

2.8 Estructura organizacional	7
2.9 Mano de obra requerida.....	7
2.10 Funciones específicas del puesto.....	9
2.10.1 Gerente:	9
2.10.2 Auxiliar técnico:	9
3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y MARKETING	10
3.1 Objetivo de mercadotecnia	10
3.2 Investigación de mercado	10
3.3 Tabulación y análisis	12
3.4 Distribución y puntos de ventas	23
3.5 Promoción del producto o servicio.....	23
3.6 Fijación y políticas de precios	24
3.7 Plan de introducción del mercado	28
3.8 Riesgos y oportunidades del negocio	30
3.9 Sistema y plan de ventas.....	30
3.10 Objetivos del área de producción	31
3.11 Especificaciones del producto	31
3.12 Capacidad instalada	38
3.13 Diseño y distribución de la planta y oficinas.....	39
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	40
4.1 Objetivo del área.....	40
4.2 Marco legal.....	40

4.2.1 Disposiciones constitucionales	40
4.2.2 La Ley de Turismo	40
4.2.3 El reglamento de operación turística de aventura.....	41
4.2.4 Certificación IATA.....	41
4.3 Obtención de la Patente Municipal.....	42
4.4 Obtención del RUC	42
4.4.1 Registrar en Registro Turístico de Agencias de viaje y Turismo	43
4.4.2 Modalidad contractual	43
4.5 Aspectos mercantiles y tributarios.....	43
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	45
5.1 Objetivo del área.....	45
5.2 Impacto Ambiental	45
5.2.1 Identificación de posibles impactos ambientales	45
5.2.2 Medidas para mitigar los efectos ambientales.....	45
5.3 Impacto social.....	46
5.3.1 Generación de fuentes de trabajo	46
5.3.2 Igualdad de género	46
5.3.3 Mejoramiento del nivel de ingresos	47
5.3.4 Satisfacción de una necesidad social prioritaria.....	47
6.- PROCESO FINANCIERO.....	48
6.1 Objetivo de la inversión.....	48
6.2 Inversiones.....	48

6.3 Activos diferidos	49
6.4 Capital de trabajo.....	49
6.5 Detalle de inversión.....	50
6.6 Sueldos	50
6.7 Depreciación de activos fijos.....	51
6.8 Amortizaciones.....	52
6.9 Estructura Capital	52
6.10 Punto de equilibrio	53
6.11 Ventas y costos	54
6.12 Costo de ventas.....	55
6.13 Flujo de caja	56
6.14 Calculo de VAN y TIR.....	56
7.- REFERENCIAS	58
8. ANEXOS	60

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: REMUNERACIÓN DEL PERSONAL DE BODY TRAVEL & TOURS. N.....	8
TABLA 2: PERFIL DEL CARGO DE GERENTE.....	8
TABLA 3: PERFIL DEL AUXILIAR TÉCNICO.....	8
TABLA 4: COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DÍA 1.	24
TABLA 5: COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DÍA 2.	25
TABLA 6: COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DÍA 3.	25
TABLA 7: COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DÍA 4.	25
TABLA 8: COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DEL DÍA 5.	26
TABLA 9: VALOR NETO DEL PAQUETE.....	26
TABLA 10: COSTOS DE LAS ACTIVIDADES DÍA 1.	27
TABLA 11: COSTOS DE ACTIVIDADES DÍA 2	27
TABLA 12: COSTOS DE ACTIVIDADES DÍA 3.	27
TABLA 13: COSTOS DE ACTIVIDADES DÍA 4.	27
TABLA 14: COSTOS DE ACTIVIDADES DÍA 5.	28
TABLA 15: VALOR NETO DEL PAQUETE.	28
TABLA 16: ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.	29
TABLA 17: RIESGOS Y OPORTUNIDADES.	30
TABLA 18 : MUEBLES Y ENSERES	38
TABLA 19: EQUIPOS INDUSTRIALES.....	38
TABLA 20: EQUIPO DE COMPUTACIÓN.	38
TABLA 21: MATERIALES DE TRABAJO.....	38
TABLA 22: INVERSIONES DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	48
TABLA 23: ACTIVOS DIFERIDOS DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	49
TABLA 24: CAPITAL DE TRABAJO DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	49
TABLA 25: DETALLE DE INVERSIÓN DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	50
TABLA 26: SUELDOS DE LA GERENTE DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	50
TABLA 27: DÉCIMOS DE LA GERENTE DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	51
TABLA 28: SUELDOS ANUALES DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	51
TABLA 29: DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	51
TABLA 30: AMORTIZACIÓN DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	52
TABLA 31: ESTRUCTURA CAPITAL DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	52

TABLA 32: COSTOS FIJOS MENSUAL DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	53
TABLA 33: MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	53
TABLA 34: PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	53
TABLA 35: VENTA, COSTO Y GASTO MENSUAL DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	53
TABLA 36: VENTAS Y COSTOS DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	54
TABLA 37: COSTO DE VENTAS DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	55
TABLA 38: FLUJO CAJA DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.....	56
TABLA 39: CÁLCULO DEL VAN Y DEL TIR DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS.	56

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: TABULACIÓN DE NACIONALIDADES DE LOS ENCUESTADOS.....	12
GRÁFICO 2: TABULACIÓN DEL RANGO DE EDAD DE LOS ENCUESTADOS.	13
GRÁFICO 3: OCUPACIÓN PROFESIONAL.....	14
GRÁFICO 4: MOTIVOS POR EL CUAL LOS ENCUESTADOS REALIZAN SUS VIAJES.	14
GRÁFICO 5: MÉTODOS QUE UTILIZAN LOS ENCUESTADOS.	15
GRÁFICO 6: TABULACIÓN DE CON QUIEN SUELEN VIAJAR LOS ENCUESTADOS.....	16
GRÁFICO 7: TABULACIÓN DE LOS ENCUESTADOS QUE GUSTARÍAN VISITAR AMAZONIA. 16	
GRÁFICO 8: TABULACIÓN DE LOS ENCUESTADOS QUE GUSTARÍAN VISITAR GALÁPAGOS.	17
GRÁFICO 9: TABULACIÓN DE QUE SITIOS WEB LOS ENCUESTADOS UTILIZAN PARA ORGANIZAR SUS VIAJES.....	17
GRÁFICO 10: TABULACIÓN DE LOS ENCUESTADOS QUE GUSTARÍAN CONOCER PAQUETES TURÍSTICOS PARA AMAZONIA Y GALÁPAGOS.	18
GRÁFICO 11: TABULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES QUE LOS ENCUESTADOS LE GUSTARÍAN REALIZAR EN GALÁPAGOS	19
GRÁFICO 12: TABULACIÓN DE LOS ENCUESTADOS SOBRE LA TEMPORALIDAD QUE LE GUSTARÍAN VIAJAR AMAZONIA Y GALÁPAGOS.....	20
GRÁFICO 13: TABULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES QUE LOS ENCUESTADOS LES GUSTARÍAN REALIZAR AMAZONIA.....	20
GRÁFICO 14: TABULACIÓN DE LOS ENCUESTADOS SOBRE SU FORMA DE PAGO.	21
GRÁFICO 15: TABULACIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS ENCUESTADOS AL MOMENTO DE VIAJAR.....	22
GRÁFICO 16: SISTEMA Y PLAN DE VENTAS BT&T.	30
GRÁFICO 17: PUNTO DE EQUILIBRIO.....	54

ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN 1: LOGO DE LA AGENCIA BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY.	4
IMAGEN 2: MAPA DE JARDINES DEL BATÁN – QUITO, GOOGLEMAPS.HTTPS: WWW.GOOGLE.COM/.....	5
IMAGEN 3: ORGANIGRAMA EMPRESARIAL.	7
IMAGEN 4: OFICINA DE BEAUDY TRAVEL & TOURS.	39

INTRODUCCIÓN

El Turismo es parte de las actividades económicas con más crecimiento en los últimos años. Su contribución al PIB de un país como Ecuador es cada vez más importante. Sin embargo, analistas y economistas acuerdan en la existencia de unos retos y desafíos para lograr dinamismo y rendimiento en el sector.

El presente plan de negocio tiene como objetivo principal promover el turismo de aventura, dando a los amantes del turismo una accesibilidad adecuada económicamente y sobre todo satisfacer las necesidades de los potenciales turistas de Amazonia y Galápagos.

Se procederá a una investigación de mercado, encuestando a los viajeros nacionales e internacionales para una innovadora elaboración de los paquetes, saber cuáles son las actividades que tendrán más acogidas por el público y en que temporada habrá un flujo de visitantes más alto tanto para estas provincias, dichos datos serán tabulados y analizados.

La culminación del presente trabajo se detallará procediendo a los cálculos financieros para determinar el porcentaje de factibilidad que tendrá el planteamiento de la agencia Beauty Travel & Tours Agency

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Naturaleza del proyecto

El presente plan de negocio se basa en vender los servicios turísticos en línea mediante su propia página web para promover el turismo de aventura en la Amazonia y Galápagos. La empresa tiene como finalidad ofrecer experiencias únicas en sitios pintorescos del Ecuador y ser una empresa reconocida a nivel nacional e internacional.

1.2 Marketing

Para poner en pie la empresa Beaudy Travel & Tours e introducirse en el mercado, la recolección de datos se elabora por medio de encuestas en línea con los turistas que tienen espíritu para viajar y determinar las actividades importantes que realizan durante sus viajes, ¿cuáles son las actividades que más desean experimentar en el turismo de aventura en la Amazonia o Galápagos? Siendo una agencia en línea se investigará si los turistas prefieren visitar sitios web al momento de organizar sus viajes o prefieren presentarse físicamente en una agencia de viajes. Dicha investigación ayudará también a saber en qué temporada la agencia Beaudy Travel & Tours tendrá un flujo de clientes más alto.

1.3 Administración, producción o servicio

Para poder administrar el sitio web y los paquetes Beaudy Travel & Tours se tomará en cuenta cada temporada para ofrecer a sus clientes un servicio de calidad y un precio adecuado para sus viajes. La gerente va a asegurar que los guías sean capacitados y tengan conocimiento para dirigir a los pasajeros en cada sitio visitado. Controlar de manera continua la plataforma virtual de la agencia, actualizar sus publicidades de paquetes turísticos. Asegurarse que sus clientes reciban servicios de calidad en los lugares de pernoctación y de restauración, así también, en las actividades que desarrollen.

1.4 Contabilidad y finanzas

La parte financiera del plan de negocio de Beaudy Travel & Tours, tiene como finalidad evaluar la factibilidad del mismo. La agencia posee una inversión total de diecisiete mil dólares, debido a que es una empresa en línea, no cuenta de numeroso personal, sino de

la gerente quien montará el negocio con su capital. Se procederá al cálculo del Valor Actual Neto de la empresa y de la Tasa Interna de Retorno, la misma que tendrá un valor de 29 % mientras que la Tasa Mínima de Rendimiento tiene un valor de 10%, siendo inferior al VAN, se deduce que la agencia Beauty Travel & Tours tendrá factibilidad al introducirse en el mercado.

2.- ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Nombre de la empresa

La empresa se denominará BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY. Porque es el nombre propio de la gerente y propietaria de dicha agencia



Imagen 1: Logo de la agencia Beauty Travel & Tours Agency.

2.2 Descripción de la empresa

Se tratará de una empresa turística en línea que facilita viajes en la Amazonía y Galápagos, proporcionando a turistas nacionales y extranjeros a realizar actividades de aventura en diferentes lugares del Ecuador que cuenten con biodiversidad, respetando las normas culturales y ambientales de los sitios promovidos. Está previsto constituir la empresa con capital proveniente de un solo emprendedor.

2.3 Tipo de empresa

Es una empresa individual con dueño único, se refiere a una persona natural o jurídica que se dedicará a vender servicios turísticos en línea. BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY será una agencia tour operadora, empresa de responsabilidad limitada. Se trata de una empresa de un solo socio dedicada a operar sus propios programas de viaje, debido a que la representación la llevara a cabo el gerente propietario.

2.4 Tamaño de la empresa

Por su tamaño, BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY será categorizado en la clasificación de microempresa. Contará con dos empleados. Los mismos que cubrirán las funciones que requiere cumplir la agencia.

2.5 Localización de la empresa

Será registrada como empresa en línea. Todos los servicios serán ofrecidos online. sin embargo, por temas legales y administrativos, contará en el registro mercantil con una dirección física ubicada en centro norte de Quito, la urbanización Jardines del Batán, calle Rumanazo Gonzales E16-89.



Imagen 2: Mapa de Jardines del Batán – Quito, Googlemaps. <https://www.google.com/>.

2.6 Filosofía empresarial

BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY, con relación a la misión y visión la agencia será constante en mejorar la calidad del servicio manteniendo la innovación para dar un plus al turista y que su experiencia sea extraordinaria.

2.6.1 Misión

Brindar al turista una plataforma virtual en la que puede conocer destinos turísticos personalizadas de viajes en el Ecuador, fomentando una sociedad comprometida con la conservación del medio ambiente.

2.6.2 Visión

BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY será reconocida a partir del año 2024 como una agencia mayorista ecuatoriana a nivel nacional e internacional especializada en ofertar turismo de aventura y de naturaleza.

2.6.3 Eslogan

Al ser una agencia on line, permite captar turistas nacionales y extranjeros, el eslogan “*Ecuador, Experience it*” es una invitación a conocer las maravillosas e increíbles riquezas que Ecuador tiene en diversidad y cultura.

Al ser un eslogan en idioma inglés pretende fomentar en el turista nacional el dominio del mismo, no solo al turista sino a la población en general.

2.7 Planificación estratégica empresarial

2.7.1 Estrategia de servicios:

- a. Realizar ofertas de paquetes turísticos o servicios de turismo en redes sociales: Facebook, twitter, Instagram, entre otros.
- b. Ofrecer paquetes especiales para actividades, manifestaciones y fiestas culturales de la región de Amazónica e Insular
- c. Identificar y trabajar con proveedores de servicios turísticos (transporte, alojamiento y alimento) innovadores.
- d. Ofrecer paquetes por categorías socio profesionales y rango de edad.
- e. Prestar servicios garantizados, seguro y cómodo para fidelizar clientes.

2.7.2 Estrategia de promoción:

- a. Realizar tele marketing a centros educativos, grupos empresariales y asociaciones juveniles en Ecuador y en el extranjero.
- b. Elaborar un sitio de internet con fácil acceso a la información.
- c. Envío masivo de correos para alcanzar más público.
- d. Distribución masiva de volantes electrónicos con datos y link de la empresa.

2.7.3 Estrategia de precios:

- a. Aplicar precios flexibles, tomando en cuenta la temporalidad de las actividades turísticas y de la llegada de visitantes en ambas regiones, tales como temporada baja y alta.
- b. Formas de pago con tarjeta de crédito o giro bancario.
- c. Aplicar descuento de 5% en su segundo tour y un 10% a partir de grupo de tres personas.

- d. Precio especial para tour en familia.

2.8 Estructura organizacional

La estructura organizacional BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY trabajará con personal de dos miembros, la gerente y el auxiliar técnico de redes que se presentará cada tres meses para cumplir con un diagnóstico del sistema. Los guías no serán personas fijas de la empresa, ya que se les contactará según las necesidades que se presentarán en el momento.

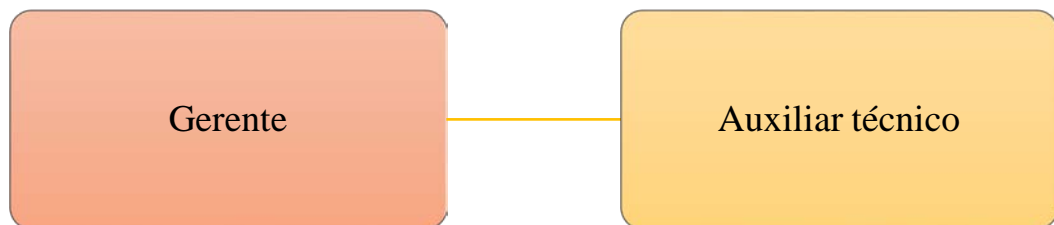


Imagen 3: Organigrama empresarial. Elaborado por Beaudelene Alcin

2.9 Mano de obra requerida

La mano de obra es fundamental en el desarrollo empresarial y así como la visión y las metas indicadas. Para desempeñar sus actividades Beaudy Travel & Tours Agency se necesitará de un asistente técnico en redes que se encargará de mantener actualizada la página web y darle mantenimiento constantemente. La gerente se encargará de las ventas y atención al cliente tanto por página web y por medio de chat (WhatsApp), en correos electrónicos y vía telefónica, crear nuevos paquetes turísticos cada vez más atractivos y adecuados a los gustos y preferencias de los clientes.

La gerente se desempeñará en las tareas administrativas, y a capacitarse siempre de las novedades en el sector turístico.

Tabla 1: Remuneración del personal de Body Travel & Tours. Elaborado por Beudelene Alcin

Cargo	Nº de personas	Sueldos
Gerente	1	600
Auxiliar técnico	1	180 cada 3 meses x 3 horas de trabajo

Perfil de cada cargo:

Tabla 2: Perfil del cargo de gerente. Elaborado por Beudelene Alcin

Cargo	Edad	Requisitos
Gerente General	25 a 50 años	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Título de licenciado o Tecnólogo en Administración de Empresas turísticas o afines. ❖ Certificación de la Competencia Laboral de Hospitalidad / Organizador de Eventos ❖ Conocimiento de idiomas extranjeros ❖ Manejo de herramientas de contabilidad, Informática, Relaciones Públicas, Marketing, aplicación de la gestión de calidad ❖ Experiencia en atención al cliente ❖ Facilidad de palabra y comunicación ❖ Cualidades de liderazgo, emprendimiento y responsabilidad ❖ Capacidad de mando y trabajo en equipo

Tabla 3: Perfil del auxiliar técnico. Elaborado por Beudelene Alcin

Cargo	Edad	Requisitos
Auxiliar técnico	25 a 50 años	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Título de Tecnólogo en informática y/o en diseño informático. ❖ Conocimiento de idiomas extranjeras. ❖ Manejo de herramientas de Informática, Relaciones Públicas, Marketing. ❖ Experiencia en atención al cliente. ❖ Facilidad de palabra y comunicación.

		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Emprendimiento, confidencialidad y responsabilidad. Capacidad de mando y trabajo en equipo.
--	--	--

2.10 Funciones específicas del puesto

2.10.1 Gerente:

- ❖ Gestiona acciones y actividades que deben ejecutar los diferentes empleados.
- ❖ Planifica el trabajo a ejecutarse en el mes, semestre y año para gestionar el personal técnico requerido.
- ❖ Motiva constantemente al personal para obtener mayor rendimiento.
- ❖ Toma decisiones para el funcionamiento y bienestar de la empresa.
- ❖ Controla la administración general de la empresa.
- ❖ Realiza una planificación estratégica participativa con todo el equipo para obtener los mejores resultados y conseguir que se cumplan los objetivos.
- ❖ Evalúa los resultados obtenidos en la gestión de la empresa en forma semestral o anual.
- ❖ Decide los productos turísticos en oferta.

2.10.2 Auxiliar técnico:

- ❖ Diseñar, dibujar y promover el sitio web de la empresa de manera a obtener los mejores resultados.
- ❖ Publicar informaciones útiles para los clientes en función de directivas del Agente Comercial y del Gerente.
- ❖ Reportar al Gerente los comentarios y quejas de los clientes.

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Captar un segmento de mercado a través de una encuesta en línea con el fin de la creación de una agencia de viajes on line que realizará paquetes turísticos de acuerdo con la necesidad y deseo del turista.

3.2 Investigación de mercado

La siguiente investigación de mercado tiene como finalidad la recolección de información para analizar las necesidades de los turistas que quieren visitar la Amazonía y Galápagos. Por ende, esta información permitirá tomar decisiones en cuanto a la elaboración de los paquetes, los precios y para definir los puntos de venta.

La encuesta ha sido realizada en línea, lo que permitirá alcanzar potenciales visitantes de diferentes nacionalidades, en particular ecuatorianos, haitianos, norteamericanos, costarricense y otros.

Población:

La población total para realizar la encuesta se tomó en cuenta datos del INEC del censo realizado en el 2010, ya que el modelo del paquete turístico toma en cuenta las cuatro provincias mencionadas anteriormente.

Población Amazonía

Provincia de Napo

Total: 103.697

Mujeres: 50.923

Hombres: 52.774

Provincia de Orellana

Total: 136.396

Mujeres: 64.266

Hombres: 72.130

Provincia de Sucumbíos

Total: 176.472

Mujeres: 83.624

Hombres: 92.848

POBLACIÓN DE GALÁPAGOS

Total: 125.124

Mujeres: 12.103

Hombres: 13.021

Total, Amazonía = 103.697+136.396+176.472= 416.565

Total, de Galápagos y Amazonía= 416.565+125.124= 541.689

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

Muestra:

N= 541.698

Z= 1,96

P= 0,05

Q= 0.95

D= 0,05

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{d^2 + (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{541\,689 \times (1.96)^2 \times 0.05 \times (0.95)}{(0.05)^2 + (541\,690 - 1) + 1.96^2 \times 0.05 \times 0.95}$$

$$n = \frac{1'356\,360 \times 3.84 \times 0.05 \times (0.95)}{0.0025 + (541\,689) + 3.8416 \times 0.05 \times 0.95}$$

$$n = \frac{98\,804.0736}{1\,354.4024}$$

$n= 72.97$

$n= 73$

3.3 Tabulación y análisis

La encuesta ha sido realizada en línea, lo que permitió alcanzar potenciales visitantes de diferentes nacionalidades, en particular ecuatorianos, haitianos, norteamericanos, colombianos y costarricenses. La encuesta fue dedicada a diferentes categorías de ocupación, de manera especial estudiantes, profesionales, privado, independiente y jubilados. Personas de diferentes categorías de edad han contestado a las preguntas.

1. ¿De qué nacionalidad es?

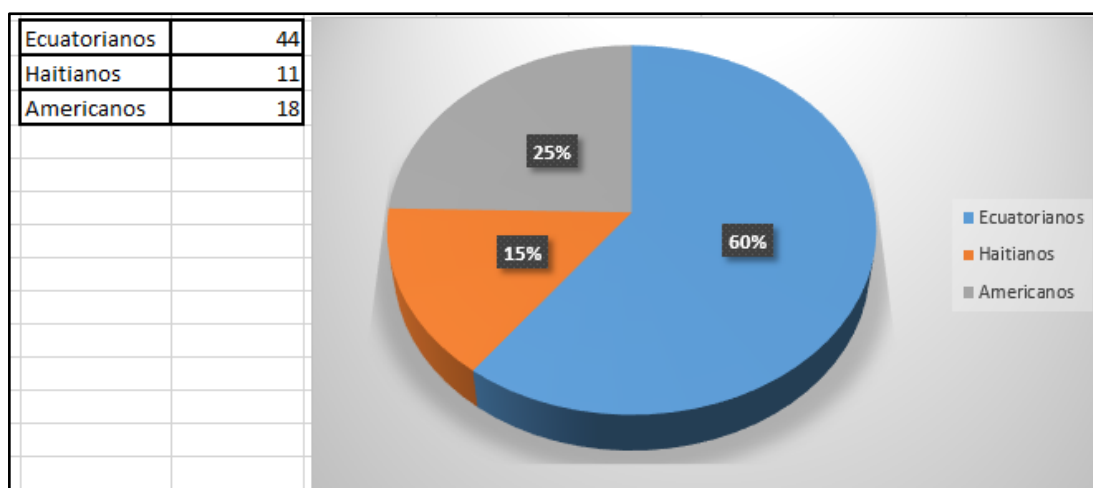


Gráfico 1: Tabulación de nacionalidades de los encuestados. Elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

Los ecuatorianos representan más de la mitad de los que quieren visitar la Amazonia y Galápagos, siendo un 60%. Lo que permite entender que Beauty Travel & Tours espera atender a más clientes nacionales que extranjeros. Es obvio, por proximidad y trámites de viaje, va ser más fácil atraer turistas ecuatorianos a visitar estas regiones.

3.- ¿Cuál es tu ocupación profesional?

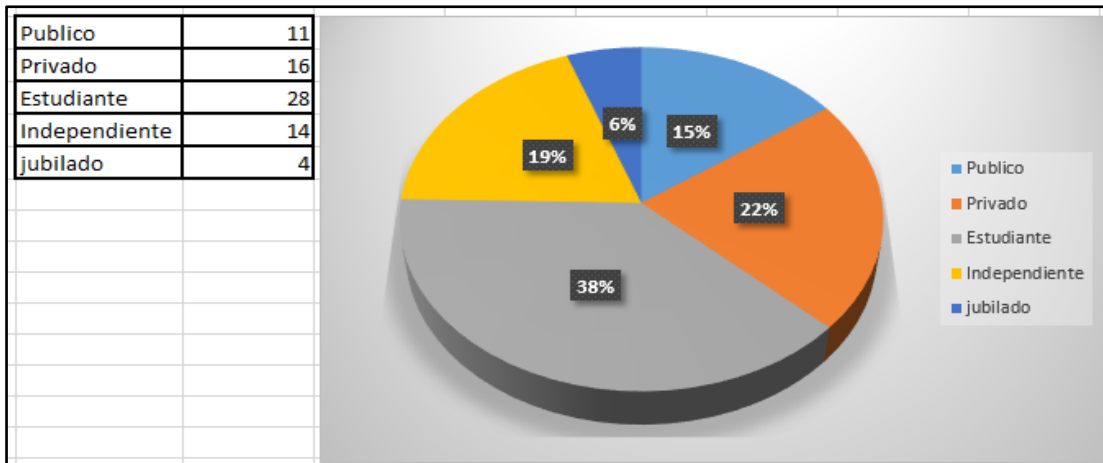


Gráfico 3: Ocupación Profesional. Elaborado por Beadelene Alcin

Análisis:

Los estudiantes representan el 38% de la población que quiere visitar la Amazonia y Galápagos. Lo que coincide con la repartición de la población por categoría de edad. Sin embargo, el 22 % son trabajadores privados y el 19 % son independientes. La minoría representa un 15% de los empleados públicos y el 6% son jubilados.

4.- ¿Cuál es el motivo por el cuál desea realizar el viaje?

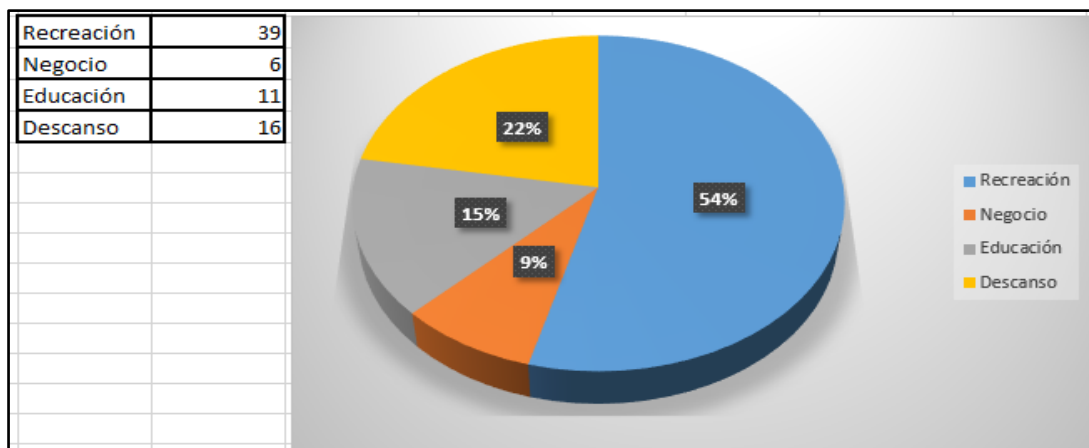


Gráfico 4: Motivos por el cual los encuestados realizan sus viajes. Elaborado por Beadelene Alcin

Análisis:

6.- ¿Con quién suele viajar?

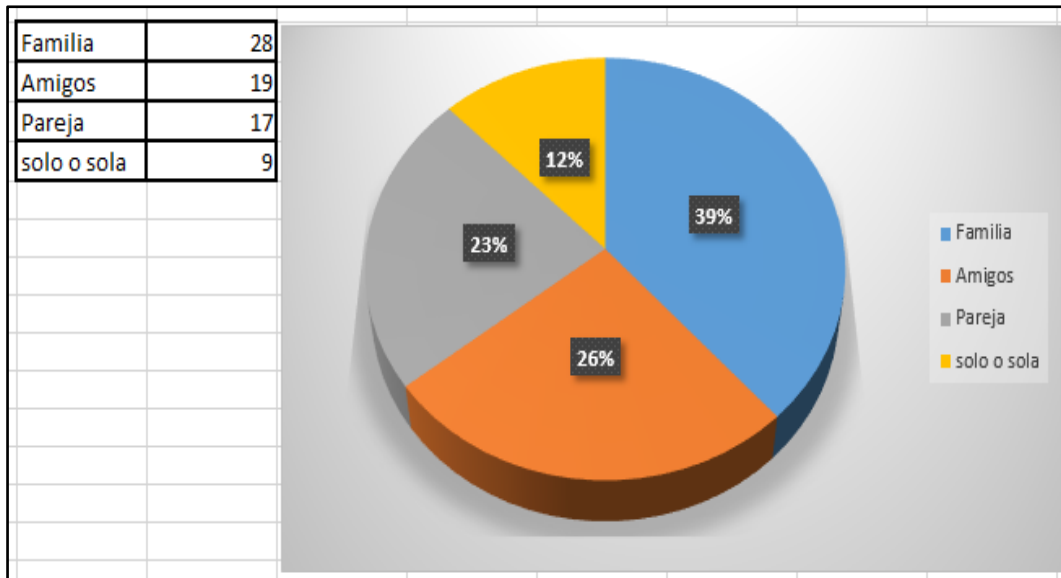


Gráfico 6: Tabulación de con quien suelen viajar los encuestados. Elaborado por Beaudelene Alcín

Análisis:

Este resultado indica que son muy pocos los que quieren viajar solo, un 12% nada más. La gran mayoría buscan viajes con familia 39%, con pareja 23% o con amigos 26%. De esta manera, la agencia de viaje tiene que focalizar más en ofertas para parejas, para grupos y/o familias que en ofertas individuales.

7.- ¿Le gustaría visitar la Amazonia?

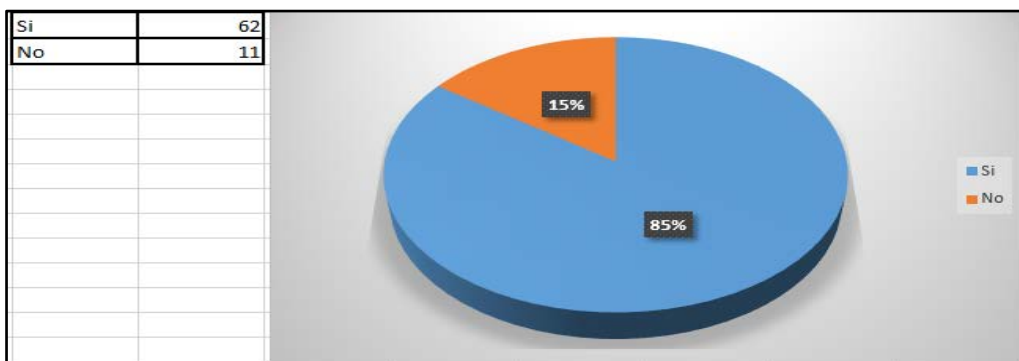


Gráfico 7: Tabulación de los encuestados que gustaría visitar Amazonia. Elaborado por Beaudelene Alcín

Análisis:

Se puede observar que el 85 % de las personas encuestadas, les gustaría visitar la Amazonía. Lo que confirma que Amazonía representa un destino turístico viable para operadores turísticos y agencias de viaje.

8.- ¿Le gustaría visitar Galápagos?

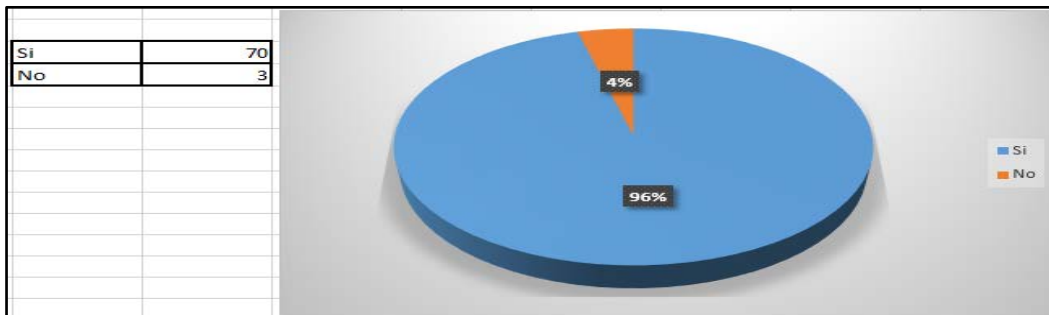


Gráfico 8: Tabulación de los encuestados que gustaría visitar Galápagos. Elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

El 96 % de las personas encuestadas les gustaría visitar Galápagos. A partir de este resultado, se puede entender que la decisión de crear una agencia especializada en oferta de paquetes para Galápagos conviene a la tendencia del mercado. Este resultado confirma que Galápagos tiene gran acogida como destino turístico

9.- ¿Sueles consultar blogs y páginas de internet al organizar sus viajes?

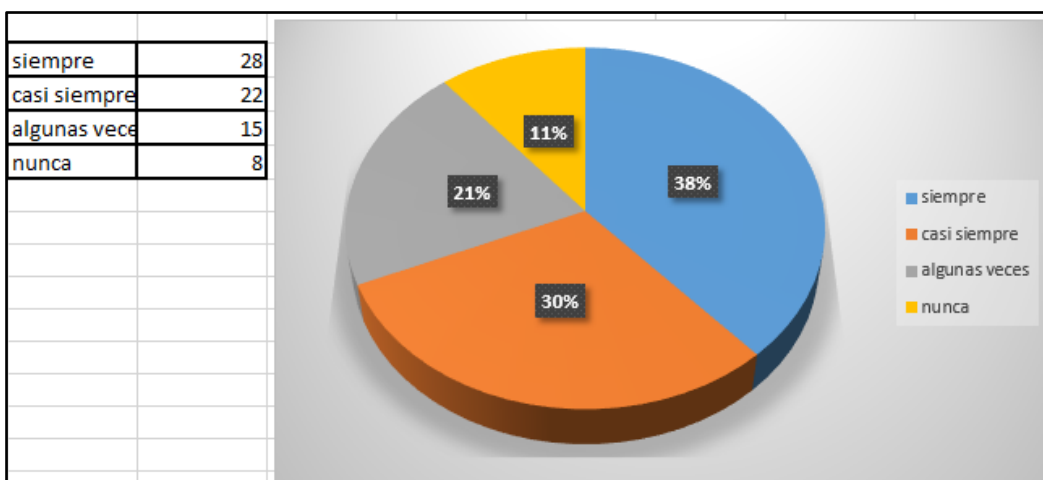


Gráfico 9: Tabulación de que sitios web los encuestados utilizan para organizar sus viajes. Elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

Sumando cifras (38% siempre, 30% casi siempre, 21 % algunas veces) se observa que casi la totalidad de la población 89% tiene costumbre consultar sitios internet para planificar su viaje, obviamente con ritmo diferente. Entonces, no existe problema para Beaudy Travel & Tours presentar en sitio web de la empresa las ofertas y recibir reservas para viajes.

10.- ¿Le gustaría conocer paquetes turísticos y promociones para Amazonia y Galápagos?

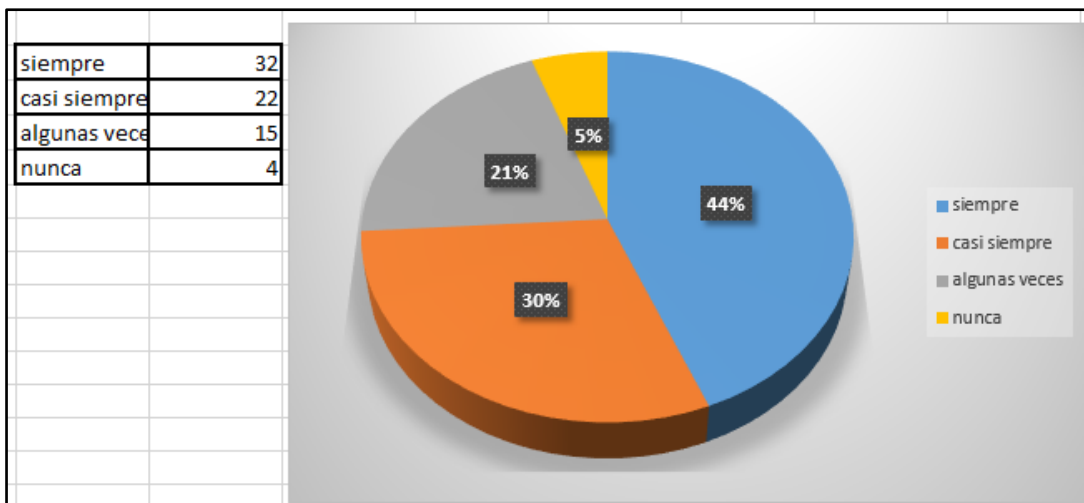


Gráfico 10: Tabulación de los encuestados que gustaría conocer paquetes turísticos para Amazonia y Galápagos. Elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

Al público le gusta conocer ofertas para Amazonia y Galápagos. Un 44% de los encuestados buscan siempre conocer las ofertas, una 30% casi siempre les gustaría visitar, al 21% unas veces y muy poco es decir 5% nunca le interesa. Estos resultados confirman el gran interés del público para estos dos destinos, así como su popularidad.

11.- ¿Qué tipo de actividades desea realizar en Galápagos?

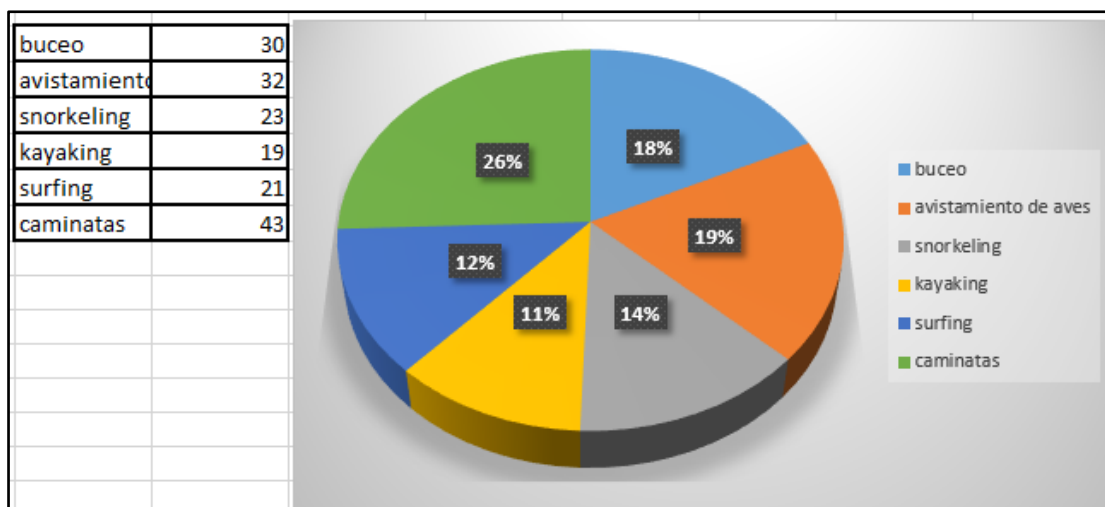


Gráfico 11: Tabulación de las actividades que los encuestados le gustaría realizar en Galápagos elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

Los resultados indican que 19% de los encuestados prefieren avistamiento de aves. Es evidente también que los potenciales visitantes de Galápagos tienen gusto para actividades recreativas y de aventura como caminatas 26%, buceo 18%, snorkeling 14%, surfing 12% y kayaking 11%. A partir de estos resultados, se puede entender que la observación y avistamiento de aves interesan a los potenciales visitantes de la misma manera que las caminatas y otras actividades de aventura. Entonces, en ofertas a turistas en Galápagos la empresa tiene que combinar observación de fauna con aventura.

12.- ¿En qué época le gustaría realizar un tour en Amazonia y Galápagos?

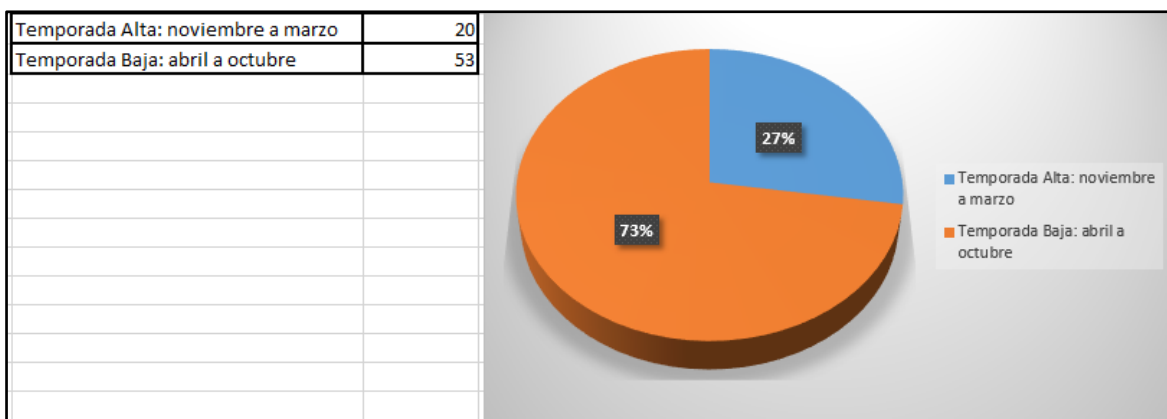


Gráfico 12: Tabulación de los encuestados sobre la temporalidad que le gustaría viajar Amazonia y Galápagos elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

La mayoría de los encuestados 73% manifiesta interés para realizar visitas en temporada baja que corresponde al periodo de abril hasta octubre, mientras que solo 27% prefieren la temporada alta. Primero, el periodo abril a octubre coincide con la temporada de vacaciones de muchos empleados y profesionales en Ecuador y en otras partes del mundo. Por otro lado, la elección de este periodo indica también sobre el monto que potenciales turistas están dispuestos a pagar para visitar estos dos destinos. Es muy posible que los encuestados busquen ahorrar sobre los precios de pasaje, de alojamiento y de las actividades.

13.- ¿Qué tipo de actividades desea realizar en la Amazonia?

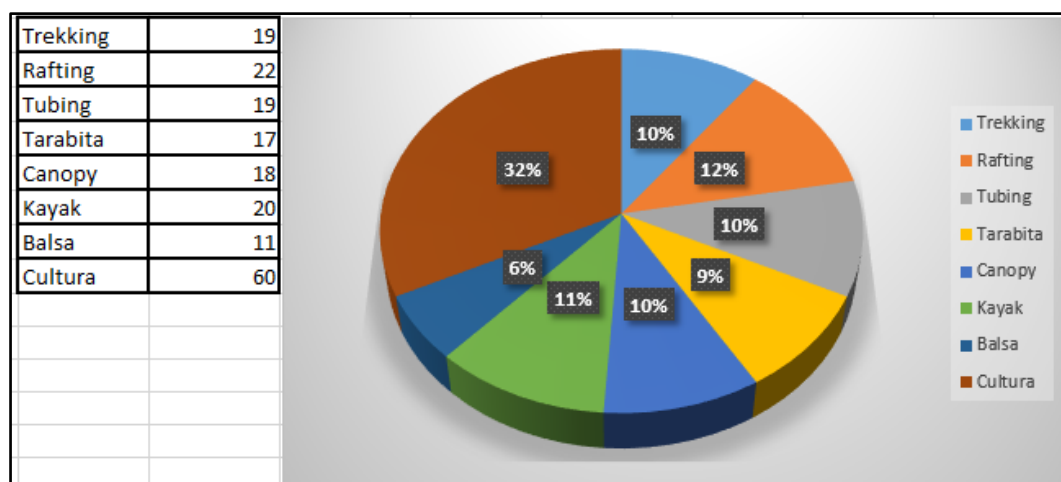


Gráfico 13: Tabulación de las actividades que los encuestados les gustaría realizar en la Amazonia. elaborado por Beaudelene Alcin

Análisis:

A la diferencia de Galápagos, un porcentaje importante 32% quiere hacer turismo cultural en la Amazonia. Las actividades de aventura como rafting 12%, tubing 10%, canopy 10%, Kayak 11%, y otras tienen también las preferencias de los potenciales visitantes. Por lo tanto, se puede deducir que la recomendación para combinar actividades de aventura con visitas culturales vale en elaboración de paquetes para Amazonia.

14.- ¿Cómo le gustaría que sea su forma de pago?

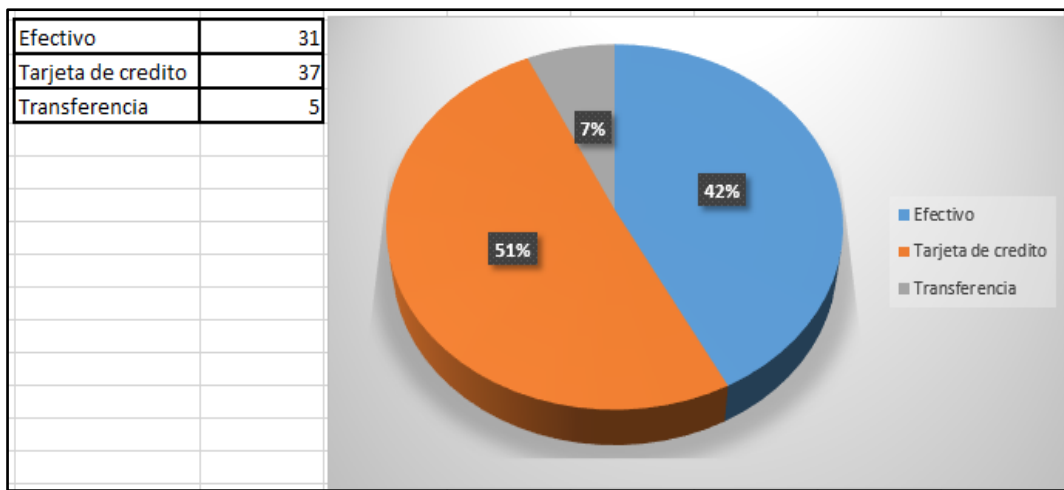


Gráfico 14: Tabulación de los encuestados sobre su forma de pago. Elaborado por Beaudelene Alcín

Análisis:

Los resultados indican que un poco más de la mitad elige tarjeta de crédito como forma de pago. La elección de transferencias bancarias 7% y tarjeta de crédito 51% conviene perfectamente a Beaudy Travel & Tours como en agencia de viaje en línea. Sin embargo, la agencia tiene que encontrar mecanismos para facilitar la porción importante 42% de clientes que pagan con efectivo.

15.- ¿Que busca usted al momento de viajar?

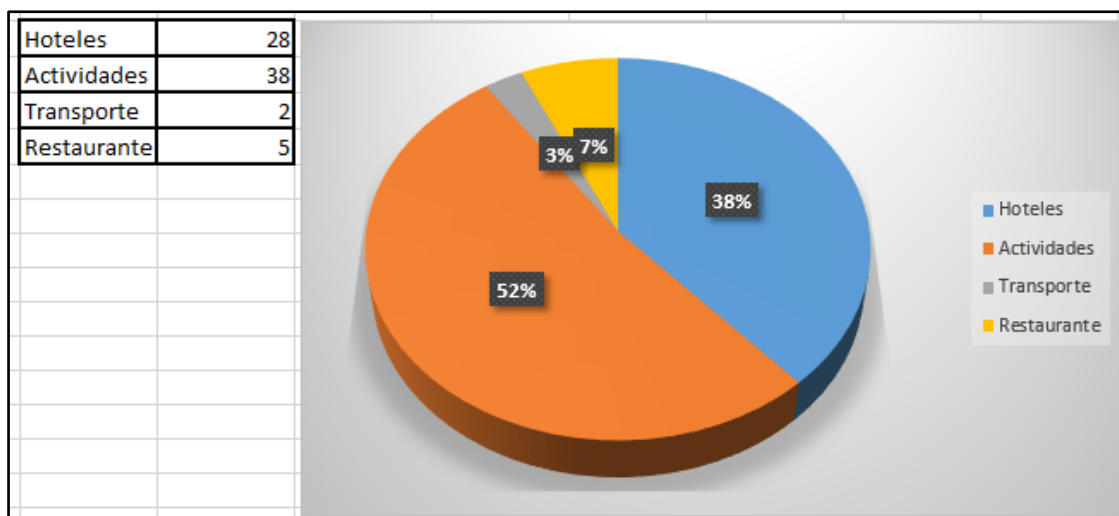


Gráfico 15: Tabulación de las necesidades de los encuestados al momento de viajar. Elaborado por Beaudelene Alcín

Análisis:

De acuerdo a las encuestas, 52% de los encuestados están interesados en las actividades, 38% a los hoteles y restaurantes y hoteles solamente con 7% y 3 % respectivamente. Esta preferencia marcada para actividades está relacionada con deseo de los visitantes para turismo de aventuras.

Análisis general

En conclusión, se puede observar que la mayoría de las personas encuestas les gustaría visitar la amazonia y galápagos, el 60% son ecuatorianos, el 25 % de los encuestadas son de estados unidos y la minoría es de nacionalidad haitiana. se encuentran en un rango de edad del 18 hasta 35 años el porcentaje más importante que están interesados por el turismo de aventura, es el 64%. En cuanto a la ocupación profesional el 38 % son estudiantes, el 22 % trabajando en privado, el 19% son independientes y el resto trabajan en la parte pública y son jubilados. El 54% manifiestan un interés por viajar por recreación, el 22% para descansar, el 15 % por educación y el 9% por negocio. El 67% organizan sus viajes por internet mientras que el 33 % prefieren concluir en agencias de viajes. El 39% de los encuestados viajan con sus familiares mientras que el 26% viajan con amigos y 23 % con sus parejas. Se observa que el 68% consultan los sitios Web para organizar sus viajes, 21% lo hacen a veces y 11% nunca lo hacen. 74 % de las encuestadas siempre y casi siempre

quieren saber acerca de paquetes turísticos de Amazonia y Galápagos. En general se observa que las personas están interesadas por las actividades mencionadas para los tours en Galápagos, pero los más destacados son las caminatas, avistamiento de aves y buceo. En temporada baja de abril a octubre, 73 % les gustaría realizar un tour en la Amazonia y Galápagos, mientras que el 27% optan por ir en el periodo de noviembre a marzo. Todos están interesados por realizar las actividades mencionadas para la Amazonia, pero más optan por conocer la cultura. 51% optan por pagar sus viajes por tarjeta de crédito y 42% prefieren pagar en efectivo. Al final las personas están más interesadas por realizar las actividades y hospedarse en los hoteles durante sus tours en la Amazonia y Galápagos.

3.4 Distribución y puntos de ventas

Los clientes podrán comprar sus paquetes en el sitio web de la empresa. Se detallará el proceso a seguir para realizar su reserva.

Además, se puede comprar en las algunas redes sociales como Facebook, twitter e Instagram. Todos los perfiles tendrán un link con el sitio web de la empresa.

Se contempla utilizar también canales intermediarios para las ventas. Es decir, mediante Trip Advisor y en páginas de otras agencias con las cuales Beauty Travel & Tours tendrá alianzas futuras.

3.5 Promoción del producto o servicio

Para promocionar sus paquetes turísticos Beauty Travel & Tours Agency utilizará los siguientes mecanismos:

- Beauty Travel & Tours Agency ofrecerá a los primeros cincuenta clientes un descuento de 5 % sobre la tarifa inicial.
- Mantener alianzas con instituciones académicas ofreciéndoles un descuento de hasta 10% por grupos de más de 25 personas.
- Beauty Travel & Tours Agency ofrecerá un descuento 8% para los niños de menos de 10 años.

3.6 Fijación y políticas de precios

La estrategia para definir los precios estará basada sobre el análisis del mercado. Los precios de Beauty Travel & Tours dependen de la competencia y de los atractivos que se ofrecen en los paquetes turísticos.

El comportamiento de los consumidores tendrá también influencia sobre los precios. Es decir, lo que según las encuestas al turista nacional y extranjero está dispuesto a pagar para visitar la Amazonia y Galápagos.

La fijación de precio se basará en sacar los costos de todas las actividades de cada día, incluido almuerzo y pernoctación.

A continuación, se desarrollará un ejemplo de fijación de precio de un paquete para una persona.

Tabla 4: Costos de las actividades Día 1. Elaborado por Beaudelene Alcin

Amazonia paquete 1			
Planificación X 15 pasajeros / Día 1	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
	\$		\$
Transporte Mini Bus	10	15	150
Guía	4,67	15	70
Rafting	10	15	150
Canopy	15	15	225
Almuerzo	10	15	150
Almuerzo Guía	0,67	15	10
Almuerzo chofer	0,67	15	10
Cena Hostal Paraíso	10	15	150
Cena del guía	0,67	15	10
Hospedaje El Paraíso de las Orquídeas	35,33	15	530
Hospedaje del guía	1,33	15	20
	98,33	Neto	1475

Tabla 5: Costos de las actividades Día 2. Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 15 pasajeros / Día 2	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Transporte Mini Van	10	15	150
Guía	4,67	15	70
Cuevas Jumandy - Archidona	5	15	75
Almuerzo del pax	10	15	150
Almuerzo del Guía	0,67	15	10
Almuerzo del chofer	0,67	15	10
Cena en el Hotel	10	15	150
Cena del Guía	0,67	15	10
Hospedaje Misahualli Amazon Lodge 8 hab	52,8	15	792
Hospedaje del Guía	2	15	30
	96,47	Neto	1447

Tabla 6: Costos de las actividades Día 3. Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 15 pasajeros / Día 3	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Transporte Mini Van	10	15	150
Guía	4,67	15	70
Laguna Azul - precio para la comunidad	2	15	30
paseo en Canoa	1,67	15	25
Almuerzo La Finca restaurante(vía Misahualli	5	15	75
Almuerzo del Guía y del chofer	1	15	10
Cena al Hotel El Auca	10	15	150
Cena Guía	0,67	15	10
Hospedaje Hotel El auca	33,47	15	502
Hospedaje del Guía	2	15	30
	70,13	Neto	1052

Tabla 7: Costos de las actividades Día 4. Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 15 pasajeros / Día 4	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Transporte Mini Van	4,67	15	70
Guía	4,67	15	70
Canoa Parque Nacional Yasuni	1,67	15	25
visita de comunidad waorani	3	15	45
Almuerzo del pax	8	15	120
almuerzo del guía	0,53	15	8
Hospedaje hotel El Auca	33,47	15	502
Hospedaje del guía	2	15	30
	58,00	Neto	870

Tabla 8: Costos de las actividades del Día 5. Elaborado por Beadelene Alcin

Planificación X 15 pasajeros / Día 5	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Transporte Mini Van	10	15	150
Guía	4,67	15	70
Almuerzo del pax / Gina Bar en Baeza	5	15	75
Almuerzo del Guía	0,33	15	5
Almuerzo del chofer	0,33	15	5
	20,33	Neto	305

Tabla 9: Valor Neto del Paquete. Elaborado por Beadelene Alcin

Precio Total X 5 días para 1 pasajero		
	98,33	Día 1
	96,47	Día 2
	70,13	Día 3
	58	Día 4
	20,33	Día 5
	343,26	Total Neto
25%	85,82	Comisión 25%
	429,08	Subtotal
22%	94,4	IVA 12% + Servicios 10%
	523,47	Total paquete X 5 días
5%	26,17	Imprevisto
	549,64	Total paquete + imprevisto

Para visitar la Amazonia, el paquete individual de 5 días y 4 noches tiene un precio total de quinientos veintitrés dólares con cuarenta y siete centavos.

Tabla 10: Costos de las Actividades Día 1. Elaborado por Beaudelene Alcin

Galápagos paquete 1			
Planificación X 5 pasajeros / Día 1	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Estación Charles Dawin + playa			
UIO/GPS Beltaran	203	5	1015
Almuerzo	10	5	50
Ciclismo isla santa cruz	3	5	15
Cena	15	5	75
Hospedaje Hotel Ferdinand Santa Cruz	41,6	5	208
	272,6	Neto	1363

Tabla 11: Costos de Actividades Día 2, Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 5 pasajeros / Día 2	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Isla Barlome + Snorkeling+ Kayak	250	5	1250
Hospedaje hotel Cally	30	5	175
Cena	12	5	60
	292	Neto	1485

Tabla 12: Costos de Actividades Día 3. Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 5 pasajeros / Día 3	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Isla Isabela + Snorkel+ kayak + Almuerzo	180	5	900
Ciclismo	3	5	15
Cena	12	5	60
Hospedaje hotel Cally	30	5	173
	225	Neto	1148

Tabla 13: Costos de Actividades Día 4. Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 5 pasajeros / Día 4	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Isla San Cristóbal +playa + Almuerzo	140	5	700
Cena	12	5	60
Hospedaje hotel Mar Azul	32	5	160
	184	Neto	920

Tabla 14: Costos de Actividades Día 5. Elaborado por Beaudelene Alcin

Planificación X 5 pasajeros / Día 5	Valor Unitario	No de personas	Valor Total
Desayuno			
Traslado en bote para ir en el aeropuerto	35	5	175

Tabla 15: Valor Neto del Paquete. Elaborado por Beaudelene Alcin

Precio total para 5 días de 1 pasajeros		
	272,6	Día 1
	292	Día 2
	225	Día 3
	184	Día 4
	35	Día 5
	1008,6	Total Neto
20%	201,72	Comisión 20%
	1210,32	Subtotal
22%	266,27	IVA 12% + 10% Servicios
	1476,59	Total paquete x 5 días
5%	73,82	Imprevisto
	1550,42	Total paquete + imprevisto

Para visitar Galápagos, el paquete individual de 5 días y 4 noches tiene un precio total de mil cuatrocientos setenta y seis dólares con cincuenta y nueve centavos.

3.7 Plan de introducción del mercado

Para introducirse en el mercado la empresa Beauty Travel & Tours va a proceder:

- Firmar convenios con hoteles que ofrecen una tarifa accesible para la pernoctación de los clientes de la agencia.
- Establecer alianzas con guías en la Amazonia y Galápagos para asegurar la guianza de sus clientes con la máxima seguridad.
- Tomar en cuenta los precios ofertados por la competencia, basándose en las agencias en el sector.

Tabla 16: Análisis de la competencia. Elaborado por Beaudelene Alcin

Nombre	Ubicación	Paquetes ofertados	Precio
Sol Caribe Travel Agency	Sector Portugal, av. 6 de diciembre	4 noches en Galápagos: centro interpretación+ playa man, estación científica, tortuga bay beach	\$1440
Advantage Travel Ec/ Manatee Amazon Explorer	Gaspar de VillarroelN40-143 y 6 de diciembre	4 días 3 noches en la Amazonia: Acomodación a bordo, todas comidas a bordo, excursiones con guía naturalista, transporte	\$700
Metropolitan Touring		5 días 4 noches en la isla de Galápagos	\$1656

Análisis:

Se puede observar que la mayoría de las agencias de viajes ofrecen pocas actividades para un precio bastante alto.

3.8 Riesgos y oportunidades del negocio

Tabla 17: Riesgos y oportunidades. Elaborado por Beaudelene Alcin

Riesgo	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> ○ Existencia de otras agencias de viaje en línea con mejoras ofertas para los destinos Amazonia y Galápagos. ○ Preferencia de unos consumidores para ser atendido face to face en punto de venta. ○ Poca experiencia de Beauty Travel & Tours en el negocio en línea. ○ Los fuegos recurrentes en la Amazonia. ○ Pandemia COVID 19 ○ Amenazas socio políticas en la Amazonia. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Posición estratégica de la Amazonia y Galápagos en el mercado turismo mundial. ○ Inflación moderada en Galápagos y Amazonia (según el reporte del INEC sobre precios en Ecuador) ○ Posibilidades de reservar y comprar paquetes sin movilizarse, la gente quiere ahorrar tiempo. ○ Convenios con otras agencias con mayor experiencia y con mayor posición en el mercado. ○ Principales eventos culturales en la Amazonia y Galápagos.

3.9 Sistema y plan de ventas.

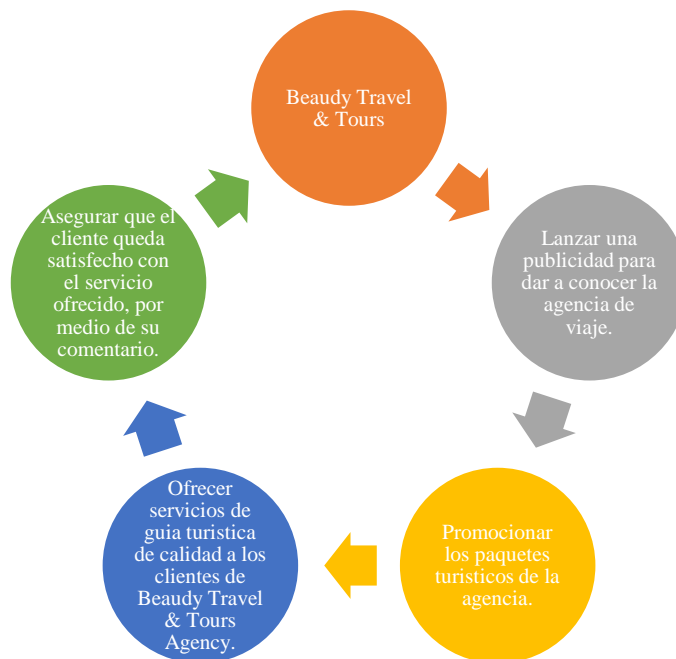


Gráfico 16: Sistema y Plan de Ventas BT&T. elaborado por Beaudelene Alcin

3.10 Objetivos del área de producción

En lo que se refiere a la producción, como agencia de viaje nueva, Beaudy Travel & Tours se propone contactar unos servicios en la región de la Amazonia y Galápagos tales como: habitaciones, cupos para excursiones, cupos en medio de transporte. Dichos servicios serán combinados para crear paquetes.

Los paquetes así creados, serán comercializados directamente por la misma agencia y por intermediarios como agencias de viaje aliados.

3.11 Especificaciones del producto

De manera específica, Beaudy Travel & Tours ofrecerá como producto viajes y excursiones organizada en las regiones de Amazonia y Galápagos, estos a precios competitivos con una visión de captar porción importante del mercado. La empresa ofrecerá también asesoría para aconsejar a los clientes nacionales y extranjeros en la planificación de sus viajes a ambas regiones. Más adelante se presenta ejemplos de estos paquetes adaptados a los gustos y los recursos de un público cada vez más diversificado.



AMAZONIA ECUATORIANA



Highlights

Tubing

Rafting

Trekking / Zip lining

kayak

Bird watching

Bungee Jumping/ canoeing

1- Pax \$ 523,47

5 days – 4 nights

Day 1: visit baños, zip lining, rafting, pool night

Day 2: Jumandy caves, jumandy park, swimming pool

Day 3: Tubing, bird watching, Trekking, community visit, Canoe ride.

Day 4: visit to the Yasuni National Park, Activities in the hotel

Day 5: Transfer out



km Quito – Amazonia

Unique Experiences

- See the one of the most beautiful wildlife.
- The most beautiful fauna and flora
- Beautiful photo session
- The adventures in Amazonia is amazing and educative

- Breathe air fresh

Recommendations

- Light clothing, easy dry clothes
- Water proof shoes
- Sports shoes, headlamp
- Mosquito repellent
- Sun protection cream
- Photographic Camera
- Sun Glasses
- Cap and scarf

Included

1. Private Transportation
2. Meals: Breakfast, Lunch, dinner
3. Entrance to the activities
4. English-Spanish & French guide
5. Local Adventure guide
6. Accommodation / rubber boots

No Included

1. Extra Meals
2. Extra Drinks
3. Visits outside of the itinerary
4. Tips

Tour Profile



Available all year



Moderate Effort



Familiar Tour

Rates 2020

N° Persons	Vehicle	Cost per person	Single Supplement
1-2	Pick up	\$ 240	

5 – 7	Mini Van	\$ 193	\$ 145
8 - 15	Mini Bus	\$ 157	
More 15	Bus	\$ 146	

Payment Condition

- Cash
- Credit card with 6% fee

Bank Information

- N/A

Cancellation Condition

In case of cancellation, the fees are:

- Until 35 days before the departure - 0 %
- 30 to 20 days before the departure - 30 %
- 19 to 10 days before the departure - 70 %
- 09 to 0 days before the departure - 100%

EMERGENCY PHONE | 24 HOURS +593 984418984

Office: Jardines del batán, Alfonso Rumazo Gonzales y calle 40c. edificio Twin Diamond

2 dpt8 Quito – Ecuador

Telephone: +593 9844189841

GALAPAGOS



Highlights

Boat Cruise
Trekking
Cycling
Snorkeling
Kayaking
Bird watching

1 pax \$ 1476

5 days – 4 nights

Day 1: Estación Charles Darwin, beach, cycling, Trekking
Day 2: Island Bartolome, snorkeling, Kayak, bird watching
Day 3: Island Isabela, Snorkeling, kayaking and cycling
Day 4: Island San Cristobal. Beach, Boat cruise, Trekking, bird watching
Day 5: Transfer out

 **Quito – Galápagos**

Unique Experiences

- See one of the most beautiful and rare fauna and flora
- Guided Visits
- Boat Cruise
- Beautiful photo session
- The adventures in Galapagos is amazing and educative

Recommendations

- Light clothing and Easy dry clothes, swimwear,
- Water proof shoes, Sports shoes
- Mosquito repellent
- Sun protection cream
- Photographic Camera, Sun glasses
- Cap and sun hat
- Waterproof sweater

Included

7. Ticket aero UIO-GPS, Maritime and land transportation,
8. Meals: Breakfast, Lunch, dinner
9. Entrance
10. English-Spanish and French guide
11. Local Adventure guide
12. Travel kit,
13. Excursions maritime and land

No Included

5. Extra Meals and drinks
6. Entrance to the Galapagos Park \$6 national and \$100 foreigners
7. Visits out the itinerary
8. Tips / tourist card Ingala \$20

Tour Profile



Available all year



Moderate Effort



Familiar Tour

Rates 2020

N° Persons	Vehicle	Cost per person	Single Supplement
5 – 7	Mini Van	N/A	N/A
8 - 15	Mini Bus	N/A	
More 15	Bus	N/A	

Payment Condition

- Cash
- Credit card with 6% fee

Bank Information

- N/A

Cancellation Condition

In case of cancellation, the fees are:

- Until 35 days before the departure - 0 %
- 30 to 20 days before the departure - 30 %
- 19 to 10 days before the departure - 70 %
- 09 to 0 days before the departure -100%

EMERGENCY PHONE | 24 HOURS +593 984418984

Office: Jardines del batán, Alfonso Rumazo Gonzales y calle 40c. edificio Twin Diamond

2 dpt8 Quito – Ecuador

Telephone: +593 9844189841

E-mail: infobodytravel@gmail.com

3.12 Capacidad instalada

Tabla 18 : Muebles y enseres Elaborado por Beudelene Alcin

Lista de activos			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Mesa de trabajo	1	204,15	204,15
Sillas	2	53,68	107,36
Archivador	1	38	38
Basurero	1	2,54	2,54
		Total	352,05

Tabla 19: Equipos industriales. Elaborado por Beudelene Alcin

Equipos industriales			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Dispensador de Agua	1	27,9	27,9
Galón de agua vacío	1	15	15
		Total	42,9

Tabla 20: Equipo de computación. Elaborado por Beudelene Alcin

Equipo de computación			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
computadora	1	490	490
impresora	1	79	79
		total	569

Tabla 21: Materiales de trabajo. Elaborado por Beudelene Alcin

Material de trabajo			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
resma papel	2	1	2
carpeta	4	3,35	13,4
grapadora	1	3,5	3,5
perforador	1	3,8	3,8
calculadora	1	17,8	17,8
lápiz portam	2	0,44	0,88
papel clips	1	0,55	0,55
Esfero	1	2,79	2,79
maker	1	1,85	1,85
		Total	46,57

3.13 Diseño y distribución de la planta y oficinas.

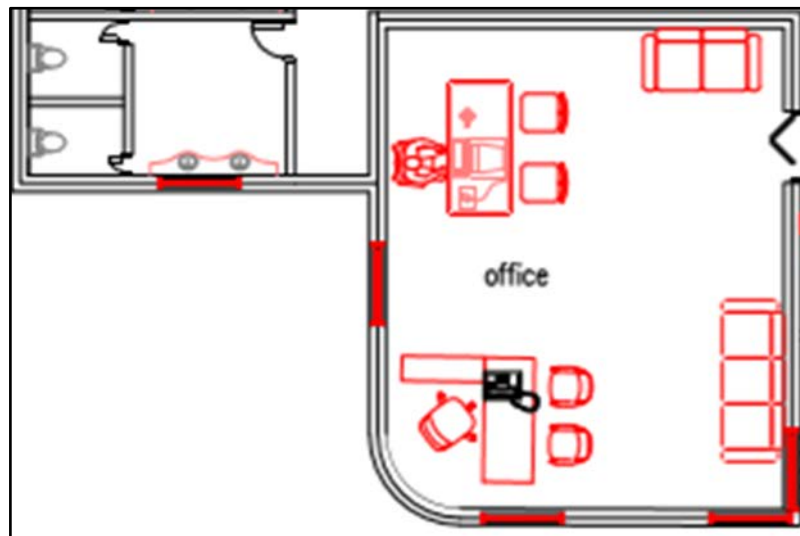


Imagen 4: Oficina de Beauty Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

4.1 Objetivo del área

Beauty Travel & Tours Agency como operadora turística virtual tiene que cumplir con toda la normativa que ampara el desarrollo de la actividad turística de las agencias de viaje y de los operadores turísticos en Ecuador. Esta normativa se remite a un cuerpo legal que incluye la constitución de la Republica, la Ley de turismo y el Reglamento de operación de turismo de aventura. Adicional como se trata de agencias de viaje, es importante contemplar también los requisitos de la Agencia Internacional de viaje IATA. Por lo tanto, esta parte tiene como propósito la revisión del marco legal.

4.2 Marco legal

4.2.1 Disposiciones constitucionales

En lo que se refiere a las disposiciones constitucionales, hay que en primer lugar tomar en cuenta el artículo 3 que establece como prioritario la defensa del patrimonio natural y cultural de la nación. El artículo 24 por su lado, establece el derecho de la población a la recreación, al esparcimiento y a la libre práctica del deporte en espacio público. Existen también disposiciones legales relacionadas en los artículos 283 que establecen que el sistema económico se organiza en formas pública, privada, mixta y solidaria y por fin el artículo 339 que garantiza la inversión nacional y extranjera (Constitución de la República del Ecuador, Sin fecha, <https://www.oas.org/>).

4.2.2 La Ley de Turismo

La Ley de Turismo determina el funcionamiento del sector turístico, las potestades del estado, así como los derechos y deberes de los operadores y prestadores de servicios turísticos, así como de los usuarios. Este texto legal define en sus artículos de 4 hasta 7 la noción de actividad turística. Reconoce que dicha actividad se desarrolla de modo habitual

por persona natural o jurídica, es decir las agencias de viaje (Entorno Turístico, 2019, <https://www.entornoturistico.com/>).

4.2.3 El reglamento de operación turística de aventura

Según el reglamento de operación turística de aventura, artículo 2 “la operación turística de aventura comprende las diversas formas de organización de viajes y visitas mediante modalidades turísticas de aventura. Se la realizará a través de agencias de viajes operadoras o duales que se definen como las empresas comerciales, constituidas por personas naturales o jurídicas, debidamente autorizadas, que se dediquen profesionalmente a la organización de modalidades turísticas de aventura” (Ministerio de Turismo, 2014, <https://www.turismo.gob.ec>).

Será una empresa de tipo Compañía en Comandita Simple. Para formar esta empresa mercantil se requerirá primero su constitución legal mediante la elaboración de los estatutos a ser aprobados por la Superintendencia de Compañías (Ministerio de Turismo, 2014, <https://www.turismo.gob.ec>).

4.2.4 Certificación IATA

A nivel internacional, Beauty Travel & Tours buscara certificación IATA. Pese que no se trata de una obligación para iniciar sus operaciones, esta certificación permitirá a la agencia aumentar sus ingresos. Para lograr esta certificación, los pasos a seguir son

- a. Formulario de solicitud completado
- b. Documentos originales que apoyan la legalidad de la agencia de viajes
- c. Estados Financieros Auditados tales como Balance General, Informe de los Auditores, etc.
- d. Garantía bancaria
- e. Fotografías de la ubicación de la agencia (Travelcarma, sin fecha, <https://blog-es.travelcarma.com>).

4.3 Obtención de la Patente Municipal

Todas las personas naturales y jurídicas que tienen una actividad económica permanente en el Distrito Metropolitano de Quito tienen que obtener la Patente municipal. En este sentido, Beaudy Travel & Tours Agency realizara este trámite en uno de los balcones de Servicios Ciudadanos de Administración Zonal del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

Como se trata de una persona jurídica, los requisitos para obtener el patente municipal son los siguientes.

Requisitos Generales

1. Formulario de Inscripción de Patente.
2. Copia de la Cédula de Identidad y certificado de votación de la última elección del dueño
3. Copia del RUC.
4. Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.

4.4 Obtención del RUC

El RUC es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y Tributarias. Dicho documento permitirá a la empresa realizar sus actividades económicas en el Ecuador. A partir de este trámite, la Agencia Beaudy Travel & Tours Agency tendrá un número de identificación asignado como persona jurídica, titular de bienes y derechos.

La obtención del RUC se realizará en la ciudad de Quito, en la plataforma gubernamental ubicada en Av. Amazonas con presentación de los siguientes documentos

1. Formulario 01A y 01B
2. Escrituras de constitución emitida por el dueño propietario
3. original y una copia de la cédula del dueño propietario
4. original del certificado de votación del último proceso electoral del dueño propietario
5. copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal de la agencia (SRI, sin fecha, <https://www.sri.gob.ec/>).

4.4.1 Registrar en Registro Turístico de Agencias de viaje y Turismo

La agencia tendrá hacer su solicitud de “Registro Turístico Agencias de Viajes y Turismo”. Como se trata de agencia especializada en turismo de aventura, el Representante legal declarara bajo juramento que la agencia cumple con toda la normativa establecida en el Reglamento de Operación Turística de Aventura. Adicional presentara el formato del Formulario de descarga de responsabilidades y asunción de riesgos, de acuerdo a las modalidades turísticas de aventura (Ministerio de Turismo, sin fecha, <https://www.turismo.gob.ec/>).

4.4.2 Modalidad contractual

Se realizarán contratos de prestación de servicios con base de la estructura administrativa antes definida. Lo que implica que el mismo dueño de la empresa que desempeñara el cargo de gerente general va contratar en relación de dependencia un asistente técnico. El contratante prestara sus servicios según las necesidades del trabajo y a domicilio. Mientras que el asistente técnico será contactado para construir el sitio web de la empresa y será solicitado cada vez que el mantenimiento, la ampliación y la reestructuración del sitio lo requieren.

Ambos contratos de dependencia respetaran los requisitos del código de Trabajo actualizado de Ecuador de 2019 (Derecho Ecuador.com, 2015, <https://www.derechoecuador.com/>).

4.5 Aspectos mercantiles y tributarios

Beauty Travel & Tours como Agencia Operadora Turística Virtual será registrada como una compañía de tipo empresa unipersonal de responsabilidad limitada. Para la constitución legal de una empresa mercantil Unipersonal de Responsabilidad Limitada, según la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, necesita escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que incluirá:

- El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
- La denominación específica de la Empresa;
- El domicilio fijado como sede de la Empresa y las sucursales que la misma tuviere;
- El objeto a que se dedicará la Empresa, en este caso venta de paquetes turísticos;

- El plazo de duración de la empresa;
- El monto de capital asignado a la empresa por el gerente propietario

Para legitimar su personería como representante legal de la empresa el gerente-propietario utilizará una copia certificada actualizada de la escritura pública que contenga el acto constitutivo de la empresa con la correspondiente inscripción en el Registro Mercantil, o una certificación actualizada del Registrador Mercantil en la que se acredite la existencia y denominación de la empresa, domicilio principal, objeto, plazo de duración, capital empresarial y la identidad de su gerente-propietario (Referencia artículo 38 de Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada).

6. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo del área

Toda actividad humana, de manera general, tiene impacto al medio ambiente, puede ser positivo o negativo. BEAUDY TRAVEL & TOURS AGENCY que desarrollará sus actividades en zonas cien por ciento naturales pretende que el impacto sea mínimo tomando en cuenta la sustentabilidad con la que se maneja el Ministerio del Ambiente.

5.2 Impacto Ambiental

5.2.1 Identificación de posibles impactos ambientales

Con las actividades de promoción y de venta de la agencia, se espera un aumento de visitantes en la región de Amazonia y Galápagos. La presencia de estos turistas va aumentar la contaminación por desechos orgánicos e inorgánicos. *“Una de las características de estos desechos es su amplia dispersión en las rutas y su relativa concentración en los campamentos, aspectos que dificultarían su recolección”*. Por otro lado, el aumento del número de turistas implica también incremento del consumo de agua y la generación de aguas servidas. Adicional, como se trata de deportes de aventura, hay posibilidad que se afecte de manera significativa a la flora y fauna, como la afectación de los pastos de cultivo, pequeños vegetales y arbustos adyacentes al sendero. El suelo también será afectado por unas actividades como las caminatas.

5.2.2 Medidas para mitigar los efectos ambientales

BEAUDY TRAVEL & TOURS es una empresa con responsabilidades ambientales, por lo tanto, se compromete hacer todo lo posible para mitigar los efectos. En el marco de sus esfuerzos, la empresa ofrecerá sus contribuciones para la señalización en las rutas para sensibilizar a los turistas a no arrojar basura en la naturaleza. De la misma manera en unos puntos se instalarán con logo de la empresa en cada paquete, unos contenedores de basura, lo que facilitara la recolección y al mismo tiempo la publicidad de la agencia.

Igual, las comunidades serán sensibilizadas sobre la necesidad de priorizar la protección y la conservación de lo que constituye su ámbito laboral y sus fuentes de ganancia. En este sentido la empresa participara en actividades de formación y de sensibilización a través de organizaciones sociales.

A nivel de negocios, BEAUDY TRAVEL & TOURS trabajara únicamente con proveedores (hoteles, transportes y excursiones) que respetan normas ambientales.

5.3 Impacto social

BEAUDY TRAVEL & TOURS quiere que sus actividades sean experiencias positivistas, por tal motivo buscará satisfacción para los turistas y también satisfacción para las comunidades. En este sentido, en esta parte se explican los eventuales impactos sociales de la empresa.

5.3.1 Generación de fuentes de trabajo

BEAUDY TRAVEL & TOURS por ser agencia en línea no va tener empleados directos en Galápagos y Amazonia. Sin embargo, como sus actividades facilitaran el aumento de los números de visitantes en las provincias indicadas, la empresa va generar impactos positivos en la prestación de servicios de hospedajes, de alimentos y guianzas, fomentando nuevas oportunidades de trabajo.

Adicional, la empresa cooperará con las localidades para el fortalecimiento de las habilidades y talento humano. La empresa se propone cooperar en la formación de guías en particular y de los miembros de estas comunidades que tienen relaciones directas o indirectas con los turistas para que mejoren sus conocimientos y comportamientos con los turistas.

5.3.2 Igualdad de género

La empresa cooperara con las localidades para el fortalecimiento de habilidades y talento humano. Ofrecerá un número de becas a cada comunidad, sobre base anual, para capacitación de guías y otros profesionales que tienen relaciones directas o indirectas con los turistas para que mejoren sus conocimientos y comportamientos con los turistas, sobre todo con los extranjeros. Dichas becas serán otorgadas de manera prioritaria a candidato de sexo femenino, de manera a facilitar el ingreso de mujeres en carreras de turismo.

5.3.3 Mejoramiento del nivel de ingresos

Con el aumento de los números de visitantes, se espera la creación de nuevos empleos en hoteles, transportes, excursiones, en restauración. Muchas familias podrán aprovechar para aumentar sus ingresos.

5.3.4 Satisfacción de una necesidad social prioritaria

En el marco de las buenas relaciones con las comunidades, BEAUDY TRAVEL & TOURS identificara con las autoridades locales las fiestas culturales, las prácticas ancestrales casi olvidadas y abandonadas. La empresa tendrá un espacio de su página web para presentarles dependiendo de la temporada, una manera de contribuir a su revitalización.

Dicha iniciativa permitirá la preservación de costumbres locales como artesanías, festivales, gastronomía, entre otros. Puesto que los elementos culturales tradicionales para los turistas se mantendrán y conservarán, de manera que puedan ser incluidos en la experiencia turística. *“Este despertar cultural puede constituir una experiencia positiva para los residentes, aportándoles cierta concienciación sobre la continuidad histórica y cultural de su comunidad”* (Aguera F., 2014, ://C:/Users/juan/Downloads).

6.- PROCESO FINANCIERO

6.1 Objetivo de la inversión.

Esta parte tiene como objetivo la realización de un análisis financiero del planteamiento de Beaudy Travel & Tours Agency con el fin de determinar su factibilidad económica. Este estudio de la inversión tomara en cuenta los datos de la tabla número 26, en particular la comisión que se espera obtener sobre un paquete turístico en la región amazónica.

6.2 Inversiones

Tabla 22: Inversiones de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

INVERSIONES	
ACTIVOS FIJOS	
Edificio	0
vehículo	0
Equipos Ind./ seguridad	42,9
Equipos de Computación	569
Muebles - enseres	352,05
Total	963,95

Resumen:

Los activos fijos de la agencia Beaudy Travel & Tours tienen un valor de cuarenta y dos dólares con nueve centavos en equipos industriales y de seguridad, un valor de quinientos sesenta y nueve dólares en equipos de computación, un valor de trescientos cincuenta y dos dólares con cinco centavos en muebles y enseres, suma un total de novecientos sesenta y tres dólares con noventa y cinco centavos.

6.3 Activos diferidos

Tabla 23: Activos diferidos de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	500

Resumen

Para la creación de Beaudy Travel & Tours se requiere un gasto de constitución de quinientos dólares.

6.4 Capital de trabajo

Tabla 24: Capital de trabajo de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos	8394,4
Servicios Básicos	741,6
material oficina	924,24
material limpieza	321,6
servicio auto	0
alquiler local	1800
Página web pub	200
adquisición sistema AMADEUS	960
gastos financieros	0,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	15769,74

Resumen

El capital de trabajo resume todos los recursos a utilizar en el transcurso de 1 año. Beaudy Travel & Tours pagará en sueldos un total de ocho mil trescientos noventa y cuatro dólares con cuatro centavos, los servicios básicos que son luz, agua, teléfono e internet tienen un valor de siete cientos cuarenta y uno dólares con seis centavos por año. Materiales de oficina que tienen una suma de novecientos veinticuatro dólares con veinticuatro centavos, los materiales de limpieza trescientos veintiuno dólares con seis centavos. La empresa no posee auto propio, el alquiler del local se resume a un total de mil ochocientos dólares anual, la publicidad cuenta con doscientos dólares, para la adquisición del sistema AMADEUS se

tiene que pagar un total de novecientos sesenta dólares, el resultado del total de la inversión es de quince mil setecientos sesenta y nueve con setenta y cuatro centavos.

6.5 Detalle de inversión

Tabla 25: Detalle de inversión de la agencia Beauty Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

Activos Fijos	963,95
Activos Diferidos	500
Capital de Trabajo	15769,74
Total Inversión	17233,69

Resumen

La inversión de Beauty Travel & Tour se detalla con novecientos sesenta y tres dólares con noventa y cinco centavos para activos fijos, quinientos dólares para los activos diferidos y el capital de trabajo tiene una suma de quince mil setecientos sesenta y nueve dólares con setenta y cuatro centavos, lo que se eleva un valor total de diecisiete mil doscientos treinta y tres dólares con sesenta y nueve centavos.

6.6 Sueldos

Tabla 26: Sueldos de la gerente de la agencia Beauty Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUALES
Gerente	600	7200	680,4	874,8	7394,4
TOTAL	600	7200	680,4	874,8	7394,4

Tabla 27: Décimos de la gerente de la agencia Beauty Travel & Tours. Elaborado por Beudelene Alcin

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Gerente	600	400	600	1000
Técnico Auxiliar	180	0	0	0
TOTAL	780	400	600	1000

Tabla 28: Sueldos anuales de la agencia Beauty Travel & Tours. Elaborado por Beudelene Alcin

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
7394,4	1000	8394,4

La agencia Beauty Travel & Tours está compuesto solo del gerente debido a que es una empresa en línea y no dispone de personal trabajando todo el día. Se deduce el salario del guía directamente en el precio del paquete. El gerente recibirá un salario de seiscientos dólares por mes y un total de siete mil trescientos noventa y cuatro dólares con cuatro centavos por año incluido el pago del IESS. El gerente se otorga también el décimo cuarto y el décimo tercero mientras que el Técnico auxiliar solo recibirá 180 dólares cada 3 meses sea setecientos ochenta dólares por año.

6.7 Depreciación de activos fijos

Tabla 29: Depreciación de activos fijos de la agencia Beauty Travel & Tours. Elaborado por Beudelene Alcin

DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS			
		% DEPRECIACION	DEPRECIACION
Equipos Ind.	42,9	10%	4,29
Edificio	0	20%	0
Vehículos	0	5%	0
Equipos de Computación	569	33,33%	189,6477
Muebles y Enseres	352,05	10%	35,205
Total depreciación			229,14

Resumen

La cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los activos fijos de Beaudy Travel & Tours son los equipos industriales con un 10 %, los equipos de computación con un 33,33% y los muebles y enseres con un 10 % dando un total de doscientos veintinueve dólares con catorce centavos.

6.8 Amortizaciones

Tabla 30: Amortización de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beadelene Alcin

AMORTIZACIONES			
		PORCENTAJE AMORTIZACION	
Gastos de Constitución	600	20%	120

Resumen

La amortización de Beaudy Travel & Tours es de 20% que equivale a ciento veinte dólares.

6.9 Estructura Capital

Tabla 31: Estructura capital de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beadelene Alcin

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	17233,69	100%	10%	10,0%	
Capital Financiero	0	0%	14%	0,0%	
TOTAL INVERSION	17233,69	100%		10,0%	TMAR

Resumen

La estructuración de capital para el presente plan de negocio está formada de: un capital propio de diecisiete mil ochocientos doscientos treinta y tres dólares con setenta y nueve centavos. No dispone de capital financiero porque la agencia no efectuara un préstamo.

6.10 Punto de equilibrio

Tabla 32: Costos fijos mensual de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

COSTOS FIJOS	
sistema Amadeus	80
arriendo	150
sueldos	699,53
ser. Básicos	61,6
Total	991,13

Tabla 33: Margen de contribución de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

Precio	523,47			
Costo	437,66			
Ganancia	85,81	MARGEN DE CONTRIBUCION		

El punto de equilibrio de Beaudy Travel & Tours se resume a un paquete individual con un precio de quinientos veintitrés dólares con cuarenta y siete centavos lo que incluye las actividades, alimentación, y pernoctación. Todo ello tiene un costo de cuatrocientos treinta y siete dólares con sesenta y seis centavos. Se genera una ganancia de ochenta y cinco dólares con ochenta y un centavos por paquete.

Tabla 34: Punto de equilibrio de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION				
PE=	12			
	12	paquetes	0,4	Diario

Tabla 35: Venta, costo y gasto mensual de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

VENTA	12	523,47	6046,2
COSTO	12	437,66	5055,1
GASTO			991,13

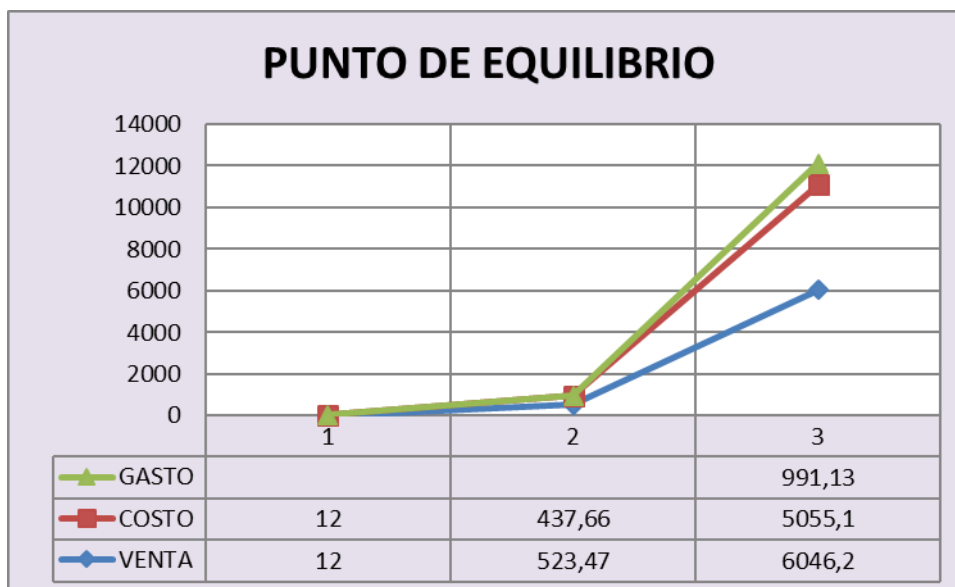


Gráfico 17: Punto de equilibrio. Elaborado por Beaudelene Alcin

Resumen

Se observa que la agencia Beaudy Travel & Tours alcanzará su punto de equilibrio a partir de la venta de 12 paquetes para la región de Amazonia, en la margen de contribución del punto equilibrio.

6.11 Ventas y costos

Tabla 36: Ventas y costos de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

22	11516,34	138196,08	ventas
22	9628,52	115542,24	costo

Resumen

En caso que la empresa realizará ventas de un numero de 22 paquetes al año para la región amazónica, se generará un monto de ciento treinta y ocho mil ciento noventa y seis dólares con ocho centavos. Por otro lado, se necesitará un monto total de ciento quince mil quinientos cuarenta y dos dólares con veinticuatro centavos para realizar estos paquetes

6.12 Costo de ventas

Tabla 37: Costo de ventas de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

	0	1	2	3	4	5
VENTAS		138196,08	142355,78	146640,69	151054,58	155601,32
COSTO DE VENTAS		115542,24	119020,06	122602,57	126292,90	130094,32
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		22653,84	23335,72	24038,13	24761,67	25507,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		8394,40	8647,07	8907,35	9175,46	9451,64
SERVICIOS BASICOS		741,60	763,92	786,92	810,60	835,00
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		1245,84	1283,34	1321,97	1361,76	1402,75
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		1800,00	1854,18	1909,99	1967,48	2026,70
PUBLICIDAD		200,00	206,02	212,22	218,61	225,19
DEPRECIACIONES		229,14	229,14	229,14	229,14	229,14
AMORTIZACIONES		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
UTILIDAD OPERATIVA		9942,86	10252,04	10570,54	10898,62	11236,57
GASTOS FINANCIEROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		9942,86	10252,04	10570,54	10898,62	11236,57
BASE IMPOSITIVA		3604,29	3716,37	3831,82	3950,75	4073,26
UTILIDAD NETA		6338,57	6535,68	6738,72	6947,87	7163,32

Resumen

Las ventas de Beaudy Travel & Tours tiene una suma de ciento treinta y ocho mil ciento noventa y seis dólares con ocho centavos, un costo de ventas de ciento quince mil quinientos cuarenta y dos dólares con veinticuatro centavos, que da una utilidad bruta en ventas de veintidós mil seiscientos cincuenta y tres dólares con ochenta y cuatro centavos, después de restar los gastos administrativos, los servicios básicos, material de oficina y de limpieza, el arriendo, la publicidad, depreciaciones, amortizaciones se obtiene una utilidad operativa de nueve mil novecientos cuarenta y dos dólares con ochenta y seis centavos, esta suma representa también la utilidad antes de impuestos, se le resta la base impositiva y nos queda una utilidad neta de seis mil trescientos treinta y ocho dólares con cincuenta y siete centavos para el primer año.

6.13 Flujo de caja

Tabla 38: Flujo caja de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beaudelene Alcin

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		9942,86	10252,04	10570,54	10898,62	11236,57
DEPRECIACION		229,14	229,14	229,14	229,14	229,14
AMORTIZACION		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
- BASE IMPOSITIVA		3604,29	3716,37	3831,82	3950,75	4073,26
- GASTOS FINANCIEROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- PAGO CAPITAL		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-17233,69	6.667,71	6.864,82	7.067,86	7.277,01	7.492,46

Resumen

El flujo de caja de Beaudy Travel & Tours tiene una utilidad operativa en el primer año de nueve mil novecientos cuarenta y dos dólares con ochenta y seis centavos, sumando la depreciación y la amortización luego se resta los montos de la base impositiva, se obtiene un monto de seis mil seiscientos sesenta y siete dólares con setenta y uno centavos en el primer año y este flujo de caja va incrementando cada año y en el quinto año se generara un valor de siete mil cuatrocientos noventa y dos dólares con cuarenta y seis centavos.

6.14 Calculo de VAN y TIR

Tabla 39: Cálculo del VAN y del TIR de la agencia Beaudy Travel & Tours. Elaborado por Beauelene Alcin

VAN	7.532,88	483,48	
TIR	29,23%		
TMAR	10,00%		
	VAN mayor a 0 es bueno / factibilidad		
	TIR mayor a TD es bueno / factibilidad		

Resumen

De la tabla de cálculo de VAN y TIR, deducimos que el Valor Actual Neto de la agencia Beaudy Travel es de siete mil quinientos treinta y dos con ochenta y ocho centavos, entonces mayor a cero. La Tasa Interna de Retorno tiene un valor de 29,23 % y la Tasa Mínima de Rendimiento un valor de 10 %. Cuando se deduce el TMAR de la Tasa Interna de Rendimiento, llega a concluir que la agencia tiene una factibilidad de 19 % más que la Tasa mínima de rendimiento.

7.- REFERENCIAS

Entorno Turístico. (2019). Impactos socioculturales positivos y negativos del turismo. Recopilado en: <https://www.entornoturistico.com/impactos-socioculturales-positivos-y-negativos-del-turismo> el 25 de febrero 2020.

Espinoza Muñoz, Milady Carbajulca Millab, Jorge Llanos Tiznadoc. (Agosto 2017). Turismo de aventura, su impacto ambiental y propuesta de mitigación. Revista Universitario Le Cordon Bleu. Pág. 59. Recopilado en {PDF}: <///C:/Users/ART%20DESING/Downloads/63-Texto%20del%20art%C3%ADculo-206-1-10-20181109.pdf> el 25 de febrero 2020.

Googlemaps.(2020). Mapa de Jardines del batan.Calle Rumanazo, edificio Twin Diamond II. Recopilado en:<https://www.google.com/maps/place/Twin+Diamond+II/@-0.1698828,78.4702818,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x91d591700c458f31:0x980f8f008dc14b0!8m2!3d-0.1698882!4d-78.4680931> el 15 de enero 2020.

Ministerio de Turismo. (Sin fecha). Solicitud de registro para agencias de viajes. Recopilado en:<https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/04/solicitud-de-registro-para-agencias-de-viaje.pdf> el 27 de enero 2020.

SRI. (Sin fecha). Obtencion del RUC. Recopilado en: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>) el 5 de febrero 2020.

Travelcarma. (Sin fecha). Como convertirse en agencia iata. Recopilado em: <https://blog-es.travelcarma.com/2017/08/01/guia-del-agente-de-viajes-para-la-certificacion-iata-y-convertirse-en-una-agencia-iata/> el 5 de febrero 2020.

Constitución de la Republica de Ecuador. (sin Fecha). Constitución de la Republica del Ecuador. Pág. 1. Artículo 3. Recopilado en [PDF]: https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_cons.pdf el 10 de febrero 2020.

Entorno Turistico.(2019). El turismo y la normativa vigente en Ecuador. Recopilado en: <https://www.entornoturistico.com/el-turismo-y-la-normativa-vigente-en-ecuador/> el 10 de febrero 2020.

Ministerio de Turismo. (2014). Reglamento general a la ley de turismo Decreto Ejecutivo 1186 Registro Oficial 244 de 05-ene.-2004 Última modificación: 22-ene.-2015, Artículo 1 pág. 1. Recopilado en : <https://www.turismo.gob.ec/operacion-turistica-de-aventura-en-ecuador-cuenta-con-reglamento/> el 10 de febrero 2020.

Derecho Ecuador.com. (2015). Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada en tratado de Derecho Empresarial y Societario. Recopilado en: <https://www.derechoecuador.com/empresa-unipersonal-de-responsabilidad-limitada> el 10 de febrero 2020.

Francisco Orgaz Agüera. (2014). LOS IMPACTOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y MEDIOAMBIENTALES NEGATIVOS EN EL ECOTURISMO: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA), República Dominicana in Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas 2014. Recopilado en: [file:///C:/Users/juan/Downloads/48781-Texto%20del%20artículo-83421-2-10-20150603%20\(2](file:///C:/Users/juan/Downloads/48781-Texto%20del%20artículo-83421-2-10-20150603%20(2) el 10 de febrero 2020.

8. ANEXOS



SOLICITUD DE REGISTRO PARA AGENCIAS DE VIAJE



..... a de del 20.....

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

Razón social (Persona Jurídica):

Denominación:.....

Ubicación:.....

Provincia Cantón Ciudad

Calle N°. Transversal Sector N°. Teléfono

Fecha constitución:

Registro Único de Contribuyentes:.....

Monto de Inversión:.....

Número de empleados:.....

Tipo de Agencia: Internacional..... Operadora..... Mayorista.....

Internacional y Operadora (DUALIDAD).....

Atentamente,

REPRESENTANTE LEGAL

CROQUIS

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Revisado e ingresado por:.....

VERSION 01

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

- 1. Copia **certificada** de la escritura pública de la constitución de la compañía y del aumento del capital o reformas de estatutos, si los hubiere, tratándose de personas jurídicas;
- 2. Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito, de la persona jurídica solicitante
- 3. Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento
Quito: Av. República 398 y Diego de Almagro Edif. Forum
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Comejo Edif. Gobierno del Litoral
Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acrópolis
- 4. Registro Único de Contribuyentes R.U.C.
- 5. Justificación del Activo Real, mediante la declaración de responsabilidad efectuada por el representante legal de la compañía, y conforme con lo que se indica a continuación:
 - 5.1 Para agencias de viajes mayoristas**, el equivalente a **cuatro mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a setecientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de América, por cada sucursal a partir de la segunda; y,
 - 5.2 Para agencias de viajes internacionales**, el equivalente es de **seis mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda; y,
 - 5.3 Para agencias de viajes operadoras**, el equivalente es de **ocho mil dólares** de los Estados Unidos de América. Si tuviere más de una sucursal, deberá aumentar su activo real en el equivalente a un mil quinientos dólares de los Estados Unidos de América por cada sucursal a partir de la segunda.
- 6. Nómina del personal, hoja de vida y copia del título académico del representante legal. Cuando el representante legal de la compañía no posea título académico a nivel superior o la experiencia continua de por lo menos seis años a nivel ejecutivo en actividades turísticas, la agencia de viajes deberá contratar una persona permanente que cubra el requisito de capacitación profesional en el manejo de este tipo de empresas turísticas, con una experiencia mínima de seis años a nivel ejecutivo o el título académico de empresas turísticas o sus equivalentes.
- 7. Contrato de arrendamiento o pago predial del local donde va a operar.
- 8. Formulario de declaración del UNO POR MIL sobre Activos Fijos (**MINTUR**)

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