

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

Formación de Agencia de Viajes:

Blue Walkers Adventure Travels Modalidad Aventura

Máximo Alberto Ortega Mena

Juan Diego Larrea Luna

Giovanni Rosania, M.A., Director de Tesis

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de Licenciado en
Operaciones Turísticas y Guía Nacional

Quito, octubre de 2014

Universidad San francisco de Quito
Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Formación de Agencia de Viajes:
Blue Walkers Adventure Travels Modalidad Aventura

Máximo Alberto Ortega Mena

Juan Diego Larrea Luna

Giovanni Rosania, M.A.

Director de Tesis

Coordinador de la Carrera de Turismo

Mauricio Cepera, M.M.H.

Decano del Colegio de Hospitalidad,

Artes Culinarias y Turismo

Quito, octubre de 2014

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certificamos que hemos leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estamos de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

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

Firma: _____

Nombre: Máximo Alberto Ortega Mena

C.I.: 171333889-3

Firma: _____

Nombre: Juan Diego Larrea Luna

C.I.: 171621347-3

Lugar: Quito - Ecuador

Fecha: Octubre de 2014

RESUMEN

El Ecuador es un país que gracias a su ubicación geográfica y clima privilegiado, tiene la suerte de poseer recursos naturales increíbles. Lugares únicos, maravillosos e incomparables, tales como las montañas y sus majestuosas cumbres, bosques húmedos tropicales con su fauna y flora inimaginable; cuevas que encierran misterios e historias, tanto en la tierra como en el fondo del mar; archipiélagos e islas con flora y fauna endémicas como las Galápagos; hermosas selvas con sus ríos y cascadas; páramos y lagunas; en fin, una inmensidad de recursos naturales a donde muchos aventureros sueñan con llegar, creando una oportunidad dorada en un mercado turístico relativamente joven. Un mercado que busca el satisfacer las necesidades de estos turistas por medio de la creación de empresas jóvenes e innovadoras como BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS.

BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS es una empresa creada con el fin de hacer realidad los sueños de muchos de estos viajeros que viven pensando en conocer los lugares más fantásticos del planeta, en los que la aventura y la superación de sus propios límites los ayudaran a sentir la satisfacción de haber visto lo que muchos no llegarán a ver, la majestuosidad de la naturaleza.

ABSTRACT

Ecuador is a country with a privileged location on the planet, for this reason has a mild climate all year round and is blessed with incredible natural resources. For example majestic mountains, tropical rainforests, an incredible variety of flora and fauna, caves that hold mysteries to discover, a magnificent diversity of life on land and in the oceans as the Galapagos Archipelago, Amazonas rainforest, highlands with volcanoes, glaciers, rivers, waterfalls, lakes, they are just one example of biodiversity in Ecuador. Because there are many adventurers who dream of discovering these wonders, they create an opportunity in the Adventure Tourism Industry, an industry that is relatively young in Ecuador. Thus young innovative companies like BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS see and seek for the opportunity to satisfy these market needs.

BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS is a company created in order to make dreams come true for people who wants to get to know the most fantastic places on earth, where adventure and overcoming your limits will take you to feel the satisfaction of seeing and reach places that many will never see or reach, The Majesty of Nature.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
TABLAS	9
FIGURAS	10
DESCRIPCIÓN DEL LOGO	12
INTRODUCCIÓN	14
ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y ELEMENTOS PERSONALES	15
ORGANIGRAMA	15
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEPARTAMENTALES	16
Marketing	16
Ventas	17
Finanzas	18
Recursos Humanos	19
Contabilidad	21
Conserje – Limpieza	22
Guía	22
Chofer	23
MISIÓN	25
VISIÓN	25
OBJETIVO GENERAL	25
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
ESTUDIO DE MERCADO (CAPÍTULO I)	27
Encuestas	27
Análisis “FODA”	35
Fuerzas de Porter	38
Marketing MIX las 4 ps.	39
Promoción (plan de marketing)	50
FINANZAS (CAPÍTULO II)	66

Presupuesto maestro (P.M.)	66
Costo del equipo:	66
Costo y depreciación vehículos	67
Estado de pérdidas y ganancias y punto de equilibrio	68
Proyección anual (a 5 años)	69
Proforma financiera (VAN y TIR)	70
Análisis del ROI	73
Análisis ocupacional	75
MARCO LEGAL (CAPÍTULO III)	77
Requisito y formalidades para el registro de la empresa	77
Formación legal de la empresa	78
Ley turismo de aventura	78
CONCLUSIONES (CAPÍTULO IV)	79
RECOMENDACIONES	81
REFERENCIAS	82
ANEXOS A	83
ANEXO B	84
ANEXO C	85
ANEXO D	92
ANEXO E	93

TABLAS

Tabla 1: Capacación de turistas _____	27
Tabla 2: Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas de Porter _____	39
Tabla 3: Cronograma anual de marketing _____	55
Tabla 4: Cronograma de actividades 2014 _____	56
Tabla 5: Cronograma de actividades 2015 _____	56
Tabla 6: Presupuesto maestro _____	66
Tabla 7: Costo de equipo _____	66
Tabla 8: Estado de pérdidas y ganancias anual _____	68
Tabla 9: Ventas mensuales _____	69
Tabla 10: Venta anual y proyección a 5 años _____	69
Tabla 11: Utilidad al 40 % (5 años/año/mes) _____	69
Tabla 12: Utilidad neta, ingresos, egresos y flujo de caja neta _____	70
Tabla 13: Activos, pasivos y patrimonio _____	71
Tabla 14: Calculo del VAN y TIR _____	72
Tabla 15: ROI altas montañas _____	73
Tabla 16: ROI medias montañas _____	73
Tabla 17: ROI trekking Lagunas Altar _____	74
Tabla 18: ROI Altar climbing _____	74
Tabla 19: Tours realizados y los precios _____	79

FIGURAS

Figura 1: Logo de la empresa Blue Walkers Adventure Travels_____	11
Figura 2: Organigrama de la empresa _____	15
Figura 3: Rango de edades de los entrevistados _____	27
Figura 4: Género de los entrevistados _____	28
Figura 5: Nacionalidad de los entrevistados _____	28
Figura 6: Porcentajes de la encuesta _____	29
Figura 7: Porcentajes de la encuesta _____	29
Figura 8: Porcentajes de la encuesta _____	30
Figura 9: Porcentajes del tour 2 días una noche _____	30
Figura 10: Porcentajes del tour 3 días 2 noches _____	31
Figura 11: Porcentajes de la encuesta _____	31
Figura 12: Porcentajes de la encuesta _____	32
Figura 13: Logo Ruta Cero _____	50
Figura 14: Logo Paypahuasi _____	51
Figura 15: Cumbre Tours _____	51
Figura 16: Logo Gulliver Tours _____	51
Figura 17: Logo Metropolitan Touring _____	52
Figura 18: Logo Klein Tours _____	52
Figura 19: Logo Galápagos Tours _____	52
Figura 20: Logo Twitter _____	58
Figura 21: Logo de El Muro _____	64
Figura 22: Logo de Napo Wildlife Center _____	64

BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS

“Vive la Magia de la Naturaleza”



Figura 1: Logo de la empresa Blue Walkers Adventure Travels.

DESCRIPCIÓN DEL LOGO

El logo es la forma más directa de representar a Blue Walkers Adventure Travels, ya que en él se expresa visualmente quién es la empresa y lo que ofrece:

- ▶ La figura del escalador representa la aventura.
- ▶ La imagen del planeta tierra, detrás del escalador, representa que Blue Walkers Adventure Travels es una empresa que realiza viajes de aventura abarcando varios continentes. El diseño de nuestro logo es muy importante ya que nos da la oportunidad de ampliar nuestros horizontes a nuevos destinos en países a los que Blue Walkers Adventure Travels, en un futuro, quiere llegar.
- ▶ La imagen de la montaña representa el potencial y las ganas que Blue Walkers Adventure Travels transmite a su demanda con el fin de incentivar este tipo de actividades, expresando también el que siempre se debe seguir adelante, mejorando tanto los servicios y las experiencias que se brinda a los clientes, y a la sociedad como también la calidad profesional de las personas que trabajan en la empresa.
- ▶ La forma circular del logo es muy importante ya que fue escogida para que el enfoque del ojo humano siempre se dirija al centro del círculo, o sea hacia el escalador que básicamente representa al turista aventurero que tiene ganas de conocer el mundo por medio del montañismo, expediciones en selvas, glaciales, desiertos, etc. Es importante señalar que el logo está diseñado también para ser modificado en el futuro, para abarcar las distintas modalidades de turismo de aventura que Blue Walkers Adventure Travels ofrecerá a sus clientes. De esta manera el logo se vuelve un logo interactivo en donde Blue Walkers Adventure Travels puede expresar gráficamente los tours con sus

múltiples actividades (ciclismo de montaña, buceo, montañismos, escalada, trekkings, etc.) en los distintos continentes del mundo. Por otro lado los círculos significan un ciclo infinito, un camino sin fin en el que Blue Walkers Adventure Travels siempre va a ir en crecimiento.

- ▶ El nombre Blue Walkers representa lo que somos, lo que hacemos, en donde lo hacemos, y hacia donde queremos llegar. Esto ya que Blue Walkers Adventure Travels es una empresa a nivel mundial que rompe las barreras de los océanos para llegar a satisfacer las necesidades de sus clientes en cualquiera de los atractivos del planeta en donde la empresa opera o llegue a operar, por supuesto, respetando siempre a la naturaleza y sus recursos, creando una conciencia ecológica en el cada lugar donde esté, con el fin de mostrar las maravillas de nuestro planeta sin dejar huellas. Cabe recalcar que es muy interesante la iniciativa de Blue Walkers Adventure Travels en trabajar siempre en atractivos turísticos que por un lado u otro tengan relación con el agua, como las montañas, glaciares, lagunas, etc. Blue Walkes Adventure Travels representa a todas esas personas aventureras que deciden descubrir las maravillas del Planeta Tierra, el planeta azul.
- ▶ Los colores representan a este líquido vital que abarca la mayor cantidad del Planeta Tierra y es importante ya que sin él todas las maravillas naturales no existirían. Además es un color cálido que llega a cautivar a los que lo ven, brindando una sensación de tranquilidad, vitalidad y relajación.

INTRODUCCIÓN

El Planeta Tierra tiene recursos naturales increíbles, cada uno de ellos con lugares únicos y maravillosos, tales como las montañas y sus majestuosas cumbres, bosques húmedos tropicales con su fauna y flora inimaginable; la belleza de los bosques nórdicos escandinavos; desiertos en África, Sudamérica y Australia; cuevas que encierran misterios e historias, tanto en la tierra como en el fondo del mar; archipiélagos e islas con flora y fauna endémicas como las Galápagos y Madagascar; hermosas selvas con sus ríos y cascadas; páramos y lagunas; en fin, una inmensidad de recursos naturales a donde muchos aventureros sueñan con llegar. Pues Blue Walkers Adventure Travels es una empresa creada con el fin de hacer realidad los sueño de muchos de estos viajeros que viven pensando en conocer los lugares más fantásticos de nuestro planeta, en los que la aventura y la superación de sus propios límites los ayudaran a sentir la satisfacción de haber visto lo que muchos no llegaron a ver, la majestuosidad de la naturaleza.

Blue Walkers Adventure Travels tiene una visión muy ambiciosa como empresa, esto ya que el campo de trabajo es el mundo. Claro está que por ser una empresa ecuatoriana destaca mucho a Ecuador, promocionando sus bellezas naturales. Por otro lado Islandia toma un rol muy importante en la empresa ya que uno de los socios es ciudadano islandés y en un futuro a corto plazo Blue Walkers Adventure Travels tiene pensado abrir una sucursal en este país, trabajando y ofreciendo a los clientes los remotos y únicos parajes islandeses, pero siempre con la firme promesa de llegar cada vez a más lugares, empezando con Sudamérica en países como Perú, Bolivia y Argentina.

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y ELEMENTOS PERSONALES

- ▶ Denominación y Razón social: BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS
- ▶ Dirección de la empresa: Alpallana 177 y Whimper
- ▶ Conformación Jurídica: Compañía Limitada (2 socios)
- ▶ Fecha de constitución: En espera.
- ▶ Actividad Turística: Turismo de aventura.

ORGANIGRAMA

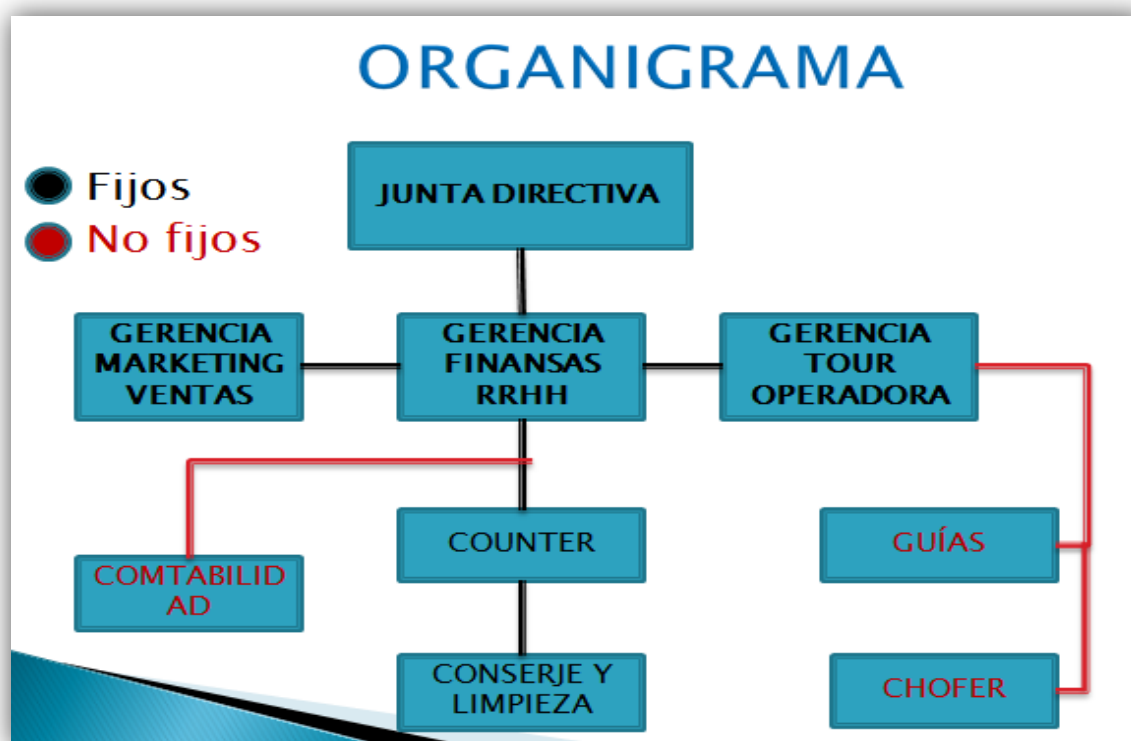


Figura 2: Organigrama de la empresa.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEPARTAMENTALES

Marketing

- Elaborar y llevar a cabo experimentos de marketing.
- Observar y analizar el comportamiento del consumidor.
- Elaborar encuestas.
- Análisis de la información.
- Realización de test de mercado.
- Evaluación de las posibilidades de un mercado objetivo.
- Políticas de Producto.
- Desarrollar y hacer pruebas de mercado de nuevos productos.
- Modificar o eliminar productos.
- Creación de nombres y marcas comerciales.
- Planear formas, colores, diseños, etc.
- Políticas de Precios
 - Análisis de precios de la competencia.
 - Determinar estrategias de precios.
 - Fijar precios.
 - Políticas de descuentos, márgenes y comisiones.
 - Establecer términos y condiciones de venta.
- Políticas de distribución
 - Analizar canales de distribución.

- Seleccionar canales.
- Establecer centros de distribución.
- Analizar los sistemas de transporte y entrega.
- Determinar ubicación de plantas.
- Políticas de Promoción
 - Fijar objetivos promocionales.
 - Determinar los tipos de promociones a realizar.
 - Seleccionar y programas medios de publicidad.
 - Desarrollar anuncios publicitarios.
 - Medir la eficacia de las campañas.
 - Determinar zonas estratégicas de venta.
 - Llevar a cabo promociones.
 - Elaborar y distribuir publicaciones y propaganda.

Ventas

- Análisis de ventas a partir de las expectativas empresariales.
- Fijación de márgenes y precios.
- Definir la distribución en tiendas de forma que incentive el aspecto comercial.
- Definir ciclos de vida de los productos.
- Fijación de campañas de ventas y políticas de apoyo, crear planes.
- Incentivar las ventas a través de las herramientas de marketing disponibles para la comunicación (publicidad, relaciones públicas, promociones, eventos).

- Elaborar estrategias de captación y fidelidad de los clientes a partir de los datos que se obtengan del área de investigación comercial.
- Desarrollo de marketing relacional.
- Fijar métodos de atención al cliente y servicio post-venta.
- Control, junto con departamento de logística, de la fiabilidad del servicio post-venta para asegurar su correcta ejecución.

Finanzas

- Diseñar e impulsar la implantación de sistemas informatizados de gestión con la filosofía de utilidad práctica y agilidad de tratamiento y consulta.
- Gestionar y disponer de los recursos financieros necesarios para alcanzar los objetivos generales, optimizando su rendimiento, a través de la negociación de las condiciones más beneficiosas que puedan obtenerse de bancos y entidades financieras.
- Aprobar los procedimientos, instrumentos o medios de gestión de las Secciones de su dependencia jerárquica o funcional.
- Estudiar e informar sobre las distintas alternativas de inversiones y su financiación, con claros criterios de rentabilidad.
- En estrecha colaboración con el Departamento de Recursos Humanos, estudiar la adjudicación de Fondos de la Reserva Social.
- Participar en la decisión de las políticas de la empresa en general, y en toda clase de seguros y reservas, en particular.

- Expresar su criterio en materia de organización y planificación de producción, y en los Servicios en general, impartiendo consecuentemente las normas administrativas y de control que son de su incumbencia.
- Mantener las relaciones con entidades bancarias y financieras, particulares y estatales.
- Participar en la gestión de la Dirección General de la empresa, como miembro de su Comité.
- Impulsar el control presupuestario al objeto de conseguir los objetivos perseguidos por el mismo.

Recursos Humanos

- Garantizar una buena comunicación entre todos los niveles de la organización, lo cual permita mantener un ambiente organizacional adecuado donde sea más armónica la comunicación y las jornadas laborales, proporcionando mayor productividad del Recurso Humano y por ende de la empresa.
- Elaborar y controlar el proceso de reclutamiento, selección, ingreso e inducción del personal, a fin de asegurar la elección de los candidatos más idóneos para los puestos de la organización, mediante la aplicación de los procedimientos formales programados para facilitar al nuevo trabajador toda la información necesaria acerca de la estructura organizacional, funciones, objetivos de la empresa, política y objetivos de la calidad, de su puesto de trabajo, facilitando la adaptación del trabajador y su participación e identificación activa en la empresa.
- Proyectar y coordinar programas de capacitación y entrenamiento para los empleados, a fin de cumplir con los planes de formación, desarrollo, mejoramiento y actualización

del personal, a través de la detección de necesidades de adiestramiento, la priorización de los cursos, talleres entre otros. De manera de asegurar el máximo aprovechamiento del talento humano y promover la motivación al logro, en términos personales y organizacionales.

- Supervisar y verificar los procesos de servicios en la administración de personal, a objeto de dar cumplimiento a los planes y programas sobre los beneficios establecidos por la empresa.
- Supervisar y revisar los procesos de nómina a fin de garantizar el depósito oportuno de los empleados y asignados de la empresa.
- Elaboración de carta de trabajo al personal activo, respetando la modalidad de contratación.
- Planificar y supervisar el Plan de Formación de Personal.
- Mantener supervisión funcional de tareas relacionadas con toda el área de recursos humanos para la atención de reclamos y soluciones de problemas personales.
- Poseer alto sentido de responsabilidad y honestidad en el manejo de información confidencial.
- Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo.
- Supervisar y controlar la actualización del manual de calidad de RRHH, descripciones, perfiles de cargo y expedientes de personal con la finalidad de cumplir con las normas.
- Planificar y supervisar el adiestramiento del personal bajo su supervisión, ejecutando el plan anual de detección de necesidades de formación, con el fin de mantener al personal con los niveles de competencias requeridos por la organización para asegurar la planificación, ejecución, control y mejora de los procesos.

- Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad y salud en el trabajo.

Contabilidad

- Elaborar los Estados Financieros mensuales y anuales con sus respectivos anexos, efectuando el análisis de los resultados de cada uno de los estados financieros mensuales y anuales con el fin de evaluar la razonabilidad de las cifras, la rentabilidad del negocio y los resultados económicos de la empresa.
- Elaborar las declaraciones de impuestos mensuales de retención en la fuente, timbre, remesas, industria y comercio y bimestrales de IVA y velar por su oportuno pago y presentación.
- Elaborar y verificar el adecuado cumplimiento de obligaciones fiscales de los pagos Declaración Anual de Renta y Complementarios.
- Atender y tener a disposición de los asesores y diferentes organismos de control la información contable requerida para sus trabajos, así como colaborarles en lo que requieran en materia contable.
- Velar por la adecuada conservación y archivo de los soportes de la información contable y los libros auxiliares y oficiales conforme a las normas legales vigentes.
- Responder oportunamente a la SRI por la vigencia de la autorización de la facturación.
- Revisar y registrar la información de inventarios de acuerdo con el sistema de costeo vigente y su correspondiente registro contable.

- Llevar el control de las cuentas por pagar y anticipos a proveedores del exterior, estando pendiente de sus fechas de pago y evitar que se tenga que registrar como deuda externa.
- Registrar la información relacionada con activos fijos y el funcionamiento de la interface de ajustes integrales por inflación y depreciaciones con Sistema de control de activos fijos.
- Registrar todas las operaciones causadas en la empresa. Llevar el control contable de los activos fijos, los cargos diferidos y gastos pagos por anticipado, y efectuar las conciliaciones bancarias de cuentas nacionales y en dólares.
- Estar pendiente de la inclusión de nuevos bienes a las pólizas de seguros, así como enviar en forma mensual el reporte de nuevas adquisiciones de activos fijos y cuando se a del caso realizar las reclamaciones por pérdida de mercancías o siniestros.

Conserje – Limpieza

- Como función principal y primordial, el de mantener siempre limpia y en orden, todas las instalaciones e instrumentos dentro de las empresas.

Guía

- Coordinar con la agencia el tipo de servicio a ofrecer y la aclaración del mismo.
- Coordinar con la agencia el punto de encuentro con el turista.
- Tener el material necesario para el desarrollo del tour.
- Contar con información básica o detalles de los turistas que debe atender.
- Llegar con anticipación al lugar o punto de encuentro, con el fin de ubicar la modalidad entre otros.

- Hacer las coordinaciones necesarias con los otros guías.
- Antes del inicio del tour se debe explicar el circuito, lugares de visitas incluidos y el tiempo de duración del mismo.
- Permitir que los turistas se sientan cómodos y disfruten el circuito.
- Explicar las condiciones para el desplazamiento, vigilando el cumplimiento de las normas de seguridad y conservación del sitio visitado.
- Brindar la información necesaria sobre los puntos de interés en el recorrido y explicar el atractivo.
- Contar con el Certificado de Guías de Montaña Ecuador, aprobado por el Ministerio de Turismo.

Chofer

- Las funciones del chófer consisten en trasladar a las personalidades o visitantes comerciales, turistas o industriales de una empresa desde el punto de llegada, por ejemplo, al aeropuerto, al hotel, hasta el lugar de destino y a las instalaciones de la compañía.
- El chófer espera a sus clientes en un lugar acordado y, tradicionalmente, les abre la puerta tanto para entrar como para salir del vehículo.
- Mantener el vehículo a su cargo en perfecto estado de aseo, presentación, funcionamiento y conservación.
- Informar oportunamente a la oficina encargada del mantenimiento y reparación de los vehículos, todo tipo de fallas o daños presentados en el mismo y en caso de ser

- necesario realizar algún trámite ante compañías aseguradoras, deberá adjuntar toda la documentación necesaria.
- Solicitar oportunamente los combustibles y lubricantes necesarios.
- Llevar un registro mensual de la historia del vehículo.

MISIÓN

Es una empresa única en responsabilidad y autenticidad al promover el turismo de aventura en los parajes naturales más maravillosos y únicos del planeta.

VISIÓN

Será la más grande empresa que promueve con responsabilidad y autenticidad el turismo de aventura en los parajes naturales más maravillosos y únicos del planeta.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar, organizar y distribuir servicios turísticos enfocados hacia fenómenos naturales únicos en el planeta a través de la aventura, con el fin de recuperar la inversión en un lapso de 2 años, y a partir del segundo año de funcionamiento obtener un crecimiento anual del 10% en base a nuestras ventas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ser la empresa líder en el turismo de aventura en el Ecuador, logrando así apoderarnos del segmento de mercado específico al que estamos dirigidos.

- Incentivar en el país la práctica del ecoturismo con el fin de proteger los recursos naturales evitando el impacto que el turismo suele causar en ellos.
- Dar a conocer los productos turísticos con el fin de captar la atención de centros de investigación científica a nivel mundial.
- Que la calidad de nuestro servicio supere a la competencia si existiere.
- Llegar a captar la atención del 1% de turistas nacionales que pertenecen a nuestro nicho de mercado y el 2% del 2% de turistas extranjeros que ingresan al Ecuador.

ESTUDIO DE MERCADO (CAPÍTULO I)

Encuestas

Se realizó un estudio por medio de encuestas sobre las preferencias del turista en Tours de Aventuras en el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre en Quito, para después comparar los resultados con las cifras de captación de turismo en el Ecuador.

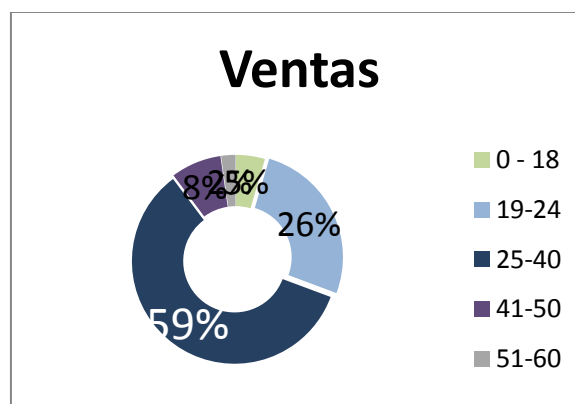
Capación de turistas:

CAPTACIÓN TURISMO NACIONAL	
MERCADO TURISMO DE AVENTURA	796,044
TOTAL NICHOS 1%	7960
CLIENTES 1% DEL NICHOS	80
CAPTACIÓN TURISMO EXTRANJERO	
INGRESO EXTRANJEROS 2012	1,271,953
TOTAL NICHOS 2%	25,439
CLIENTES 2% DEL NICHOS	509
CIFRAS SEGÚN ESTUDIO DE MERCADO	

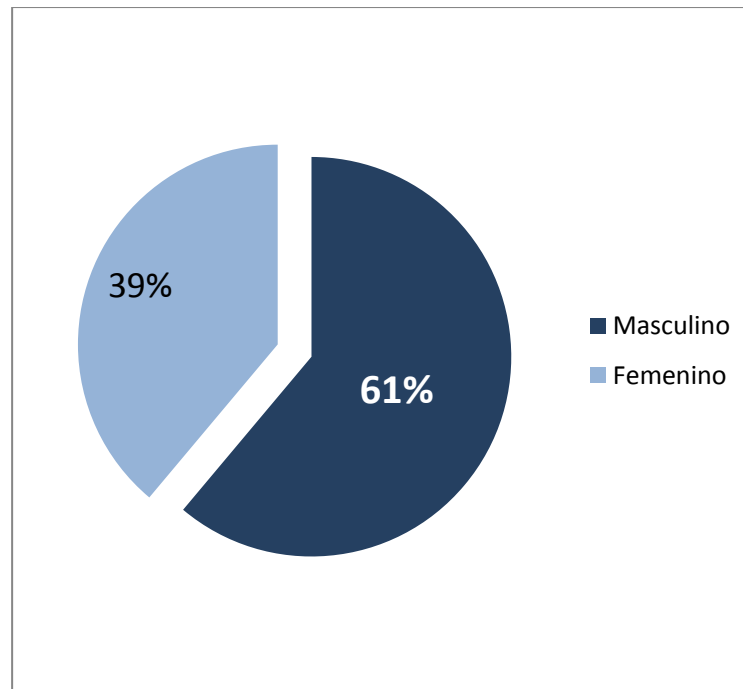
Tabla 1: Capación de turistas.

Resultados de la encuesta – aeropuerto mariscal sucre 2013:

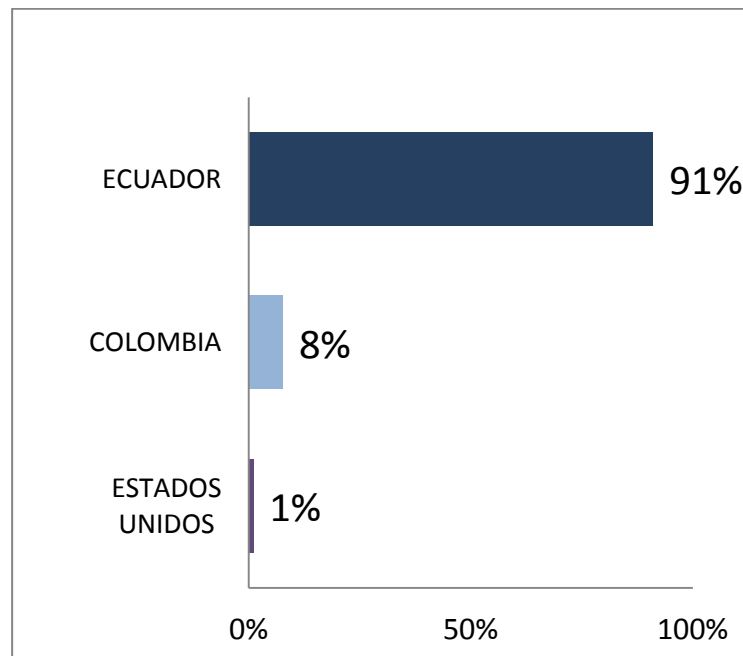
A. Figura 3: Rango de edades de los entrevistados.



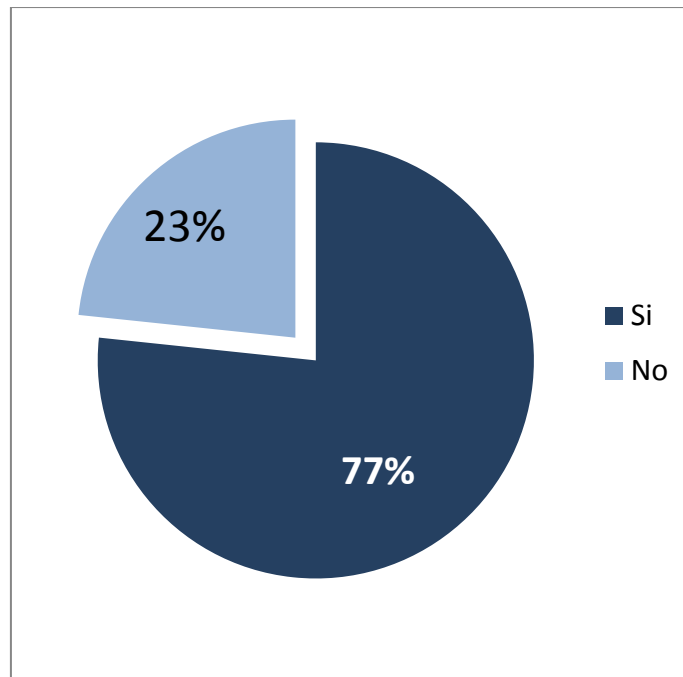
B. Figura 4: Género de los entrevistados.



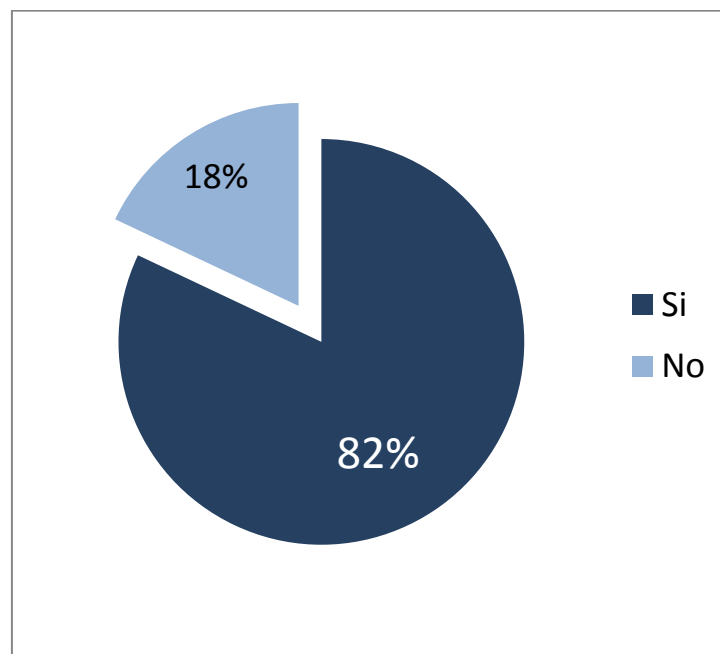
C. Figura 5: Nacionalidad de los entrevistados



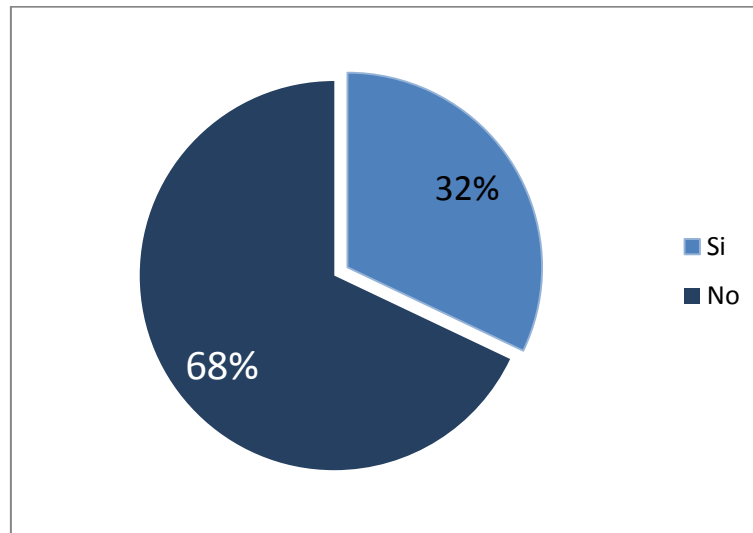
D. Figura 6: Porcentajes de la pregunta, ¿Te gustan los deportes extremos?



E. Figura 7: Porcentajes de la pregunta, ¿Te gustaría practicar algún tipo de actividad de aventura en el Ecuador?



F. Figura 8: Porcentajes de la pregunta, ¿Conoces algunos de los lugares más populares en el país aptos para realizar esta actividad?



G. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un paquete turístico que te dé la oportunidad de admirar alguno de estos fenómenos únicos de la naturaleza, que te incluya absolutamente todo: hospedaje, equipos, alimentación, guías especializados, transporte privado, servicio de fotografía, chequeo médico, etc.; con un servicio de primera?

Figura 9: Porcentajes del tour 2 días una noche.

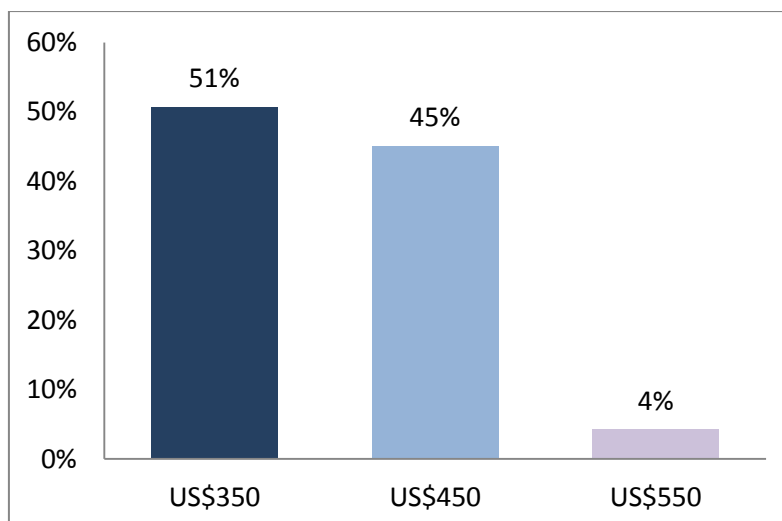
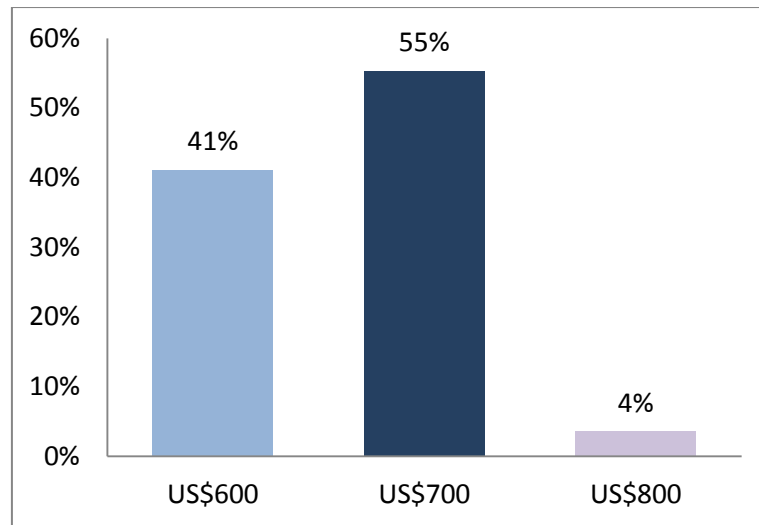
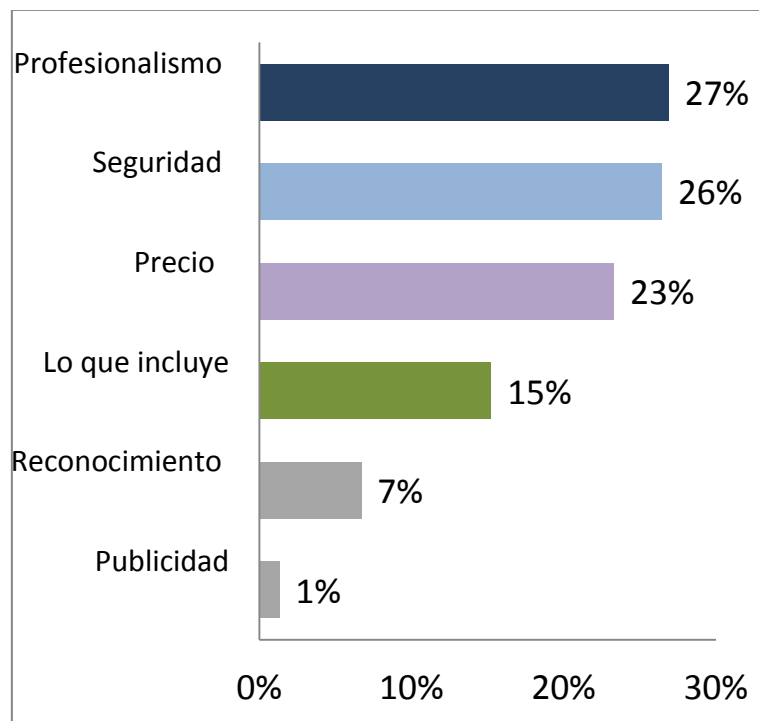


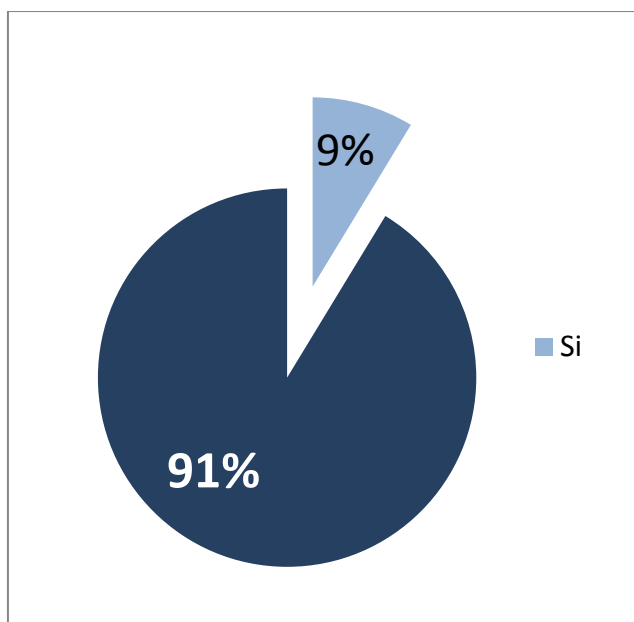
Figura 10: Porcentajes del tour 3 días 2 noches.



H. Figura 11: Porcentajes de la pregunta, ¿Qué aspectos tomarías en cuenta al momento de escoger un paquete turístico de una empresa u otra? Escoja por lo menos 3



I. Figura 12: Porcentajes de la pregunta, ¿Te han ofrecido antes un servicio turístico parecido?



Conclusiones de las encuestas:

- El 59% de los encuestados se encuentran en un rango de edad de 25 – 40 años lo que es satisfactorio, ya que los posibles clientes son personas que se encuentran profesionalmente activas, esto significa que tienen las posibilidades para poder comprar un tour de aventura.
- Este rango de edad de 25 – 40 años indica también que nos encontramos con gente físicamente saludable, joven y atlética, apta para realizar este tipo de actividades. Generalmente las personas que adquieren tours de aventuras son personas activas o que están empezando a tener una vida activa.
- Se debe tomar en cuenta que las personas encuestadas forman parte de una clase social Media Media - Alta. Este factor es importante ya que los tour relacionados a

actividades de aventura tienen un costo más elevado por lo que los datos nos ayudan a saber la dirección exacta y nicho de mercado correcto al cual dirigirse.

- Al tener un nicho de mercado con potenciales clientes jóvenes (25 – 40 años de edad) Blue Walkers Adventure Travels tiene que ser muy juvenil, moderno y fresco en sus servicios, trabajo y promoción, para llegar con mayor certeza a ellos.
- El 39% de las encuestadas fueron mujeres y el 61% de los encuestados fueron hombres. No se puede concluir que los hombres prefieren más los viajes de aventuras con respecto a las mujeres, si no que casualmente se entrevisto a más sujetos de sexo masculino.
- Los tours que Blue Walkers Adventure Travels realiza son pensando en todos sus clientes. Se toma muy en cuenta las distintas características de cada uno de ellos con el fin de poder ofrecer un mejor servicio y más personalizado. Para Blue Walkers Adventure Travels cada cliente es diferente en una forma muy positiva, ya que la empresa trata siempre de adaptarse a las necesidades y sueños de ellos, no forzándolos a que ellos se adapten a nuestros servicios.
- El 77% de los encuestados gustan de los deportes extremos, lo que es una ventaja para Blue Walkers Adventure Travels ya que el dato demuestra el interés del nicho de mercado objetivo, por la aventura y actividades relacionadas a ella.
- Ya que este 77% de personas está interesado en los deportes de aventuras, la empresa tiene que estar preparada con todo lo necesario para poder ofrecer tours en donde se mezcle la aventura, sus deportes favoritos y la cultura del país.
- El 82% está dispuesto a participar en una actividad de aventura en el Ecuador. Este dato es importante ya que Blue Walkers Adventure Travels está empezando a operar

principalmente en el Ecuador, y este porcentaje le da a la empresa una aceptación positiva por parte de los encuestados.

- El 68% de los encuestados no conoce los lugares más populares para realizar actividades de aventura. Esto es importante y positivo para Blue Walkers Adventure Travels porque son estos clientes los que buscan una empresa para poder satisfacer sus necesidades de ocio y conocer algo nuevo de una manera diferente.
- Si el 68% de los encuestados no conocen los lugares más populares de aventura, esto brinda una oportunidad en el mercado para ofrecer y enseñar otros atractivos y lugares turísticos que no son tan populares. Además el 32% de los encuestados conoce los lugares más populares con respecto a actividades de aventura, a este grupo de personas se les puede ofrecer actividades de aventuras en lugares nuevos con un tipo de turismo innovador.
- Con respecto a la cantidad de dinero que los encuestados están dispuestos a pagar, los resultados nos dicen que para un tour de 2 día 1 noche, están dispuestos a pagar de 350 USD (51%) – 450 USD (45%); y para un tour de 3 días 2 noches, están dispuestos a pagar de 600 USD (41%) – 700 USD (55%). Estos resultados son más que positivos ya que Blue Walkers Adventure Travels tiene un promedio de 500 USD por un tour de 3 días 2 noches, eso quiere decir que los precios de la empresa están por debajo del rango de precio que los clientes encuestados están dispuestos a pagar. 1
- Según los resultados de la encuesta, los individuos toman en cuenta, con mayor relevancia, tres puntos fundamentalmente antes de elegir una empresa y proceder a la posterior compra de un paquete turístico de aventura: profesionalismo 27%, Seguridad 26% y Precio 23%. Estos resultados satisfacen mucho a Blue Walkers Adventure

Travels porque los encuestados se fijan más en lo que la empresa está más enfocada, como es el profesionalismo de los empleados y la seguridad que se brinda al cliente. Por otro lado es muy bueno para la empresa saber que el Precio ocupa un tercer lugar en las prioridades de los encuestados con respecto al turismo de aventura, aunque Blue Walkers Adventure Travels ofrece precios por debajo de lo que los encuestados están dispuestos a pagar, es satisfactorio y positivo saber que el Precio no es una prioridad que está por encima del Profesionalismo y la Seguridad.

- El 91% de los encuestados afirma que no les han ofrecido un turismo de aventura parecido al que Blue Walkers Adventure Travels ofrece, lo que es una excelente noticia para la empresa ya que se puede decir que por lo menos en Ecuador no se tiene una competencia muy directa, por lo tanto Blue Walkers Adventure Travels se convierte en una empresa precursora en turismo de aventura en nuestro tipo.

Análisis “FODA”

Fortalezas:

- Emprendedores
- Turismo especializado
- Innovador
- Seguridad.
- Equipos de primera.
- Personal

- Especializado.
- Alianzas estratégicas.
- Contamos con el capital económico.
- Contamos con los vehículos.
- Conocimiento en el área.
- Tecnología de punta (GPS, Rastreo Satelital).
- Contactos ya generados.

Oportunidades:

- Que no tenemos competencia directa en Ecuador.
- Tendencia en aumento basado en (comportamiento de la gente).
- Gran cantidad de atractivos, variedad de fenómenos únicos.
- El libre acceso a los parques nacionales y reservas (en Ecuador).
- Barrera de entrada y salida baja.
- Mejor infraestructura.
- Poca distancia entre regiones (en Ecuador).
- Incentivo al turismo por parte del gobierno.

Debilidades:

- Es una empresa nueva.
- Nicho de mercado reducido.
- Producto especializado.

Amenazas:

- Inseguridad y delincuencia.
- Desastres naturales.
- Comportamiento del clima.
- Economía mundial.
- Competencia.

Fuerzas de Porter

En la siguiente tabla se analiza las 5 Fuerzas Competitivas de Porter:

FUERZA COMPETITIVA	PONDERACIÓN	JUSTIFICACIÓN
Amenaza de entrada de nuevos competidores	ALTA	Existen empresas posicionadas que están orientadas a este giro de negocio por lo que les resulta sumamente sencillo copiar el producto y distribuirlo como propio. Además, poseen el capital de inversión suficiente para su óptimo desarrollo.
Poder de negociación de los clientes	MEDIA	Ya que realizamos una venta directa podemos negociar en el momento, por otro lado, nuestros paquetes ya están con precios fijos, pero depende de la cantidad de personas que quieran comprar el paquete.
Amenaza de posibles productos sustitutos	ALTA	Como mencionamos anteriormente, existen empresas que ya giran en el entorno de la aventura y de deporte como nuestra empresa, por lo que es posible que los clientes puedan escoger otra empresa en vez de la nuestra.
Poder de negociación de los proveedores	MEDIA	La existencia de varios proveedores de los elementos que se necesitan para realizar los paquetes turísticos, hace que no exista dependencia en un solo proveedor.

Rivalidad entre competidores existentes	A L T A	Consideramos que existen algunas empresas especializadas en el mercado de actividades de aventura, por lo que si existiría una importante barrera que deberá ser superada.
--	----------------	--

Tabla 2: Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas de Porter.

Marketing MIX las 4 ps.

1. Persona:

Resultado del estudio de mercado (extranjeros) Aeropuerto Mariscal Sucre 2013:

- 2% de los encuestados realizará deportes de aventura.

Persona primaria (datos demográficos):

- Hombres y mujeres nacionales y extranjeros
- Que tengan edades entre 30 y 40 años
- Son profesionales exitosos (área científica y otros)
- Clase económica media alta-alta.
- Ingreso anual perca pita para extranjeros mayor a 150.000usd.
- Ingreso anual perca pita para ecuatorianos mayor a 50.000usd.
- Sin deuda o con deuda que le permita viajar.
- Casados o solteros.

- Dueños de bienes, casas en lugares privilegiados y por lo menos 2 automóviles por pareja.
- Con disponibilidad de tiempo para viajar.
- Que viaje 1 vez como mínimo en el año.

Persona secundaria (datos demográficos):

- Hombres y mujeres nacionales y extranjeros
- Que tengan edades entre 18 y 30 años
- Son profesionales exitosos (área científica y otros) o estudiantes en universidades privadas.
- Clase económica media alta-alta.
- Ingreso anual perca pita para extranjeros mayor a 150.000usd.
- Ingreso anual perca pita para ecuatorianos mayor a 50.000usd.
- Sin deuda o con deuda que le permita viajar.
- Casados o solteros.
- Dueños de bienes, casas en lugares privilegiados y por lo menos 1 automóvil por persona.
- Con disponibilidad de tiempo para viajar.
- Que viaje 1 vez como mínimo en el año.

Persona primaria y secundaria (datos geográficos):

- Nacionalidad: norteamericanos, españoles, alemanes, escandinavos, ecuatorianos.
- Que vivan en zonas residenciales privadas.

Persona primaria y secundaria (datos psicográficos):

- Que le guste los fenómenos naturales únicos.
- Que tengan intereses por deportes extremos.
- Que guste de la naturaleza
- Que estén en buenas condiciones físicas
- Que guste de la adrenalina.
- Que le guste la aventura.
- Que le guste los retos.
- Que le guste los ecosistemas difíciles.
- Que pertenezcan a grupos de aventura.
- Compra lo mejor.
- Participa en competencias de aventura.
- Le gusta la tecnología.
- Le gusta leer temas relacionados a naturaleza, aventura, historia, etc.

2. Producto:

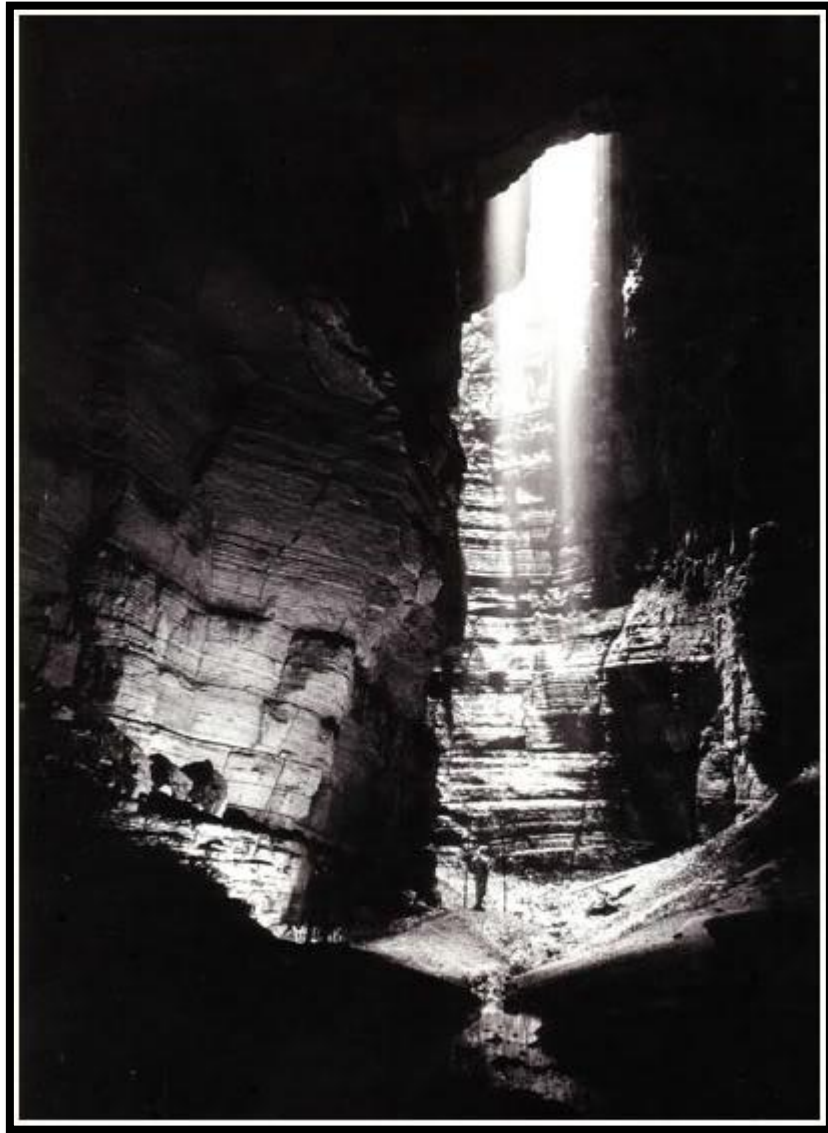
Venta de paquetes turísticos de aventura especializados en los lugares naturales más remotos y fantásticos del planeta como las montañas, lagunas, volcanes, glaciares, selvas, cuevas, islas, etc., abarcando las cuatro regiones en el Ecuador y llegando, a nivel mundial, a países como Islandia, Perú, Bolivia y Argentina.

Los productos presentados tienen un muy buen porcentaje de aceptación, lo cual puede ser visto debido a los resultados del estudio de mercado, los cuales se muestran a continuación:

- 77% gustan de los deportes extremos.
- 82% quisieran ser parte de algún fenómeno natural único.
- 68% de ecuatorianos conocen de algún fenómeno natural único.
- El ecuatoriano común quiere hacer o está interesado en el turismo de fenómenos de la naturaleza relacionados con la aventura.

Nuestros paquetes son: (VER PAQUETES TURÍSTICOS EN ANEXOS A)

- Foto 1: Cueva de los Tayos 3D 2N.



<http://www.taringa.net/comunidades/ecuatorianos/2903102/La-Misteriosa-Cueva-de-los-Tayos.html>

- Foto 2: Cuevas de Jumandi 2D / 1N.



<http://www.cec.espol.edu.ec/recla/Webpages%20imagenes/Cuevas%20de%20Jumandi.html>

- Foto 3: Trekking Lagunas de Ozogoché 2D / 1 N.



- Foto 4: Trekking Cordillera Blanca Perú 5D / 4N.



- Foto 5: Ascensos a cumbres en Perú, Bolivia, Argentina (Aconcagua).



- Foto 6,1 y 6,2: Ascensos a altas y bajas montañas en Ecuador.



- Foto 7: Trekking Lagunas del Altar 2D / 1N.



Los viajes incluyen:

- Hospedaje
- Alimentación
- Transporte puerta a puerta (Carros 4X4)
- Guías bilingües (Certificados)
- Equipo (Dependiendo de la actividad a realizar)
- Técnicas de Glaciar (Dependiendo de la actividad a realizar)
- Entradas a las áreas naturales
- Fotografía

- Chequeo Médico

No incluye:

- Gastos personales
- Propinas

3. Plaza:

- Clubs de montañismos nacionales e internacionales:
 - <http://fjallavinir.is/>
 - <http://peteandedbooks.com/mclubs.htm>
 - <http://rutasexcursion.com/clubes-hispanoamericanos-de-andinismo-y-montanismo>
- Clubs de espeleología internacionales
- Centros de investigación científica universitaria y estudiantes en Estados Unidos, España, Alemania, países Escandinavos.
 - <http://www.hi.is/> Reykjavík.
 - <http://www.ru.is/> Reykjavík.
 - <http://www.unican.es/deportes/cursos/ESPELEOLOGIA.htm>
Cantabria

- <http://www10.ujaen.es/conocenos/organos-gobierno/safyd/espeleologia-0> Jaén
- http://cms.ual.es/UAL/universidad/serviciosgenerales/deportes/noticias/24NOV11_ORL_ESPELEOLOGIA1 Alemania.
- Agencia de viajes
 - <http://itferdir.is/>
- Almacenes TATOO, Marathon Explorer, Antisana sports, equipos Cotopaxi, Cikla.
- Sistema Nacional de áreas Protegidas.
- Cumbaya (Restaurantes Parque Central, Chaquiñan)
- Centro histórico de Quito
- Competencias de deporte de aventura ej. Huairasinchi

4. Precio:

- En base a los resultados obtenidos luego de haber realizado el estudio del nicho de mercado en las plazas antes mencionadas, hemos sacado como conclusión que el precio promedio que están dispuestos a pagar por cualquiera de nuestros paquetes va de 350 USD – 700 USD.
- 23% de encuestados se preocupan por el precio.
- 53% encuestados pagarían el precio marcado.

Promoción (plan de marketing)

Tiempo:

La duración del Plan de Marketing será anual. Esto se decidió luego de los estudios de estabilidad del mercado, ya que las condiciones en el entorno del mercado turístico tienden a variar y evolucionar de manera continua, dependiendo de la oferta y la demanda.

Competencia directa e indirecta:

En el Ecuador, en los últimos años se ha dado un importante crecimiento en el área turística y más aún en la relacionada con los deportes extremos. Esto ha creado una brecha en el mercado para que nuevas empresas ingresen y logren llegar a establecerse en este medio. Para Blue Walkers Adventure Travels, como una empresa joven en el mercado, es muy importante el analizar a la competencia y los datos que ésta nos puede dar, con el fin de lograr superar a los principales competidores, por medio de la utilización de mejores estrategias marketeras y de llegada a nuestro nicho de mercado objetivo, logrando así el tomar un lugar en este mercado que cada vez llega a ser más competitivo y en el que la demanda día a día se hace más exigente y busca siempre la excelencia.

a. Competencia Directa:

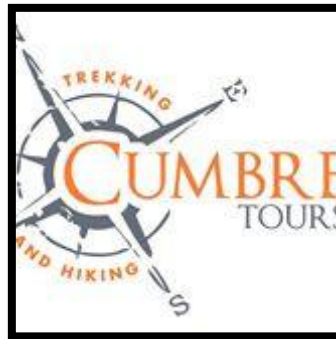
- Figura 13: Logo Ruta Cero (www.rutacero.com.ec).



- Figura 14: Logo Paypahuasi (www.paypahuasi.com).



- Figura 15: Cumbre Tours (www.cumbretours.com).



- Figura 16: Logo Gulliver Tours (www.gulliver.com.ec).

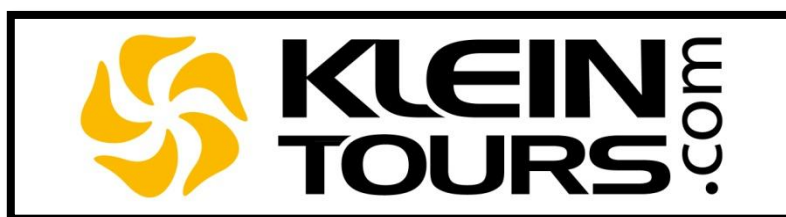


b. Competencia Indirecta:

- Figura 17: Logo Metropolitan Touring (www.metropolitantouring.com).



- Figura 18: Logo Klein Tours (www.kleintours.com).



- Figura 19: Logo Galápagos Tours (www.galapagostoursecuador.com).



Objetivos del plan de marketing:

- **Objetivo Financiero:**

A partir del segundo año de funcionamiento, obtener un crecimiento anual del 10% en base a nuestras ventas.

- **Objetivo al Cliente:**

Lograr crear un vinculo de fidelidad cliente-empresa por medio de la utilización de un servicio marketero personalizado con la demanda.

Incrementar la captación y el crecimiento de la lista de clientes en un 5% anual, por medio del trabajo del marketing promocional.

Publicitar de manera frecuente en medios masivos digitales (Facebook, Instagram, etc.) con el fin de llegar a campar la atención de nuevos nichos de mercado a nivel internacional.

- **Objetivo a Largo Plazo:**

Llegar a crear un *Top of Mind* en la mente del consumidor, a nivel nacional, hasta finales del 2015.

Desarrollo del plan de mercadeo:

La publicidad y el marketing, son dos importantes herramientas que deben ser tomadas y utilizadas con empeño e imaginación con el fin del buen desenvolvimiento económico de la empresa. Esto además de que su gran variedad de estrategias y caminos nos llevan a un mismo lugar, nuestra meta, el cliente objetivo. En la planificación de Blue Walkers Aventure Travels se realizó un exhaustivo análisis del mercado, las necesidades y gustos con el fin de poder llegar a satisfacer de mejor manera que la competencia, directa o indirecta, a nuestro nicho de mercado. Es de suma importancia el saber dónde ubicar al cliente, hacia dónde dirigir el plan de mercadeo y cuáles son los medios indicados para poder llegar de manera más efectiva a ellos.

Luego del análisis y los estudios de mercado, se sacó como conclusión que hay varios tipos de medios para poder dirigirnos al cliente, los cuales son de conveniencia para la empresa, tanto en el aspecto marketero como económico. Este plan de marketing abarca varias

de las herramientas que la publicidad brinda. Se van a utilizar todo tipo de métodos para poder colmar con publicidad las plazas que frecuenta nuestro consumidor.

Usaremos medios como las revistas, flyers, banners, roll ups, etc. Con el fin de poder ser visibles en este tipo de lugares que frecuenta la demanda. Realizaremos tipos de publicidad alternativa como los eventos de deportes extremos y las charlas técnicas, de manera anual. Y ya que Blue Walkers Adventure Travels es una empresa con una meta de expansión a futuro al mercado internacional, en Sudamérica y los países escandinavos, se empezará con campañas por medio de la utilización de medios de comunicación masivos como el internet, redes sociales, pagina web, etc., que en la actualidad son muy populares, económicos, de fácil acceso y más que nada se puede hacer llegar el nombre de la empresa a un nivel global.

Es para la empresa de suma importancia, al momento de constitución de la misma, tener mucho empeño en la toma de decisiones sobre este departamento ya que es una parte muy importante y fundamental para la vida y el crecimiento de la empresa. Es por esto que se debe realizar un plan anual de marketing, un plan de contingencia del mismo y más que nada el ser innovadores con el fin de diferenciarse de la competencia y poder así captar la atención de nuestros clientes potenciales.

A continuación se puede observar el plan de marketing real con sus respectivos ejemplos, los mismos que serán tomados en cuenta al momento de cumplir con unos de los principales objetivos empresariales de Bleu Walkers Adventure Travel, el de lograr un ganar-ganar. Obtener la satisfacción empresarial por medio de la satisfacción de nuestros clientes.

Cronograma anual de marketing – presupuesto:

Tabla 3: Cronograma anual de marketing.

TIPO	LUGAR	FECHA DE INICIO	FECHA DE TERMINO	VALOR	CANTIDAD
Medios de comunicación digital					
facebook	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América	inicios 2014		\$ 600	1 por año
twitter	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América		jun-14	\$ 0	1
you tube	Todo Público	inicios 2014		\$ 0	1
Instagram	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América	inicios 2014		\$ 0	1
Página web	Todo Público		jun-14	\$ 300	1
Medios de comunicación alternativos					
flyers	Marathon Explorer, Tatoo, Antisana S., Equip. Cotopaxi, Cikla	Principio de cada mes	Fin de cada mes	\$ 456	12000 por año
Tarjetas de presentación	Clientes directamente	Principio del año		\$ 20	200 por año
Artículos en revistas	Cordillea, Montaña, Terreno Extremo	Mediados de mes		\$ 0	6 por año
Nuestros eventos promocionales					
Curso escalada en roca	La cantera Quito - Ecuador	19 de mayo 2014	19 de mayo 2014	\$ 0	1 por año
Curso técnicas de rescate	Cayambe - Ecuador	10 de agosto 2014	10 de agosto 2014	\$ 70	1 por año
Curso Cartografía	El altar Riobamba - Ecuador	1 de diciembre 2014	1 de diciembre 2014	\$ 70	1 por año
Conferencias					
Conferencia Cuidemos el planeta	Tatoo Adventure Gear Quito - Ecuador (Granados y 6 de dic.)	15 de junio 2014	17 de junio 2014	\$ 0	3 por año
Conferencia Turismo sostenible y sustentable	Tatoo Adventure Gear Quito - Ecuador (Granados y 6 de dic.)	14 de septiembre 2014	14 de septiembre 2013	\$ 0	1 por año
Conferencia practicas y seguridad	Tatoo Adventure Gear Quito - Ecuador (Granados y 6 de dic.)	15 de enero 2014	15 de enero 2014	\$ 70	1 por año
Alianzas estratégicas					
Universidades	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América			\$ 0	1
Agencias de viajes	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América			\$ 0	1
Tour operadores	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América			\$ 0	1
Clubs de espeleología	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América			\$ 0	1
Clubs de montañismo	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América			\$ 0	1
Clubs de aventura	Ecuador, Islandia, Perú, Bolivia, Argentina, Norte América			\$ 0	1
Ferias de turismo					
Travel Mart Latin America	Ecuador-Quito	18 de septiembre 2014	20 de septiembre 2014	\$ 200	1 por año
Taller de Fortalecimiento de Promoción Turística III	Ecuador-Guayaquil	20 de junio 2014	21 de junio 2014	\$ 200	1 por año
Taller de Fortalecimiento de Promoción Turística IV	Ecuador-Cuenca	4 de julio 2014	5 de julio 2014	\$ 200	1 por año
Eventos deportivos					
Energizer Night Race	Quito	25 de enero 2014	25 de enero 2014	\$ 1.000	1 por año
El reto Salud SA	Quito Sur	5 de julio 2014	5 de julio 2014	\$ 1.000	1 por año
Nonstop Explorer	Por definir	2 de agosto 2014	3 de agosto 2014	\$ 1.000	1 por año
ARW Championship Hualrasinchi 2014	Por definir	7 de noviembre 2014	19 de noviembre 2014	\$ 1.000	1 por año
TOTAL ANUAL				\$ 6.185	

Ejemplos del plan de marketing:

Foto 8,1 y 8,2: Página web en Facebook.

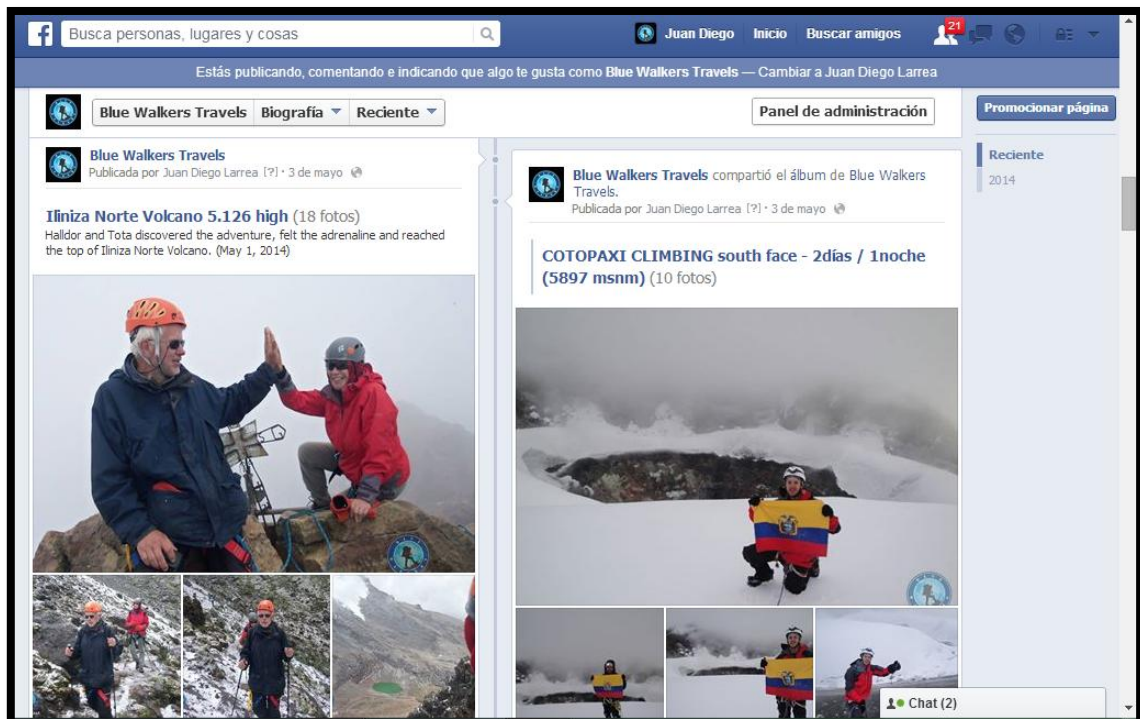


Figura 20: Logo Twitter



Foto 9: Video en página web de Youtube.

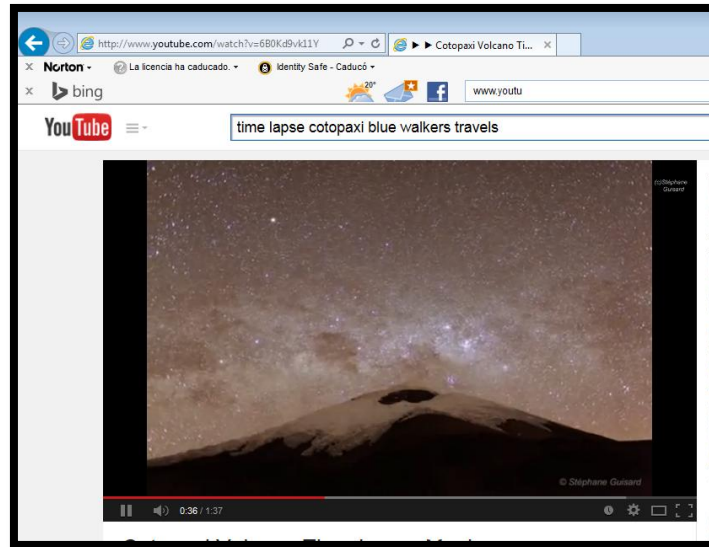


Foto 10: Página web en Instagram.

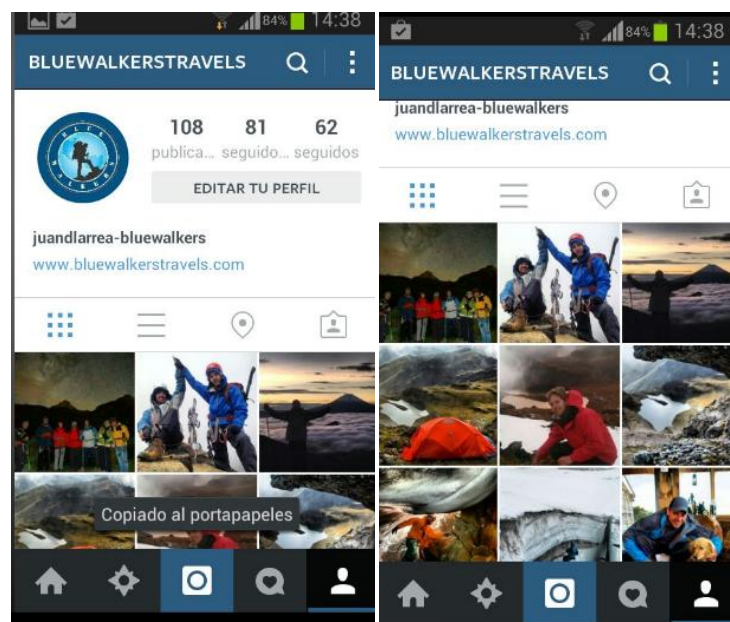


Foto 11: Página web de Blue Walkers Travel.



Foto 12: Flyers de publicidad en montañismo, trekking y escalada.



Tarjetas de presentación.

(VER LA TARJETA EN ANEXOS B)

Foto 13,1 ; 13,2 y 13,3: Artículos promocionales.



Foto 14, 1 y 14,2: Publicidad en revistas Cordillera y Montaña.



En la actualidad Blue Walkers Adventure Travels ya empezó a tener publicidad con la revista Terreno Extremo. Se han publicado propaganda y reportajes de tours realizados por la empresa en las ediciones:

- Edición # 35 Abril – Mayo 2014, Pag. 35. Se publicó propaganda de la empresa (Foto 12).
- Edición # 36 Junio – Julio 2014, Pag. 26 – 31. Se publicó el reportaje del tour al Volcán Iliniza Norte.
- Edición # 37 Agosto – Septiembre 2014, Pag. 38 – 43. Se publicó el reportaje del tour al Volcán Guagua Pichincha.
- En la edición # 38 la revista Terreno Extremo va a publicar el reportaje del tour al Volcán Carihuairazo que se realizó el sábado 4 de Octubre de 2014.

(VER EL ARTÍCULO EN REVISTA TERRENO EXTREMO EN ANEXOS C)

Foto 15: Publicidad y reportajes de Tour Iliniza Norte en la revista Terreno Extremo.



Foto 16: Eventos promocionales.



Foto 17: Ferias de turismo. En esta oportunidad Blue Walkers Adventure Travels invito a El Muro a participar del stand de Blue Walkers ya que tenemos una alianza estratégica con ellos.



Foto 18: Logo de eventos deportivos de aventura.



Blue Walkers Aventure Travels ya realizó alianzas estratégicas con la empresa especializada en escalada El Muro, en donde se ofrece tours de aventuras que incluyen escalada en roca. Así como también Blue Walkers Aventure Travels realizó una alianza con la empresa Napo Wildlife Center con los que se ofrece tours al Yasuní en la Selva Amazónica del Ecuador. (VER PAQUETES TURÍSTICOS EN ANEXOS A).

Figura 21: Logo de El Muro.



Figura 22: Logo de Napo Wildlife Center.



http://www.smartvoyager.org/index.php?option=com_content&view=article&id=45&Itemid=118&lang=es

Plan de contingencia y riesgos de la empresa:

- Clima

Si el clima no está a favor por las diferentes épocas del año, se necesita tener un paquete alternativo para ofrecer a los clientes.

- Carreteras

Si la carretera no está disponible se ofrece otro paquete o se puede discutir con los pasajeros o clientes a donde prefieren ir, y se tiene una lista de sugerencias.

- Daños de equipo

Se necesita llevar en cada tour un equipo extra por cualquier daño, herramientas para arreglar los equipos.

- Principiantes

Blue Walkers Adventure Travels tiene tours, o paquetes para principiantes y una semana de entrenamiento extremo, intensivo.

- Publicidad

Se creó la página más importante para Blue Walkers Adventure Travels en publicidad, Facebook por lo que se tiene ya una lista de contactos; y se puede enviar mail y realizar llamadas telefónicas, que permite mantener el contacto con los clientes, y por condiciones de modificaciones de nuestra página, por otro lado se sigue entregando flyers en agencias de viajes y las diferentes tiendas donde frecuenta el nicho de mercado de la empresa.

Por otro lado para ver más información Blue Walkers Adventure Travels está siempre disponibles en la página web: www.bluewalkerstravels.com

FINANZAS (CAPÍTULO II)

Presupuesto maestro (P.M.)

PRESUPUESTO MAESTRO ANUAL				
DETALLES	Q	F	VU	VT
COSTOS FIJOS				
Arriendo	1	12	\$ 280,00	\$ 3.360,00
Luz	1	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Agua	1	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Teléfono/internet	1	12	\$ 12,11	\$ 145,32
Equipo	5	5	\$ 415,80	\$ 2079
Depreciación vehículo 20% anual	2	12	\$ 966,32	\$ 11.595,84
Marketing	1	12	\$ 515,42	\$ 6.185,00
Gerente General y Op.	1	12	\$ 700,00	\$ 8400,00
Gerente de Marketing	1	12	\$ 700,00	\$ 8400,00
Gerencia Financiero	1	12	\$ 500,00	\$ 6000,00
TOTAL			\$ 3.858.09	\$ 46.297,16

Tabla 6: Presupuesto maestro.

Costo del equipo: Tabla 7: Costo de equipo.

ITEM	MATERIAL	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL
1	Piolet de Travesía	5	140	700
2	Crampones 12 puntas	5	170	850
3	Arnés	5	40	200
4	Casco	5	50	250
5	Mosquetón de Seguridad	5	8	40
6	Línea de Vida	5	7,80	39
		TOTAL	415,80	2079

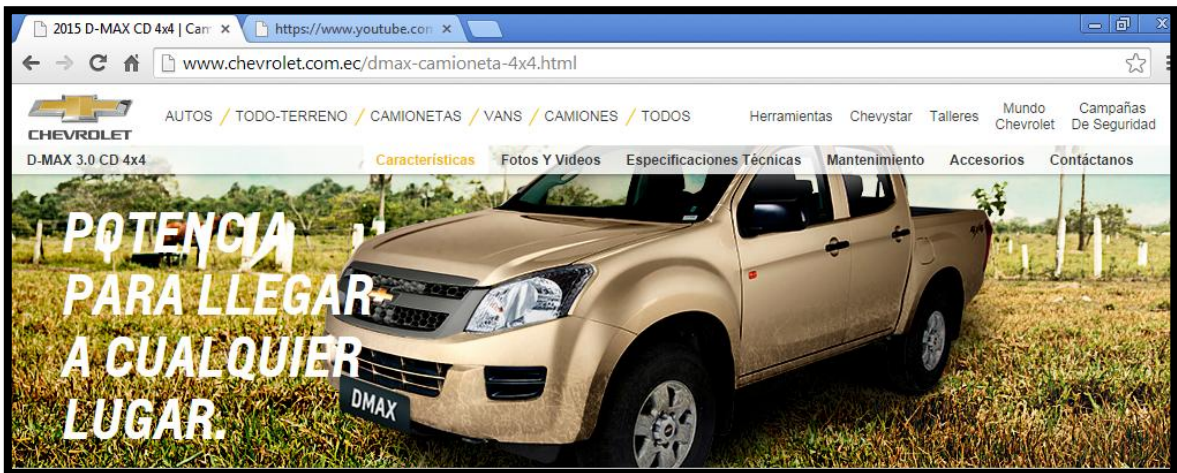
Costo y depreciación vehículos

Depreciación vehicular 5 años (20% anual).

Costo del vehículo nuevo (Chevrolet D-Max) 28990 USD / 5 años = 5798 USD anual.

Por lo tanto $5798 / 12$ meses = 483,16 que es la depreciación mensual del vehículo.

Foto 19: Página web de la Chevrolet (camioneta 4x4).



<http://www.chevrolet.com.ec/dmax-camioneta-4x4.html>

Estado de pérdidas y ganancias y punto de equilibrio

Estado de pérdidas y ganancias anual (pvp):

DESCRIPCIÓN DEL TOUR	Q PAX/AÑO	Q PAX/MES	VU	VT
Altas Montañas 1 Pax	323	27	450	145350
Altas Montañas 2 Pax	204	17	310	63240
Altas Montañas 3 Pax	123	11	380	46740
Medias Montañas 1 Pax	934	78	220	205480
Medias Montañas 2 Pax	549	46	140	76860
Medias Montañas 3 Pax	260	22	180	46800
Trekking Lagunas Altar 1 Pax	649	54	400	259600
Trekking Lagunas Altar 2 Pax	324	27	250	81000
Trekking Lagunas Altar 3 Pax	138	12	340	46920
Altar Climbing 1 Pax	449	38	550	246950
Altar Climbing 2 Pax	225	19	350	78750
Altar Climbing 3 Pax	109	10	430	46870

Tabla 8: Estado de pérdidas y ganancias anual.

Formula:

Presupuesto Maestro Anual / Utilidad por Pax = Total Tours Anual / 12 = Total Tours Mensual

$$VT = Q \text{ PAX/AÑO} \times VU$$

Proyección anual (a 5 años)

Ventas mensuales:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	PVP	CANTIDAD	TOTAL
Crihuairazo	Alta Montaña	400,00	X 5	2000,00
Cotopaxi	Alta Montaña	400,00	X 4	1600,00
Iliniza N	Media Montaña	200,00	X 5	1000,00
Altar Clb.	Tour Especial	550,00	X 1	550,00
Altar Trek.	Trekking Altura	400,00	X 2	800,00
Chimborazo	Alta Montaña	400,00	X 3	1200,00
Cayambe	Alta Montaña	400,00	X 1	400,00
Ecuador Tour	Corporativo	2100,00	X 6	12600,00
			TOTAL	20150,00

Tabla 9: Ventas Mensuales.

Venta anual (proyección a 5 años) y Utilidad al 40%:

VALOR INICIAL	MESES / AÑOS	TOTAL
20150,00 Mensual	X 12 meses	241800,00 Anual
241800,00 Anual	X 60 meses (5 años)	1'209000,00 (5 años)

Tabla 10: Venta anual y proyección a 5 años.

TIEMPO	UTILIDAD AL 40% (USD)	Presupuesto Maestro	UTILIDAD NETA
5 Años	483600,00	231485,80	252114,20
1 Año	96720,00	46297,16	50422,84
1 Mes	8060,00	3858,09	4201,91

Tabla 11: Utilidad al 40 % (5 años/año/mes).

Proforma financiera (VAN y TIR)

Para el cálculo de la proforma financiera se toma en cuenta el 10% de crecimiento anual tal y como se planteo en el Objetivo General de la empresa.

En la siguiente tabla se aprecian los ingresos, egresos y el flujo de caja neto de Blue Walkers Adventure Travels. Las cantidades están dadas en USD:

PERDIDAS Y GANANCIAS	AÑO	1	2	3	4	5
Ventas Netas		241800	265980	292578	321835,8	354019,38
Costo de Ventas (Marketing)		6185	6803,5	7483,85	8232,24	9055,46
Utilidad Bruta		235615	259176,5	285094,15	313603,57	344963,92
Gastos Operativos (sueldos, servicios básicos)		26437,32	29081,052	31989,16	35188,07	38706,88
Depreciación Vehículos		11595,84	11595,84	11595,84	11595,84	11595,84
Depreciación Equipo		2079	2079	2079	2079	2079
Total Gastos Operativos		40112,16	42755,892	45664,00	48862,91	52381,72
Utilidad Operativa		195502,84	216420,61	239430,15	264740,65	292582,20
Gastos Financieros		0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA		195502,84	216420,61	239430,15	264740,65	292582,20
FLUJO DE CAJA	AÑO	1	2	3	4	5
Saldo Inicial		0	50422,84	56832,61	63883,35	71639,17
Ingresos		241800	265980	292578	321835,8	354019,38
Otros Ingresos (Comisiones Napo Wildlife Center)		828	828	828	910,8	910,8
TOTAL INGRESOS		242628	317230,84	350238,61	386629,95	426569,35
EGRESOS	AÑO	1	2	3	4	5
Pago de gastos operativos		26437,32	29081,052	31989,1572	35188,07292	38706,88021
Pago de gastos administrativos		6185	6803,5	7483,85	8232,235	9055,4585
Pago de Intereses		0	0	0	0	0
Egresos por Impuestos		29115,36	38067,7008	42028,63296	46395,59434	51188,32225
TOTAL EGRESOS		61737,68	73952,25	81501,64	89815,90	98950,66
FLUJO DE CAJA NETO		180890,32	243278,59	268736,97	296814,05	327618,69

Tabla 12: Utilidad neta, ingresos, egresos y flujo de caja neta.

A continuación se muestra una tabla que contiene las cantidades en USD de los activos, pasivos y patrimonio de Blue Walkers Adventure Travels.

BALANCE	AÑO	1	2	3	4	5
ACTIVOS						
Caja/Bancos	300	180890,32	243278,59	268736,97	296814,05	327618,69
Cartera	0	0	0	0	0	0
Subtotal activos corrientes	300	180890,32	243278,59	268736,97	296814,05	327618,69
Activos Fijos (Vehículos y Equipos)	60049	60049	60049	60049	60049	60049
Activos en Inventarios	0					
Activos Oficina	0	6000	6000	6000	6000	6000
Depreciación Acumulada (Vehículos y Equipos)	0	12011,8	24023,6	36035,4	48047,2	60059
Depreciación Equipos de Oficina	0	500	500	500	500	500
Activos Fijos Netos	60059	53537,2	41525,4	29513,6	17501,8	5490
TOTAL ACTIVOS	60359	127353,12	201753,19	239223,37	279312,25	322128,69
	AÑO	1	2	3	4	5
PASIVOS						
Prestamo Bancario	0	0	0	0	0	0
Interes bancario por pagar	0	0	0	0	0	0
Gastos Operativos	0	6185	6803,5	7483,85	8232,24	9055,46
Subtotal Pasivos Corrientes	0	6185	6803,5	7483,85	8232,24	9055,46
TOTAL PASIVOS	0	6185	6803,5	7483,85	8232,24	9055,46
	AÑO	1	2	3	4	5
PATRIMONIO						
Capital	1000	50422,84	56832,61	63883,35	71639,17	80170,57
Utilidad (Pérdida acumulada)	0	0	5683,26	6388,34	7163,92	8017,06
TOTAL PATRIMONIO	1000	50422,84	51149,35	57495,02	64475,25	72153,51
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	1000	56607,84	57952,849	64978,865	72707,488	81208,972

Tabla 13: Activos, pasivos y patrimonio.

A continuación se presenta una tabla que describe los resultados del cálculo del VAN y TIR, pero primero se necesario tomar en cuenta los siguientes datos:

- Inversión Inicial = 46297,16 USD
- Tasa de Interés = 8,16 % = 0,816
- Número de años = 5
- Crecimiento Anual = 10 %

FLUJO DE CAJA NETO

INVERSIÓN	Flujo año 1	Flujo año 2	Flujo año 3	Flujo año 4	Flujo año 5
-46297,16	180890,32	243278,59	268736,97	296814,05	327618,69
VAN:	\$ 1.072.089,29				
TIR:	419%				

Tabla 14: Calculo del VAN y TIR.

Con los resultados finales del VAN y TIR se puede apreciar que Blue Walkers Adventure Travels tiene una buena tasa de interés de retorno (TIR) y esto se debe a que la inversión inicial es una cantidad relativamente “pequeña” si se la compara con inversiones en el campo del turismo tales como Hotelería, Gastronomía, Transporte Turístico, entre otros. Por otro lado el turismo de aventura es una actividad turística nueva en el país y que está en crecimiento, no solo a nivel del turista extranjero sino también a nivel del turista nacional. Por lo tanto, al juntar una inversión inicial relativamente “pequeña” y una demanda en crecimiento se obtiene un TIR bueno, como el obtenido por Blue Walkers Adventure Travels.

Análisis del ROI

Los ROI están calculados para una ocupación de 3 PAX por tour. Se está tomando esta cantidad mínima de clientes por tour para ver la rentabilidad del producto turístico.

Formula: $ROI = ((Utilidades - Inversión) / Inversión) \times 100$

Tour altas montañas:

ALTAS MONTAÑAS	
3 PAX	
Costo Total	463,2
Costo/PAX	154,4
PVP/PAX	380
Utilidad/PAX	225,6
Utilidad Total	676,8
Beneficio	83246,4
Inversión	56973,6
ROI	0,46
ROI %	46,1

Tabla 15: ROI altas montañas.

Tour medias montañas:

MEDIAS MONTAÑAS	
3 PAX	
Costo Total	180
Costo/PAX	60
PVP/PAX	180
Utilidad/PAX	120
Utilidad Total	360
Beneficio	93600
Inversión	46800
ROI	1
ROI %	100

Tabla 16: ROI medias montañas.

Tour trekking a las Lagunas del Altar:

TREKKING LAGUNAS ALTAR	
3 PAX	
Costo Total	386
Costo/PAX	128,67
PVP/PAX	340
Utilidad/PAX	211,33
Utilidad Total	634
Beneficio	87492
Inversión	53268
ROI	0,64
ROI %	64,2

Tabla 17: ROI trekking Lagunas Altar.

Climbing tour al Altar:

ALTAR CLIMBING	
3 PAX	
Costo Total	522
Costo/PAX	174
PVP/PAX	430
Utilidad/PAX	256
Utilidad Total	768
Beneficio	83712
Inversión	56898
ROI	0,47
ROI %	47,13

Tabla 18: ROI Altar climbing.

Análisis ocupacional

Análisis 1 Tour 100% de ocupación:

- 3 carros - 12 pax
- Presupuesto Maestro anual \$46701.32
- Montaña promedio \$430
- \$430 PVP tour x 12 pax = \$5160 x 12 meses \$61920
- \$61920 - \$46297.32 PM = \$ 15218.68

Análisis 1 Tour 50% de ocupación:

- 3 carros - 6 pax
- Presupuesto Maestro anual \$46701.32
- Montaña promedio \$430
- \$430 PVP tour x 6 pax = \$2580 x 12 meses \$30960
- \$30960 - \$46701.32 PM = \$ - 15741.32

Análisis 1 Tour 33% de ocupación:

- 3 carros - 4 pax
- Presupuesto Maestro anual \$46701.32
- Montaña promedio \$430
- \$430 PVP tour x 4pax = \$1720 x 12 meses \$20640
- \$20640 - \$46701.32 PM = \$ - 26061.32

Análisis 1 Tour 100% de ocupación (utilidad):

- 3 carros - 12 pax
- Presupuesto Maestro anual \$46701.32
- Montaña promedio \$430 utilidad = \$256 x pax
- \$256 PVP tour x 12 pax = \$3072 x 12 meses \$36864
- \$36864 - \$46701.32 PM = \$ - 9837.32

Análisis 1 Tour 50% de ocupación (utilidad):

- 3 carros - 6 pax
- Presupuesto Maestro anual \$46701.32
- Montaña promedio \$430 utilidad = \$256 x pax
- \$256 PVP tour x 6 pax = \$1536 x 12 meses \$18432
- \$18432 - \$46701.32 PM = \$ - 28269.32

Análisis 1 Tour 33% de ocupación (utilidad):

- 3 carros - 4 pax
- Presupuesto Maestro anual \$46701.32
- Montaña promedio \$430 utilidad = \$256 x pax
- \$256 PVP tour x 4pax = \$1024 x 12 meses \$12288
- \$12288 - \$46701.32 PM = \$ - 34413.32

MARCO LEGAL (CAPÍTULO III)

Requisito y formalidades para el registro de la empresa

Para registrar a Blue Walkers Adventure Travels legalmente como empresa en el Ecuador se tiene que:

- Llenar una solicitud de registro para agencias de viaje.
- Reunir los requisitos y formalidades para el registro:

Para formar la Agencia de Viajes “BLUE WALKERS ADVENTURE TRAVELS” se procedió a:

1. Constituir una compañía limitada cuyos socios son: Juan Diego Larrea y Max Ortega
2. Se cumplió con los requisitos solicitados por las diferentes instituciones
 - a. Se registró la escritura en el registrador mercantil
 - b. Se publicó en la prensa

2.1.Se procedió a solicitar en el ministerio de legislación del nombre de la Agencia de Viajes. Se confirmó que no existe agencia con el nombre de “BLUE WALKERS TRAVELS”

2.2.Se solicitó la asignación del RUC de la empresa y es 1716213473001

2.3.Se solicitó al ministerio de turismo el formulario para crear una agencia Dual

2.3.1. Se procedió a depositar \$ 4.000 USD para poder funcionar como operadora y como agencia internacional.

2.3.2. Se procedió a pagar la afiliación a la organización de las Agencias de Viajes

2.3.3. Se debe pagar el Registro Anual de Funcionamiento

3. La Agencia de Viajes prestará los siguientes servicios

- a.** La Agencia de Viajes venderá paquetes turísticos de aventura para turismo emisoros, receptivos e internos, tanto a nivel nacional como internacional.

Formación legal de la empresa

Formación Legal de la empresa realizada por medio de la firma de abogados SVARLAW.

(VER SVARLAW EN ANEXO D)

Ley turismo de aventura

La ley está relacionada a las siguientes actividades de turismo de aventura: Andinismos, trekking y hiking.

(VER NORMA TECNICA EN ANEXO E)

CONCLUSIONES (CAPÍTULO IV)

Luego de haber analizado la conformación de la empresa y el mercado objetivo, tanto directo como indirecto, al cual queremos llegar, con el fin de saber si Blue Walkers Adventure Travels es una empresa que puede llegar a ser competitiva. Se ha sacado como conclusión que gracias al incremento de la demanda turística, nacional y extranjera, en el campo de los deportes de aventura se ha creado una brecha para el ingreso de nuevos competidores en dicho mercado. Competidores como Blue Walkers Adventure Travels, conformado por gente joven con nuevas e innovadoras propuestas de turismo de aventura y responsabilidad con el ambiente. Luego de los primeros 6 meses de funcionamiento informal de la empresa se ha sacado como conclusión que es una empresa que tiene un gran potencial y acogida en el mercado. Esto puede ser demostrado con los datos que a continuación adjuntamos en la tabla, los cuales explican el rendimiento económico de Blue Walkers Adventure Travels durante estos primeros meses de funcionamiento.

TOURS REALIZADOS		
Tiempo	Tour y número de PAX	Precio
6 días	5 volcanes en 6 días - 2 PAX - Alemania	\$ 1.600,00
17 días	2 Cities tours, 2 volcanes, 1 trekking y selva - 3 PAX - Islandia	\$ 7.500,00
1 día	Iliniza Norte - 2 PAX - Islandia	\$ 280,00
TOTAL		\$ 9.380,00

Tabla 19: Tours realizados y los precios.

Cabe recalcar que el análisis financiero da un resultado positivo ya que teniendo un rango de ocupación de menos del 50% mensual lograríamos cumplir con uno de los objetivos principales de la empresa el cual habla del crecimiento de un 10 % anual.

Hay que tomar en cuenta que el mercado de los deportes de aventura en nuestro país es un mercado que todavía no está muy saturado. Esto ofrece una gran oportunidad a las empresas jóvenes de desarrollar sus nuevas ideas con toda la libertad, logrando buscar las debilidades de la competencia directa y destacando con mejores productos y servicios.

RECOMENDACIONES

Realizar un análisis más afondo del mercado con el fin de saber que otras opciones de nicho de mercado se tiene para trabajar. Esto dirigiéndose a dichos nicho con productos nuevos y especializados destacando así de la competencia y satisfaciendo las necesidades del consumidor.

Abaratar los costos de los tours por medio de la especialización de los miembros de la empresa con el fin eliminar contrataciones innecesarios y aumentar el margen de utilidad de la empresa.

Realizar un *top of mind* de la marca con el fin de en un futuro crear un lugar, como por ejemplo un café o bar, en el que la gente que gusta de lo que hacemos pueda tener un lugar para reunirse, adquirir información, realizar reservas y juntarse con gente que guste de lo mismo.

Estar siempre al tanto de los avances tecnológicos con el fin de siempre utilizar los mejores equipos de todo tipo y así brindar mayor seguridad a los turistas.

REFERENCIAS

Francisco Del Castillo Andrade. B. A. Finanzas y Master's Degree, Profesor de la Universidad San Francisco de Quito.

Milio Balanzá, I., y Cabo Nalba, M. (2000). *Comercialización de Productos y Servicios Turísticos*, Madrid: Paraninfo, Thomson Learning.

De la Poza Lleida, J. (1993). *Márketing Turístico*. Colección Estudios Turísticos. Vilassar de Mar, Barcelona-España: oikos-tau. , 1993.

Requisitos y formalidades para la creación de una empresa turística en el Ecuador. Recuperado el 12 de abril de 2014 desde www.turismo.gob.ec

Acerenza, M. (2009). *Agencia de Viajes Operación y Plan de negocios*. México: Trillas.

Gurría Di-Bella, M. (2009). *Introducción al Turismo*. México: Trillas.

Andrade B. (Noviembre de 2009). *Servicios Turísticos*. Compendio Universidad San Francisco de Quito. Quito: USFQ.

Andrade B. (2010). *Teoría del Turismo*. Compendio Universidad San Francisco de Quito. Quito: USFQ.

Lovelock, C., y Wirtz, J. (2009). *Marketing de Servicios personal, tecnología y estrategias*. México: Pearson Educación.

Eagles, P., McCool, S., y Haynes, C. (2002). *Sustainable Tourism in Protected Areas Guidelines for Planning and Mnanagement*. United Kingdon: IUCN.

ANEXSOS A

A continuación se presentan la información de los tours que Blue Walkers Adventure Travels ofrece tal y cómo se presenta a los clientes la información. Los tours que se han tomado en cuenta para este trabajo son:

- Tours Altas Montañas.
- Tours Medias Montañas.
- Tour Trekking Lagunas del Altar.
- Climbing Tours al Altar.
- Tour 17 Days in Ecuador.

La información de estos tours se presenta en las hojas siguientes debido a que son documentos originales:



ALTAS MONTAÑAS



Volcán Cotopaxi

VOLCAN	ALTURA msnm	PROVINCIA	ÚLTIMA ERUPCIÓN
Chimborazo	6.310	Chimborazo	Hace 11.000 años
Cotopaxi	5.897	Cotopaxi	1904
Cayambe	5.790	Pichincha-Imbabura	Alrededor siglo XVIII
Antisana	5.758	Pichincha-Napo	1700
Iliniza Sur	5.248	Cotopaxi	No hay registro
Carihuairazo	5.020	Tungurahua	No hay registro

**PRECIOS:**

NÚMERO PERSONAS (PAX)	1 PAX	2 PAX	3 o más PAX
PRECIO POR PERSONA	340 USD	215 USD	200 USD

QUE INCLUYE:

- Transporte puerta a puerta.
- Guías Certificados (Bilingües)
- Alojamiento Refugio José Rivas
- Alimentación (1 Box Lunch, 1 Cena, 2 Desayunos)
- Curso Técnicas de Glaciar.
- Equipo :

Casco	Piolet
Arnés	Crampones
Mosquetones	Bastones
Línea de vida	

QUE LLEVAR:

EQUIPO	ESPECIFICACIÓN
Maleta	30 - 40 litros
Buzo y pantalón	1era y 2da capa
Medias	1era y 2da capa
Chompa y pantalón impermeables	3ra capa
Guantes térmicos e impermeables	
Gorra de montaña	
Botas de montaña	Cramponables
Polainas	
Gafas	
Protector solar	
Sleeping Bag	
Cámara fotográfica	
Linterna de cabeza	



MEDIAS MONTAÑAS



Volcán Iliniza Norte

VOLCAN	ALTURA msnm	PROVINCIA	ÚLTIMA ERUPCIÓN
Iliniza Norte	5.120	Cotopaxi	No hay registro
Guagua Pichincha	4.790	Pichincha	1999
Ruco Pichincha	4.696	Pichincha	No hay registro
Sincholhua	4.919	Pichincha	No hay registro
Pasochoa	4.200	Pichincha	No hay registro
Rumiñahui	4.747	Pichincha-Cotopaxi	No hay registro
Imbabura	4.610	Imbabura	Hace 14.000 años

PRECIOS:

NÚMERO PERSONAS (PAX)	1 PAX	2 PAX	3 o más PAX
PRECIO POR PERSONA	200 USD	120 USD	100 USD

**QUE INCLUYE:**

- Transporte puerta a puerta.
- Guías Certificados (Bilingües).
- Alimentación (1 Box Lunch).
- Equipo :

Casco	Piolet
Arnés	Crampones
Mosquetones	Bastones
Línea de vida	

QUE LLEVAR:

EQUIPO	ESPECIFICACIÓN
Maleta	30 - 40 litros
Buzo y pantalón	1era y 2da capa
Medias térmicas	
Chompa y pantalón impermeables	3ra capa
Guantes térmicos e impermeables	
Gorra de montaña	
Botas de montaña o zapatos de trekking	
Polainas	
Gafas	
Protector solar	
Cámara fotográfica	
Linterna de cabeza	Opcional
Repelente de mosquitos	Opcional.



TREKKING LAGUNAS DEL ALTAR 2D/1N



El Altar, extinto volcán que se encuentra ubicado en la Cordillera Oriental de los Andes Ecuatorianos, lleva su nombre por su peculiar forma con numerosos picos, los cuales se asemejan a los pilares de una iglesia colonial. Conocida por los incas como Capac Urcu o montaña todopoderosa. Sus espectaculares paisajes e innumerables lagunas hacen de ésta una travesía inolvidable.

PRECIOS:

#PAX	1 PAX	2 PAX	3 PAX
PRECIO POR PAX	\$ 400	\$ 250	\$ 200

QUE INCLUYE:

- Transporte puerta a puerta.
- Arrieros y Caballos de Carga.
- Guías Certificados (Bilingües)
- Alojamiento (Carpas Dobles)
- Alimentación (2 Box Lunch,, 2 Desayunos, 1 Cena)
- Tour por las Lagunas.
- Equipo :



Carpas	Bajilla
Aislante de Piso	Bastones
Reverberos	



DATOS DE INTERES:

Nivel Físico Alto

Nivel Técnico Bajo

Altura 4500 msnm

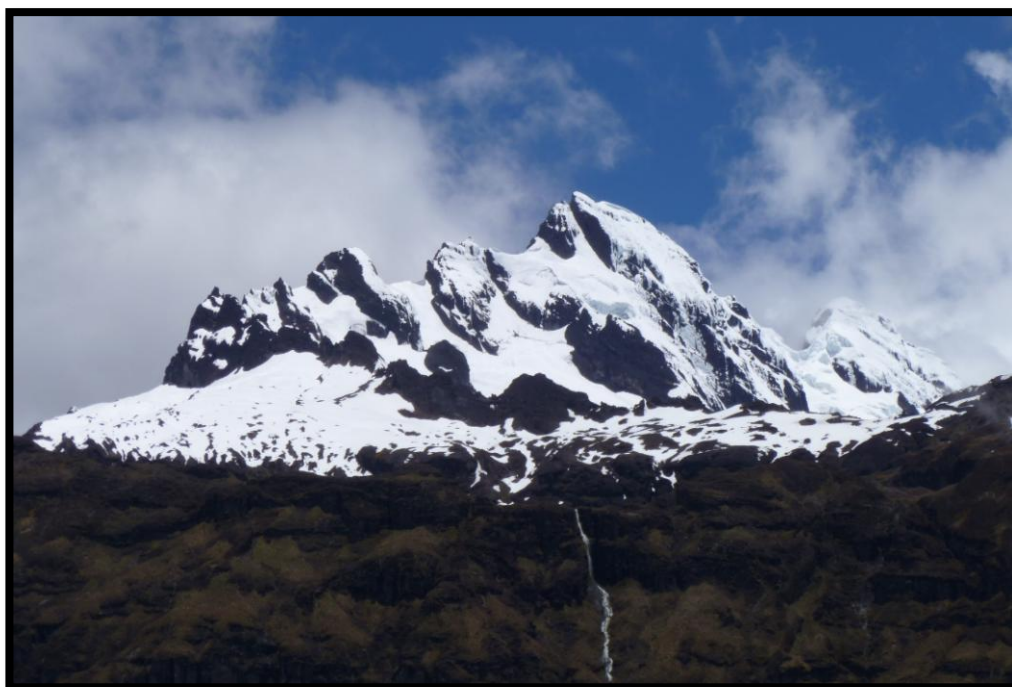
Trekking Diario 6 horas Aprox.

QUE LLEVAR:

EQUIPO	ESPECIFICACIÓN
Maleta	30 - 40 litros
Buzo y pantalón	
Medias	Llevar medias extras
Chompa y pantalón impermeables	
Guantes térmicos e impermeables	
Gorra de montaña	
Botas de Trekking	
Gafas	
Protector solar	
Sleeping Bag	
Cámara fotográfica	
Linterna de cabeza	Llevar pilas extras
Bebidas hidratantes	Recomendable
Mudada de recambio	Recomendable
Repelente de insectos	Opcional
Poncho de lluvia	Opcional



EL ALTAR CLIMBING 3D/2N



El Altar, extinto volcán que se encuentra ubicado en la Cordillera Oriental de los Andes Ecuatorianos, lleva su nombre por su peculiar forma con numerosos picos, los cuales se asemejan a los pilares de una iglesia colonial. Conocida por los incas como Capac Urcu o montaña todopoderosa. Sus espectaculares paisajes y la verticalidad de sus picos, hacen de éste una travesía inolvidable.

PRECIOS:

# PAX	1 PAX	2 PAX	3 PAX
PRECIO POR PAX	\$ 550	\$ 350	\$ 300

CONSULTES NUESTROS PRECIOS ESPECIALES POR GRUPOS DE 4 O MÁS PAX

QUE INCLUYE:

- Transporte puerta a puerta.
- Arrieros y Caballos de Carga.
- Guías Certificados (Bilingües)
- Alojamiento (Carpas Dobles)



- Alimentación (3 Box Lunch, 3 Desayunos, 2 Cena)
- Curso Técnicas de Glaciar.
- Equipo :

Carpas	Bajilla
Aislante de Piso	Bastones
Reverberos	Piolet
Casco	Arnés
Crampones	Mosquetones
Línea de vida	



DATOS DE INTERES:

Nivel Físico Alto

Nivel Técnico Alto

Altura 5319 msnm

Tiempo Estimado Ascenso 5-7 horas (Depende del pico)

Tiempo Estimado Descenso 2-4 horas (Depende del pico)

QUE LLEVAR:

EQUIPO	ESPECIFICACIÓN
Maleta	30 - 40 litros
Buzo y pantalón	1era y 2da capa
Medias	1era y 2da capa
Chompa y pantalón impermeables	3ra capa
Guantes térmicos e impermeables	
Gorra de montaña	
Botas de montaña	Cramponables
Polainas	
Gafas	
Protector solar	
Sleeping Bag	
Cámara fotográfica	
Linterna de cabeza	Llevar pilas extras
Bebidas hidratantes	Recomendable
Mudada de recambio	Recomendable
Repelente de insectos	Opcional
Poncho de lluvia	Opcional



BLUE WALKERS TRAVELS

Tour 17 days in Ecuador

(From October 7, 2014 until October 23, 2014)

(From October 11, 2014 until October 27, 2014)



Cotopaxi Volcano



Overview of Tour-Ecuador:

Tour Ecuador 17 day		
Day	Description of the activities	Height
1	Arrive to Quito / City Tour (Historic Center of Quito)	2.800 m
2	Visit Middle of the Earth/Pululahua crater/Inca Ruin Rumicucho	2.480 m
3	Climb of Guagua Pichincha Volcano	4.790 m
4	Visit Otavalo City (Indian city) Shopping day	3.092 m
5	Climb of Iliniza Norte Volcano	5.126 m
6	Visit the village of leather: Quisapincha (Shopping day)	3.092 m
7	Journey to the Cotopaxi National Park/Limpiopungo Lake/ Fountain	3.800 m
8	Climb of Cotopaxi Volcano or Rumiñahui Volcano	5.897 m / 4.630 m
9	Free day in Quito	2.800 m
10	Tour to Yasuní National Park in the Amazonas Rainforest	400 m
11	Rainforest Expedition in Yasuní	400 m
12	Rainforest Expedition in Yasuní	400 m
13	Last day in Yasuní National Park / Return to Quito	400 m / 2.800 m
14	Trip to Casa-Blanca on the coast of Ecuador/ Relaxing day at the beach	0 m
15	Relaxing day at the beach	0 m
16	Last day in Casa Blanca / Return to Quito	0 m / 2.800 m
17	Last day in Quito / Return Home	2.800 m



Otavalo - The Plaza of the city is filled with Indian artisans



Overview of Climbing Tour:

VOLCANOES	HEIGHTS (m)	PROVINCE	LAST ERUPTION
Guagua Pichin	4.790	Pichincha	1999
Ilinza Norte	5.126	Cotopaxi	No records
Cotopaxi	5.897	Cotopaxi	1904
Rumiñahui	4.630	Cotopaxi	No records



Ilinza Norte Volcano



What to bring to the climbs tours?

EQUIPMENT	SPECIFICATION
Backpack	30 - 40 liters
Sweater and pants for mountain	First and second layers
Socks mountain	First and second layers
Waterproof sweater and pants	Third layer
Thermal and waterproof gloves	
Mountain Cap	
Hiking boots	Hiking boots for crampons
Mountain Gaiters	
Head torch light	



View of the Cotopaxi Volcano from the Iliniza Norte Volcano



What to bring to Yasuní (Amazon Rainforest)?

Passport or I.D.	Sunglasses, with retainer
Suitcase or backpack	1 pair of comfortable walking shoes
Knapsack for daily excursions	Batteries
2 pairs of pants that will dry quickly	Insect repellent and sunscreen
3 or 4 cotton t-shirts or long-sleeve shirts	Extra cash and small change for the bar and souvenirs
1 pair of socks for every day in the jungle	Small lantern (mining-type head gear recommended)
Underwear	Sandals for use at the Hostel. Hat or cap
Shorts	Swim-suit
1 light sweater or jacket	Plastic bottle for water
Hat or cap	Binoculars

NOTE: There is a 20 kg per person limit on the airplane (Quito-Coca / Coca-Quito). If your baggage exceeds this limit, you will be charged by the airline.



Yasuní full of life



YASUNÍ – “Ecuador has more biodiversity per square meter than any other country in the World”





Itineraries of the trip: Highlands of Ecuador

Day 1. Arrive to Quito / City Tour (Historic Center of Quito) (2.800 m).

Transfer inn (From the airport to the hotel), from there you will go to relax, then followed by 12:00 PM, we will meet you for lunch (we will recommend places where you can eat, but lunch is **not** included in the tour) and after lunch we will begin our city tour at the Center Historic of Quito. At the end of the Center Historic of Quito tour, we drive you back to the hotel and recommend places where you can have dinner (Dinner is **not** included in the tour).

Day 2 (B). Visit Middle of the Earth/Pululahua crater/Inca Ruin Rumicucho.

Around 08:00 AM, we will leave from Quito to the Middle of the Earth (2.480 m) to visit the Intiñan Interactive Museum, then we will visit the Pululahua Crater and have lunch near the Pululahua Crater (we will recommend places where you can eat, but lunch is **not** included in the tour), then visit the Monument to The Middle of Earth and finally we will visit the Rumicucho Pucara is an ancient Inca ruins. After this we will back to Quito. The cost of entry ticket to Intiñan Interactive Museums (4 USD) and the Monuments to The Middle of Earth (3 USD) are **not** included in the tour.

Day 3 (B/BL). Climb tour to Guagua Pichincha Volcano (4.790 m).

Around 07:00 AM we will leave from Quito to the Guagua Pichincha Volcano, this volcano is located next to the city of Quito, and if we have a clear day we can have a good view of the city. We will have a box lunch en the top of the volcano, after our mountain trip we will go back to Quito.

From the start point to the top of the volcano 3 - 5 hours walk, it depends on the physical level of the group. There is no glacial on the volcano.





Top of the Guagua Pichincha Volcano

DATA OF INTEREST	GUAGUA PICHINCHA VOLCANO
Estimated time of ascent	3 - 5 hours
Physical level	Average - easy
Technical level	Average - easy
Minimum altitude (initial climbing point)	4.000 meters over sea level
Maximum altitude	4.790 meters over sea level
Type of mountain terrain	Thatch, sand and rock

Day 4 (B). Visit Otavalo City / Shopping day (2.530 m)

Around 07:00 AM, we will leave from Quito to Otavalo, which is an Indian City that you can enjoy about the culture. We will go to “La Plaza del Poncho” the Plaza of the city is filled with Indian artisans that will happily sell you their beautifully handmade merchandise. We will spend the whole morning and part of the afternoon in Otavalo and then we will return to Quito.



Day 5 (B/BL). Climb Tour to Iliniza Norte Volcano (5.126 m).

We will pick you up at 05:00 AM from the hotel, and we will go to the Iliniza Norte Volcano, on the way you will get the chance to see the beautiful scenery of the Andes Mountain. We recommend you to take a camera with you. We will have a box lunch at the top of the volcano, after our mountain trip we will go back to Quito.

From the start point to the top of the volcano 5 -7 hours walk, it depends on the physical level of the group. There is no glacial on the volcano, and depending on the weather can be snow or not.



Top of the Iliniza Norte Volcano



DATA OF INTEREST	ILINIZA NORTE VOLCANO
Estimated time of ascent	5 - 7 hours
Physical level	Average
Technical level	Average
Minimum altitude (initial climbing point)	3.900 meters over sea level
Maximum altitude	5.126 meters over sea level
Type of mountain terrain	Thatch, sand, rock and snow

Day 6 (B). Visit the village of leather call Quisapincha / Shopping day (3.092 m).

On this day you will have "A Shopping Day". Around 06:00 AM we leave from Quito to Quisapincha, which is a little town where you will be able to find leather clothing at cheaper prices that you can imagine. On this trip you also learn and see how people live in a small town of Ecuador. We will back to Quito around 05:00 PM so you have the opportunity to relax and prepare for the climb tour to the Cotopaxi the next day.

Day 7 (B/L/D/). Journey to the Cotopaxi National Park/Limpiopungo Lake/ Fountain.

Around 07:00 AM we started the journey to Cotopaxi National Park. Arriving at the park we will check into the Tambopaxi Hostel. Then we will go to visit The Limpiopungo Lake (3.800 m) and The Fountain that are located in the Cotopaxi National Park. Then we will come back to Tambopaxi Hostel.

In the Hostel you will be able to rent horses or bicycles if you want to go see the nature of the park, while doing sport (This service costs is **not** included in the tour cost). For those who want a more relaxed evening, Tambopaxi has a living and dining area with an incredible view of the park, where you can enjoy hot or cold drinks. (The extra drinks are **not** included in the tour cost).

It is important to note that all meals are included in the Journey to the Cotopaxi National Park. The 2 breakfasts, lunch, box lunch (at the top of the volcano) and dinner.



Day 8 (B/BL). Climbing tour to the Cotopaxi Volcano (5.897) or Rumiñahui Volcano (4.630 m).

In this part of the tour Blue Walkers Travels offer you two alternatives. First alternative, the opportunity to climb the Cotopaxi Volcano which is a big volcano that has snow and a glacial. Second alternative, the opportunity to climb the Volcan Rumiñahui which is a smaller volcano, with no snow or glacial on top.

Cotopaxi Volcano: Around 11:00 PM we leave Tambopaxi, take the car and go to the point that we are going to start the climb, once we have reached the refugee center, you will be given specific instructions on mountain procedures. You will have a box lunch at the top of the volcano. We will be back to Tambopaxi around 11:00 AM, have breakfast, and then back to Quito.

From the start point to the top of the volcano 8 - 10 hours walk, it depends on the physical level of the group. There is a glacial and snow on the volcano.

NOTE: For this volcano is mandatory for safety, to have one guide every two customers.





Top of the Cotopaxi Volcano

DATA OF INTEREST	COTOPAXI VOLCANO
Estimated time of ascent	8 - 10 hours
Physical level	Hard
Technical level	Hard
Minimum altitude (initial climbing point)	4.600 meters over sea level
Maximum altitude	5.897 meters over sea level
Type of mountain terrain	Sand, snow and ice

Rumiñahui Volcano: Around 06:00 AM we leave Tambopaxi, take the car and go to the point that we are going to start the climb. Once we have reached the top we will have a box lunch, and then go back to Tambopaxi, have breakfast, and then back to Quito.

From the start point to the top of the volcano 4 - 6 hours walk, it depends on the physical level of the group. There is no glacial on the volcano, and depending on the weather can be a very little snow or not.



DATA OF INTEREST	RUMIÑAHUI VOLCANO
Estimated time of ascent	4 - 6 hours
Physical level	Average - easy
Technical level	Average - easy
Minimum altitude (initial climbing point)	3.900 meters over sea level
Maximum altitude	4.630 meters over sea level
Type of mountain terrain	Thatch, sand and rock

Day 9 (B) Free day in Quito (2.800 m).

On this day you will have a leisure time and relaxation. And also you will finished the first part of the trip that is the highlands of Ecuador “Sierra del Ecuador”, And get prepared for the second part of the tour that will be at the Yasuní National Park in the Amazon Rainforest.



Amazonas Rainforest of Ecuador

Day 10 (B/L/D). Tour to Yasuní National Park, in the Amazonas Rainforest.

The following day we shall be headed to the Mariscal Sucre Airport in Tababela, where our destination will be the Amazonian town of Coca (400 m). Your arrival time to Coca should be 12:00 PM (Flight time 30 minutes). Once we reached our destination, we will take a bus or taxi that will take us from the airport to the aquatic port at the Napo River. Once we have reached the Napo River, we will take canoes that aren't gas powered and from there we will travel an hour and a half more to our final destination. Throughout the whole trip you will enjoy a diversity of species that live in the Amazonian jungle.

The next following days, you will do several expeditions and you also see the diverse flora and fauna of the Ecuadorian Amazon. All meals are included in the tour to Yasuní National Park (day 10, day 11 and day 12).

NOTE: There is a 20 kg per person limit on the airplane (Quito-Coca / Coca-Quito). If your baggage exceeds this limit, you will be charged by the airline.

Day 11 (B/L/D). Rainforest Expedition in Yasuní (400 m).

On this day you will have expeditions in the Yasuní National Park, you may have the opportunity to photograph different types of animals as spider monkeys, capuchin monkeys, guatusas, parrot, black caiman, many species of bird, frogs, turtles, bats, and so many more animals and insects.

Day 12 (B/L/D). Rainforest Expedition in Yasuní (400 m).

On this day you will have more expeditions in this magical place, and you also will have a nocturnal expedition where you will see animals that come alive at night.

Day 13 (B/BL). Last day in Yasuní National Park / Return to Quito.

On this day you will start your trip back to Quito. First, we will get a canoe that isn't gas powered that will take us to the aquatic port at the Napo River. Once we reached the aquatic port we will take a bus or taxi that will take us to the airport of the Amazonian town of Coca. Then, you will fly to Quito (Flight time 30 minutes) in that point we will wait for you at the Mariscal Sucre Airport in Tababela to drive you back to the hotel in Quito.



Cost of Ecuador time to relax on the beach



Casa-Blanca It's the perfect place to relax and finish the last days of a perfect holiday

Day 14 (B). Trip to Casa-Blanca on the coast of Ecuador (0 m).

On this day you will start the third part of the tour in Ecuador to the Cost of Ecuador. Around 06:00 AM we will pick you up from the Hotel in Quito and leave to Casa-Blanca which is an exclusive town in the province of Esmeraldas at the north coast of Ecuador.

Casa-Blanca characterized as a quiet place to relax. The condo where is the apartment that you will host has a private pool, for the exclusive use of those that staying in the condo. The beach is just in front of the condo, just 1 minute walk from the apartment to the beach (20 m).

Transportation, accommodation, a girl who cleans the apartment and breakfast are included on this trip to Casa-Blanca.

Day 15 (B). Relaxing day at the beach (0 m).

On this day you will relax and enjoy the sun, and get a nice tan. Casa-Blanca and its surrounding offer some restaurants where you can enjoy traditional food and drinks (hot or cold) of the cost of Ecuador.



Day 16 (B). Last day in Casa-Blanca / Return to Quito.

Around 10:00 AM we leave Baca-Blanca and go back to Quito. Around 06:00 PM we will be in Quito. Once we are in Quito you will go to the hotel, then we will have a farewell cocktail. On this day you should pack your bags and prepare to return home the next day.

Day 17 (B). Last day in Quito / Return Home.

Transfer out. We will pick up you from the hotel 4 hours before the departure time of your flight back home. Then we will drive you to Mariscal Sucre Airport in Tababela.

B = Breakfast / L = Lunch / BL = Box Lunch / D = Diner

Including:

- Transportation (land and water).
- Domestic flights Quito - Coca and Coca – Quito.
- Certificate Guide (Bilingual).
- Accommodation.
- Breakfast every day.
- Box Lunch in all climbing tours (Guagua Pichincha, Iliniza Norte and Cotopaxi or Rumiñahui volcanoes).
- All meals at Tambopaxi Hostel (day 7 and day 8).
- All meals in tour to Yasuní National Park in the Amazonas Rainforest (day 10, day 11 and day 12).
- Glacier Techniques Course.
- Mountain Equipment:

Helmet	Piolet
Harness	Crampons
Snap Hook Mountain	Canes
Lifeline	



Not Included:

- Meals and drinks not described in the itinerary (We will recommend places where you can eat, and we will drive you to the restaurants, if that is your wish).
- The cost of entry ticket to museums and monuments are not included in the tour.
- Tips.
- Personal expenses.
- Travel insurance.

Prices:

NUMBER OF PEOPLE (PAX)	1 PAX	2 PAX	3 PAX	4 PAX OR MORE
PRICE PER PERSON (USD)	3700 USD	2450 USD	2250 USD	2100 USD

ANEXO B

- Tarjeta de presentación de Max Ortega:



- Tarjeta de presentación de Juan Diego Larrea:



ANEXO C

- Reportaje del tour Iliniza Norte en la revista Terreno Extremo:



MONTAÑA

EN BASE A NUESTRA PROPIA POLÍTICA INTERNA LA CUAL REZA,
"VIVIR PARA CONTARLO" ES QUE HE TENIDO NUEVAMENTE EL GUSTO
DE AVENTURARME A UNA EXPERIENCIA MUY PARTICULAR.
ASCENDER HASTA LA CUMBRE DEL ILINIZA NORTE A **5126 MSNM.**

ILINIZA NORTE

CON

Por: Pablo Contreras M.
Fotografía: Pablo Larrea, Blue Walker Travels

26 - Revista Terreno Extremo - Edición 36



Gracias a una invitación de nuestros amigos de Blue Walkers Travels, vivimos el servicio y la garantía de ir acompañados de uno de los mejores grupos de exploradores y montañistas de este país.

Nuestras expectativas eran altas pero a su vez con un grado de temor, pues no es lo mismo considerar un buen físico haciendo deporte a bajas alturas, que caminar y escalar a alturas superiores a los 4600 msnm.

Sin embargo todos los tips que brindaron los guías y anfitriones dieron los resultados exitosos.

El grupo de Blue Walkers Travels está muy bien constituido y capacitado, pues consta de un par de jóvenes emprendedores y amantes de las montañas y la naturaleza, quienes lideran esta empresa en constante crecimiento, así Max Ortega y Juan Diego Larrea consolidaron una empresa junto a guías profesionales de montaña y con gran trayectoria, así como de manera imprescindible a un médico de profesión quien les acompaña siempre en sus aventuras y lógicamente se divierte, ama las montañas y la fotografía paisajística.

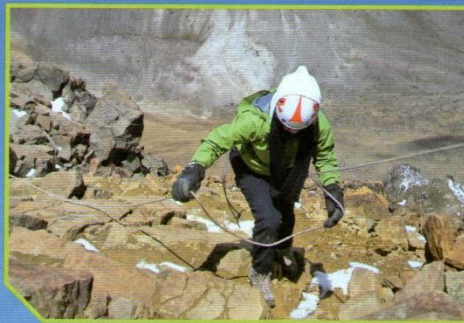
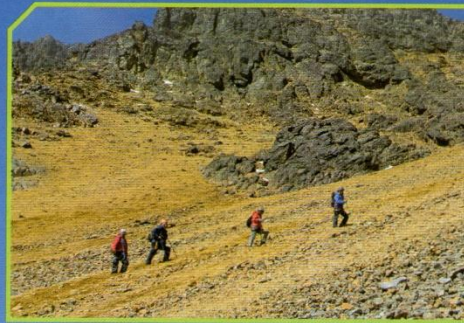
Muy temprano por la mañana (1:30) ya estaban en la puerta de mi domicilio esperando embarcarme con mis artículos personales adicionales a los que la empresa me proporciona como parte del tour. La noche nos ayudó en gran parte y como ellos dicen si la montaña quiere te dejara ver todo su esplendor.

Y así fue, la noche estrellada y con poco viento, nos permitió divisar la majestuosidad de la cadena de volcanes y montañas de nuestra serranía central, un amanecer inolvidable y lleno de fotografías a cada instante.

Desde el parqueadero de la Virgen donde se puede llegar en un vehículo alto, de preferencia 4x4, desde ahí es donde empieza la adrenalina a surtir efecto, la sangre corre lentamente y la respiración se agita un poco, en ese punto nos encontrábamos a 4000 metros snm, y se revisaba el equipo, provisiones, linternas, y ajustar los zapatos rumbo a la cumbre.

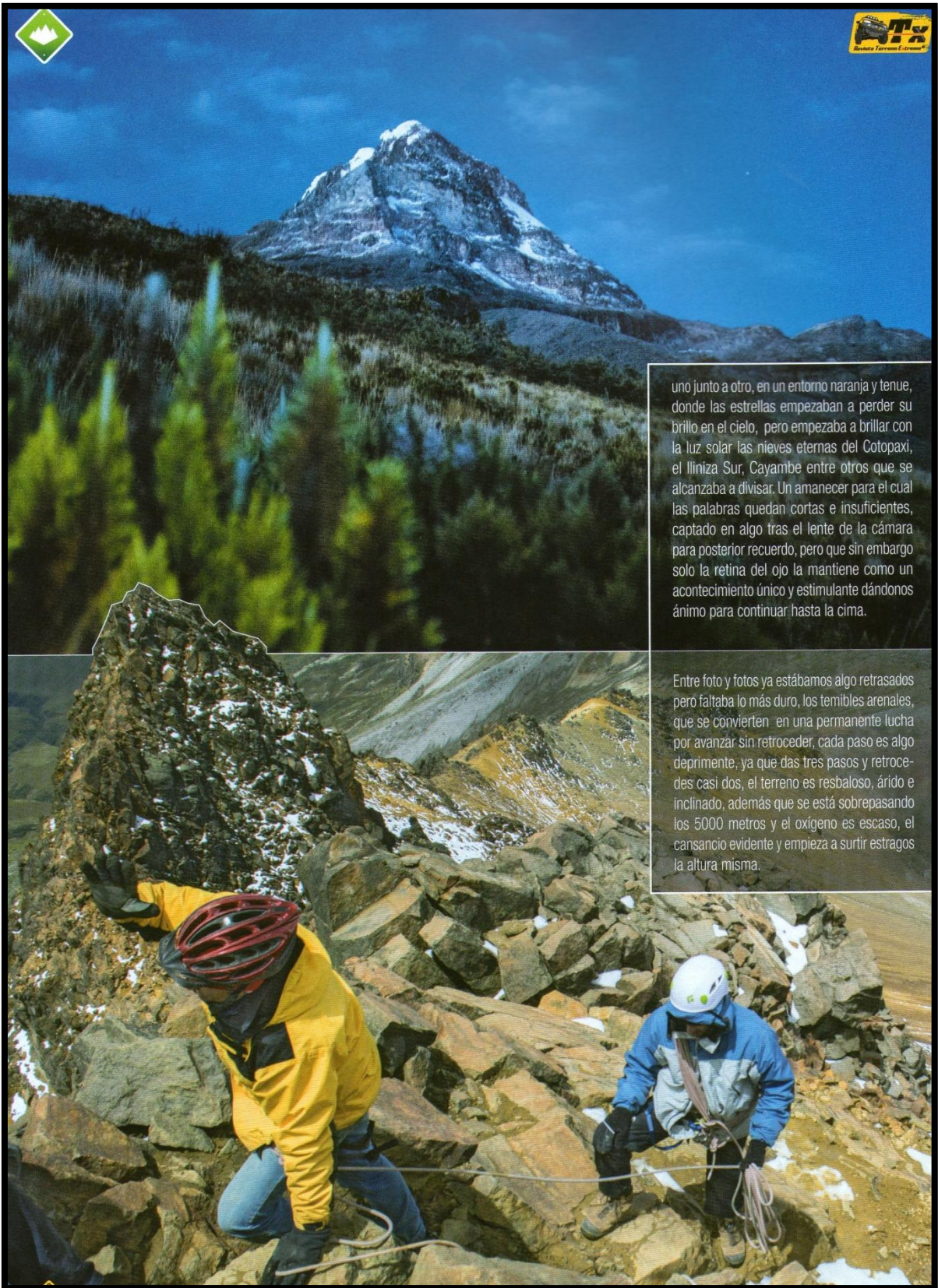
Una noche estrellada pero avizoraba nubes cercanas, por lo tanto era importante avanzar a buen ritmo lento pero constante y así lograr estar lo más alto posible antes del amanecer para poder captar las mejores tomas. El grupo de cinco novatos conformado por una pareja de ecuatorianos, una pareja de Islandeses (de 60 y 65 años de edad) pero con un espíritu y físico fenomenal y mi persona empezábamos a preguntarnos ¿cuánto falta? Por otro lado el médico del equipo y a su vez fotógrafo del equipo, sumado a los dos guías, empezaron a contarnos sus tips y anécdotas de otras travesías.

Sin darnos cuenta estábamos ya casi a los cinco mil metros y de ahí ver el amanecer frente a nosotros, por la ruta de los volcanes



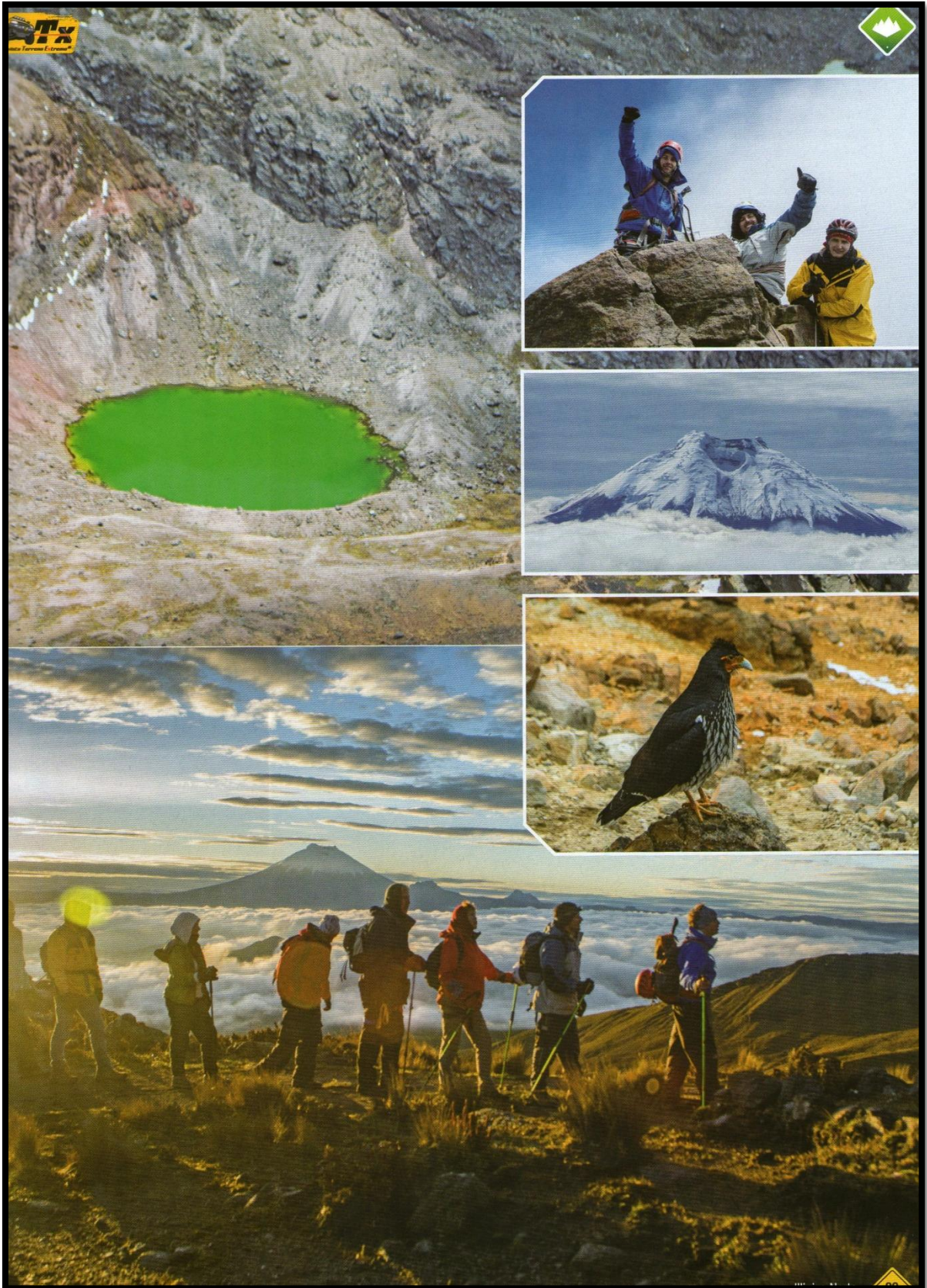
ECO TIPS

Utilice una sola bolsa para todas las compras, mejor aun si es de tela, fibra natural, o algún material no desechable.



uno junto a otro, en un entorno naranja y tenue, donde las estrellas empezaban a perder su brillo en el cielo, pero empezaba a brillar con la luz solar las nieves eternas del Cotopaxi, el Illiniza Sur, Cayambe entre otros que se alcanzaba a divisar. Un amanecer para el cual las palabras quedan cortas e insuficientes, captado en algo tras el lente de la cámara para posterior recuerdo, pero que sin embargo solo la retina del ojo la mantiene como un acontecimiento único y estimulante dándonos ánimo para continuar hasta la cima.

Entre foto y fotos ya estábamos algo retrasados pero faltaba lo más duro, los terribles arenales, que se convierten en una permanente lucha por avanzar sin retroceder, cada paso es algo deprimente, ya que das tres pasos y retrocedes casi dos, el terreno es resbaloso, árido e inclinado, además que se está sobrepasando los 5000 metros y el oxígeno es escaso, el cansancio evidente y empieza a surtir estragos la altura misma.





Uno de los tips era mantener el ritmo de paso, escuchar en su mente una canción, respirar paulatinamente y suavemente por la nariz y boca, ingerir chocolates de manera constante, hidratarse, entre otras recomendaciones.

En verdad atravesar los areñales fue lo más duro de la jornada, en mi caso, el trabajo en altura no fue problema, pero el arenal sí agota físicamente, sin embargo solo esperaba llegar a las rocas y empezar la trepada, ahí fue donde recuperé energía y ya me sentía como en jeep trepando con la doble transmisión y llantas de buen agarre, esa parte fue muy divertida.

Nos aseguramos con cuerdas y cascos por el desprendimiento de rocas durante el ascenso y descenso en esa zona, por el peligro de resbalar y caer unos cuantos metros abajo. Aunque parecería innecesario, el equipo de Blue Walkers Travel, asumen todas las precauciones y seguridades del caso, con su respectiva explicación, al igual que un chequeo médico de rutina por parte del doctor del equipo cada cierto tiempo o tramo. Normas establecidas y que los hacen más seguros en sus expediciones.

Luego de varias horas de caminar con una inclinación cada vez mayor, la cima parece cerca, parece que en un par de minutos llegaríamos, sin embargo no es así, se escala se sube y se sube roca tras roca, pero se siente el ánimo de "ya mismo", "falta poco", "vamos equipo", y demás alentadoras frases para el grupo.

Ver hacia abajo y observar todo lo que se ha recorrido es bastante alentador también, pero la neblina nos quitaba ese gusto y no podíamos observar hacia arriba a la cumbre misma, por ende parecía eterno el ascenso.

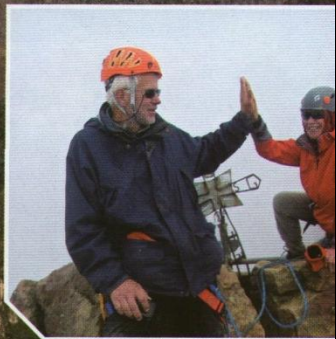
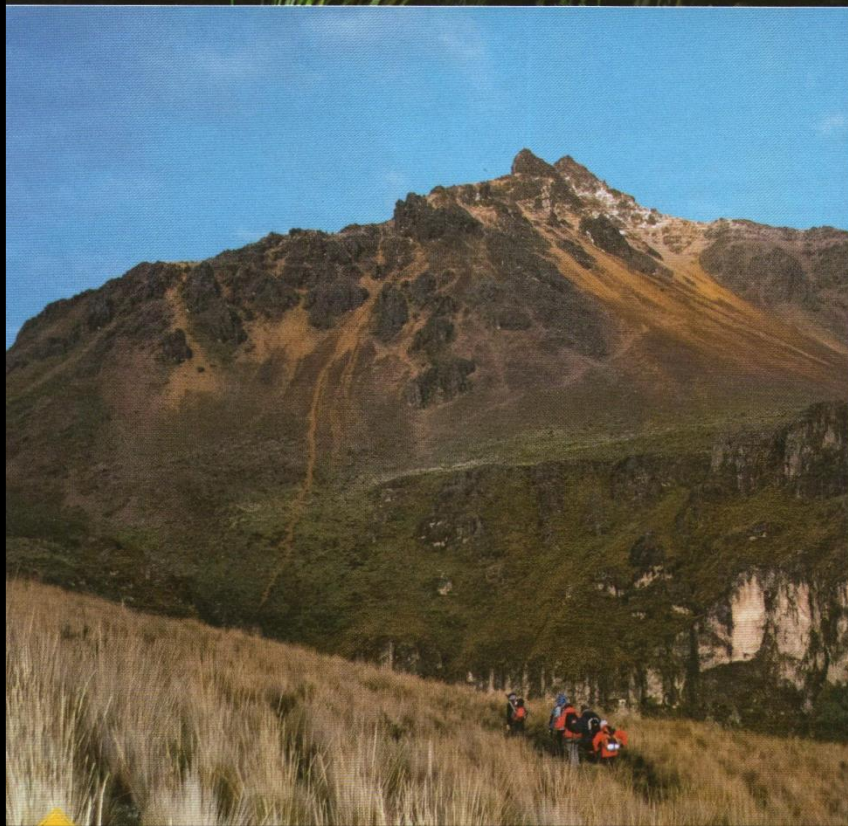
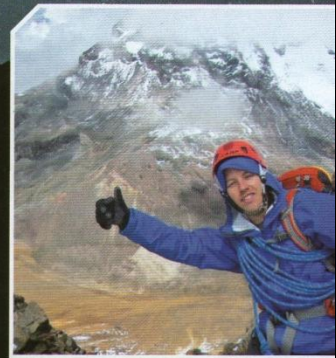
De repente una ráfaga de viento despejó la cumbre y estábamos a pocos metros de lograrlo, ahí fue el momento más gratificante, ya que estaba solo a un par de rocas estrechas y algo de escalada.

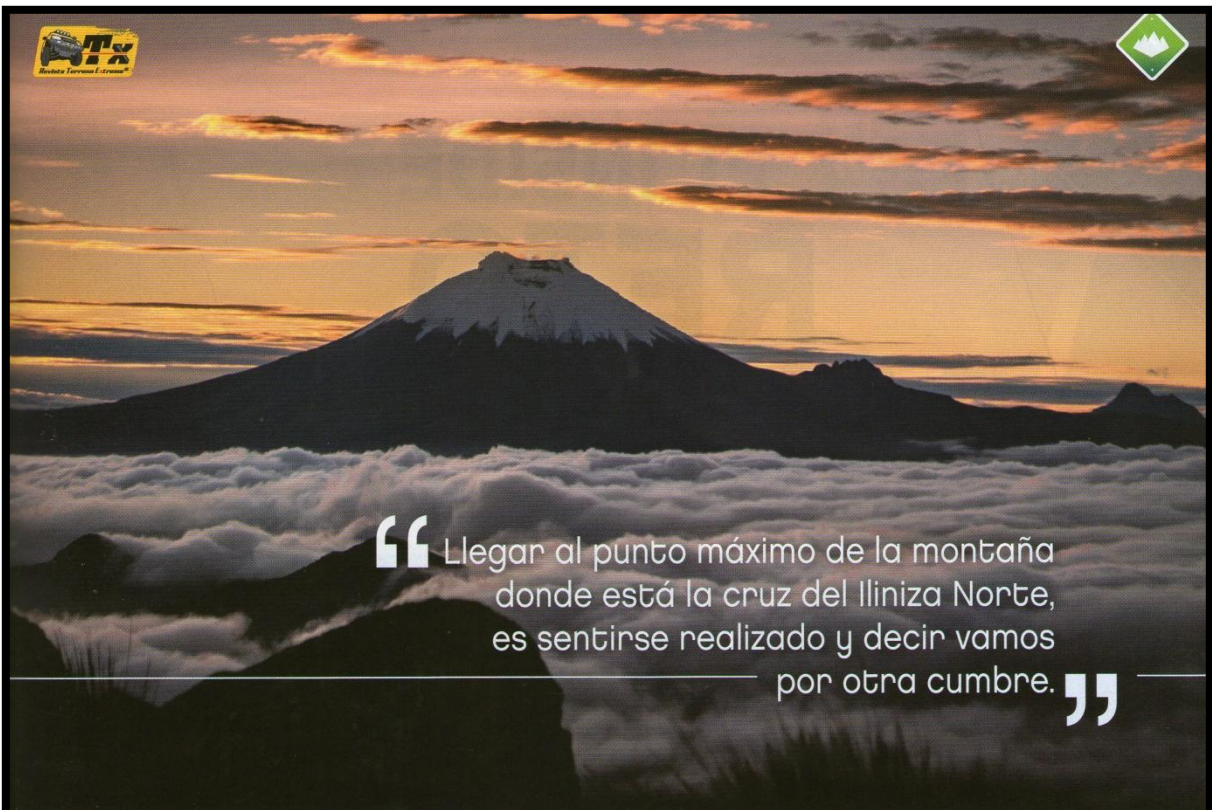
El dolor y el cansancio se desvanecen como por acto de magia, uno se siente en la gloria y en la cima del mundo (aunque no lo es), el silencio de la montaña es acogedor y a su vez indescriptible. Llegar al punto máximo de la montaña donde está la cruz del Iliniza Norte, es sentirse realizado y decir vamos por otra cumbre, en verdad he escuchado

varias historias y versiones similares, pero dicen que si la montaña te atrapa, te atrapa, y creo que me atrapo, me émbujo o me encanto.

Cada loco con su tema, dice el viejo adagio, pero ahora entiendo mejor a los montañistas, eso de sentir y vencer tus propios retos, es algo único.

A pesar de mi edad y comparado con quienes nos escoltaron y visitaron desde Islandia, solo puedo acotar que nunca es tarde, todos los límites y obstáculos solamente están en nuestra mente. El resto es cuestión de proponerse y ponerse en forma. 🏔️





“ Llegar al punto máximo de la montaña donde está la cruz del Inca Norte, es sentirse realizado y decir vamos por otra cumbre. ”

**Ecuador
Islandia
Sudamérica**

BLUE WALKERS
Adventure Travels
www.bluewalkerstravels.com



Especializados en:

- Montañismo
- Trekkings (selva - altura)
- Escalada en roca
- Actividades de aventura

**SEGURIDAD
GUÍAS ESPECIALIZADOS
SERVICIO TODO INCLUIDO**

☎ 593-9-98593728 / 593-9-99754760

✉ info@bluewalkerstravels.com



ANEXO D

Formación Legal de la empresa realizada por medio de la firma de abogados SVARLAW. Todos los términos de la constitución de la compañía así como los servicios que ofrece la firma se describen a continuación en la siguiente hoja ya que es un documento original:

San Francisco de Quito,
2 de junio de 2014
Sr. Juan Diego Larrea
Presente.-

Ref: Oferta de Trabajo

ACERCA DE NOSOTROS

SvarLaw es una compañía consultora, creada por la necesidad del mercado empresarial ecuatoriano. Actualmente, las regulaciones gubernamentales son cambiantes, lo cual crea una gran incomodidad en particular a empresas de medianas y gran envergadura, afectando sus intereses. SvarLaw ofrece un servicio jurídico integral, para que los negocios en crecimiento estén protegidos en todo momento contra cualquier imprevisto legal. Nuestra visión y misión están encaminadas a la prevención y erradicación de conflictos jurídicos innecesarios mediante una planificación estratégica encaminada a reducirlos y estar listos para cualquier inconveniente que pueda surgir.

OFERTA DE TRABAJO

En base a la conversación mantenida, ponemos a su servicio la siguiente oferta de trabajo, la cual se divide en tres secciones según los servicios solicitados:

- A. Constitución de Compañía.
- B. Protección de Propiedad Intelectual e Industrial

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

C. Servicios de Asesoría Integral Empresarial.

A. Constitución de compañía

Según lo discutido en nuestra reunión, ponemos en su consideración la propuesta de servicios de constitución de una Compañía Limitada, la cual evita el libre flujo de la participación de cada socio dentro del capital social.

Nuestro servicio comprende desde la Reserva de Nombre ante la Superintendencia de Compañías, hasta la obtención del RUC por parte del Servicio de Rentas Internas.

El valor de este servicio es de \$ 800 USD, el cual será cancelado en dos pagos. El primer pago corresponde a un anticipo del 40% el momento de la firma del contrato; mientras que el segundo pago se realizará tras la entrega de la compañía debidamente constituida.

Este valor no incluye gastos de constitución, los cuales serán debidamente sustentados contra factura. En la experiencia de la firma, el rubro de gastos no asciende a más de \$ 400, esto sin incluir la cuenta de integración de capital ya que ésta depende del capital inicial que los socios deseen aportar a la compañía.

El tiempo aproximado de constitución es de 45 a 60 días, sin embargo SvarLaw tiene como objetivo entregar la presente compañía en el menor tiempo posible.

B. Constitución de Consorcio

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

Como se explicó en la reunión mantenida con ustedes, debido a su giro comercial se puede también considerar la opción de la Constitución de un Consorcio. La figura del Consorcio es una sociedad civil que no se encuentra regulada por la Superintendencia de Compañías por lo cual su constitución es acelerada (2 semanas).

La diferencia existente frente a una sociedad mercantil como lo es una Compañía Limitada o una Sociedad Anónima, es el riesgo que mantienen los socios del consorcio frente a posibles acreedores. En este sentido, dentro del consorcio los socios corren el riesgo de responder subsidiariamente con su patrimonio frente a una deuda de la sociedad. En las compañías mercantiles dicho riesgo no existe por cuanto el socio responde únicamente por su participación en el capital empresarial.

Los honorarios por constitución del Consorcio tienen un valor de \$ 400.00 USD sin incluir gastos de constitución, los cuales serán liquidados contra factura.

C. Protección de Propiedad Intelectual e Industrial

En respuesta a la importancia que tiene la protección de la Propiedad Intelectual, y conociendo el valor que tiene la imagen corporativa de nuestros clientes, presentamos los siguientes servicios:

- a. Búsqueda, Registro y Protección de marcas, nombres, lemas comerciales, logos, entre otros.

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 2600269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

- b. Protección de Derechos de autor.
- c. Redacción de licencias de uso de material intelectual protegido.
- d. Protección de Patentes.
- e. Redacción de contratos de Regalías.
- f. Litigación por violaciones a Derechos de autor o derechos de propiedad industrial.

Con respecto a lo conversado, nuestros servicios por el literal a., son de \$ 400 USD sin incluir los costos de registro los cuales suman un máximo de \$ 200 USD. Para una proforma de otros servicios establecidos en los anteriores literales, por favor hacérselo saber.

El tiempo aproximado para la obtención de la marca, propiedad de su compañía, es de 8 meses.

D. Asesoría Integral Empresarial

El *retainer* es un pago mensual, que el cliente realiza a SvarLaw, independientemente de la carga de trabajo, siempre y cuando se enmarque dentro de los parámetros establecidos a continuación.

Dentro del servicio por *retainer* ponemos a su disposición la Asesoría Integral en las siguientes áreas:

- Asesoría Laboral
- Asesoría Tributaria
- Asesoría Societaria

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

La asesoría también podrá ser parcial según las necesidades específicas del cliente, aunque recomendamos la adquisición del servicio integral por cuanto permite un mayor beneficio para nuestros clientes, y un mayor control por parte de SvarLaw.

1. Asesoría Integral Laboral

Parte fundamental dentro de una empresa, es la buena relación laboral existente entre empleadores y trabajadores. Por esta razón es determinante que dicha relación se mantenga acorde a la legislación vigente, cumpliendo a cabalidad los requisitos y formas por ella dispuesta. En este sentido ofrecemos los siguientes servicios dentro del *Retainer* Laboral:

- Revisión de contratos laborales celebrados entre la empresa y sus trabajadores.
- Creación de un archivo con una carpeta por cada trabajador, donde se incluye toda la vida laboral del mismo en cada una de sus Empresas.
- Reuniones de trabajo con la Gerencia de su empresa para determinar los perfiles, tipos de contratación y número de personas a contratar (Planificación Laboral).
- Elaboración de contratos de trabajo acorde con las necesidades de su compañía.
- Legalización de contratos ante el Ministerio de Relaciones Laborales.

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

- Afiliación de trabajador al Instituto de Seguridad Social (IESS).
- Realización de desahucios.
- Solicitud de visto bueno.
- Asesoramiento ante inspecciones laborales.

2. Asesoría Integral Tributaria

Dentro de toda empresa, y con las constantes reformas realizadas en la legislación tributaria, es necesaria la implementación de políticas fiscales dentro de las empresas con la finalidad de cumplir con las obligaciones establecidas en ésta área por la normativa ecuatoriana. Dentro del paquete de asesoría tributaria se encuentran los siguientes servicios:

- Solicitud, modificación y cancelación del Registro Único de Contribuyentes RUC.
- Verificación de la contabilidad empresarial.
- Revisión de declaraciones de impuestos tanto de Renta como de IVA.
- Revisión constante de valores contables frente a valores declarados.
- Análisis de la realidad empresarial para el posible acceso a incentivos tributarios.
- Análisis de la viabilidad de recuperación de valores frente al Servicio de Rentas Internas.
- Implementación de políticas empresariales para disminuir el pago de anticipo.

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito – Ecuador

- Utilización del Impuesto a la Salida de Divisas como crédito tributario.

3. Asesoría Integral Societaria

SvarLaw pone a su disposición una asesoría societaria completa, la cual comprende el seguimiento, protección e información de las obligaciones societarias de su compañía ante la entidad rectora. Entre los servicios a brindar dentro de nuestra asesoría mencionamos:

- Manejo del libro societario.
- Presentación de Balances Generales.
- Elaboración de Acta de Junta General de Accionistas.
- Manejo de Libro de Actas y Expedientes.
- Estudio e informe estatutario.
- Estudio y posible creación de gobierno corporativo.
- Nombramiento, ratificación o modificación de Presidente, Gerente General y apoderados.

Comprendiendo las necesidades de la empresa expresadas durante nuestras reuniones y contemplando que es una empresa naciente cuyo giro comercial no se encuentra consolidado por el momento, ofrecemos la Asesoría Integral en las tres áreas más sensibles con la finalidad de potenciar la misma y colaborar con nuestro cliente en su crecimiento económico. El valor de ésta asesoría es de \$ 200.00 USD mensuales, para el inicio del servicio se firmará un contrato donde se establecerá el plazo de duración

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

de dicho servicio. Los plazos se establecen con la finalidad de renegociar el precio según las necesidades de la empresa.

En caso de que el cliente desee adquirir individualmente la Asesoría Laboral, Societaria o Tributaria; el valor de cada Asesoría es de \$ 100.00 USD mensuales cada una.

Cabe resaltar, que dentro del rubro de la Asesoría Integral, no se encuentra incluido el costo del personal contable, por cuanto queda en libertad del cliente contratar dicho servicio por su cuenta o solicitarnos que nosotros lo proveamos. El valor del personal contable es de \$ 150.00 USD mensuales, lo cual proporciona al cliente respaldo magnético contable en software especializado.

E. Honorarios

Los honorarios antes establecidos, responden a la necesidad empresarial, tomando en cuenta sus características propias así como su giro comercial.

Se debe indicar que dichos honorarios no incluyen gastos varios del trámite, los cuales serán cobrados contra factura. Tampoco incluirán el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Queremos dejar presente que, para SvarLaw será un honor poder defender los intereses y derechos de sus compañías en ésta o en futuras ocasiones. En caso de necesitar una oferta general con todos nuestros servicios, no dudar en solicitarlo.

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador



Sin otro particular, en espera de poder colaborar con ustedes, me suscribo.

Atentamente,

Abg. David Moreno
Presidente de SvarLaw

www.svar-law.com

Dirección: Av. República del Salvador N35-126. Edificio Zanté. Ofic. 203 **Telfs:** (593) 26000269

Email: info@svar-law.com
Quito - Ecuador

ANEXO E

La Ley de Turismo de Aventura está relacionada a las normas técnicas en las actividades de andinismos, trekking y hiking, la cual es presentada a continuación en la siguiente hoja ya que es un documento original:



PROPUESTA DE NORMA TÉCNICA DE TURISMO DE AVENTURA

TREKKING y HIKING



Glosario

Actividades de Turismo de Aventura

Actividades de Turismo de Aventura

Andinismo: actividad cuyo fin es la ascensión y descenso de montañas; paredes de roca, nieve, hielo o mixtas; cascadas de hielo; glaciares; terrenos nevados; terrenos mixtos y similares de una escala de dificultad, compromiso o altitud, que requiere para ello, alguna o todas las técnicas de montañismo, escalada y el esquí. El andinismo de alta montaña implica niveles de dificultad mayores, con componentes agregados de condiciones extremas de meteorología, amplitud térmica extrema, fuerte exposición a las radiaciones ultravioletas, zonas de nieve perenne, condiciones ecológicas extremas con dificultad para la vida, condiciones fisiológicas extremas del turista y requisitos de aclimatación para la actividad.

Arborismo: actividad que consiste en desplazarse entre dos puntos fijos a través de dos puntos colgantes o estructuras similares, manteniendo el equilibrio, sujeto a una línea de seguridad a través de un mosquetón. El desplazamiento puede ser vertical u horizontal.

Buceo: actividad subacuática, realizada con equipos de suministro de aire comprimido. Como modalidades especiales se consideran el buceo libre, sin equipo, a pulmón y el snorkelling con tubo de respiración o snorkell, sin suministro artificial de aire comprimido.

Cabalgatas: actividad de turismo de aventura que utiliza caballos y que permite acceder a zonas preferentemente agrestes por medio de senderos o rutas identificadas.

Canopy: actividad cuyo fin es deslizarse sobre o entre las copas de árboles y estructuras con plataformas intermedias, empleando poleas (rondanas), arneses y un sistema de control (velocidad y control del cuerpo), sobre un sistema de cables, sujeto entre puntos fijos, elevado en todo el trayecto con respecto al nivel del suelo y con un desnivel suficiente para que las poleas se deslicen por gravedad.

Canotaje: actividad cuyo fin es la navegación por cuerpos de agua naturales u artificiales, mediante el uso de embarcaciones tipo canoas, sin otro medio de propulsión y control de la embarcación que el generado por los mismos navegantes con el empleo de remos.

Canyoning: actividad cuyo fin es el descenso y ascenso de cañones, cascadas y cursos de agua, de diverso nivel de dificultad y compromiso, mediante el uso de técnicas de escalada, tales como rapel, cruces con cuerda, anclajes y aseguramiento bajo caídas de agua.

Cicloturismo: actividad que consiste en el recorrido de un área urbana, rural o ambiente natural en bicicleta, generalmente por caminos o senderos rústicos a campo traviesa.



Cuadrón: actividad que utiliza motos de cuatro ruedas para transitar por caminos o senderos rústicos a campo traviesa.

Hiking (senderismo): actividad cuyo fin es caminar o visitar una zona determinada, utilizando un sendero de condiciones geográficas variadas, sin pernoctar y que no requieran el uso de técnicas y equipo especializado de montañismo.

Kayak de mar: actividad cuyo fin es la navegación en mar mediante el uso de kayak, sin otro medio de propulsión y control de la embarcación que el generado por los mismos navegantes con el empleo de remos.

Kayak de río: actividad que abarca la navegación de ríos mediante el uso de kayak, sin otro medio de propulsión y control de la embarcación que el generado por los mismos navegantes con el empleo de remos.

Parasailing: actividad que contempla el uso de un paracaídas que permite, mediante una cuerda especial que une al turista a una lancha de motor, vuelos al ras del agua o elevado hasta la altura que permite la extensión de la cuerda.

Parapente: actividad en la cual se utiliza el parapente, el cual es un planeador sin estructura rígida primaria, que puede ser transportado, despegado y aterrizado a pie, empleando únicamente la propia energía del piloto.

Rafting: actividad que consiste en navegar ríos de aguas blancas, con una embarcación apropiada para tal fin (balsa inflable o "raft"), sin otro medio de propulsión y control de la embarcación que el generado por los mismos navegantes con el empleo de remos.

Tirolesa: actividad cuyo fin es desplazarse entre dos puntos fijos sobre un barranco ligero, arroyo o similar, empleando poleas y arneses, sobre un cable o cuerda dinámica o semi estática, sujeto entre dichos puntos, para que las poleas se deslicen por gravedad o en forma manual. La diferencia entre tirolesa y canopy radica en que el canopy es un sistema de cables y la tirolesa es una sola línea.

Trekking: actividad cuyo fin es recorrer o visitar un terreno de condiciones geográficas y meteorológicas diversas, desde cero a cuatro mil trescientos metros sobre el nivel del mar y que puede requerir el uso de equipo especializado de montaña. Incluye pernoctación en campamento o refugio.

Tubing: como actualmente se practica en Ecuador, es la actividad que consiste en navegar en la corriente de un río, con una embarcación compuesta de "tubos" circulares inflables. La navegación puede hacerse de forma individual (cada visitante con su tubo) o grupal (varios visitantes sobre tubos unidos unos a otros con algún mecanismo de sujeción), dirigida por guías en embarcaciones paralelas o sobre la misma embarcación grupal.



Términos Técnicos Generales

Accidente: Cualquier suceso o cadena de sucesos, que ocasionen lesión, enfermedad, muerte, daño u otras pérdidas.

Cliente: Persona natural o jurídica que recibe un servicio o producto, incluido agencias de viajes en caso de servicios intermediados. En caso de ventas directas se lo identifica también como consumidor, turista, excursionista o usuario.

Dificultad: Oposición que impide ejecutar alguna actividad de acuerdo a lo planificado y en forma oportuna.

Evaluación de riesgo: Proceso para estimar la magnitud de riesgos y decidir si un riesgo es o no es tolerable.

Grados de dificultad: Cada uno de los diversos valores o medidas que en mayor o menor grado puede tener la dificultad de las actividades de turismo de aventura.

Identificación de peligros: Proceso que permite identificar que existe peligro y que además permite definir sus características.

Impacto ambiental: Efecto que produce sobre el medio ambiente y en sus distintos aspectos una determinada acción humana.

Incidente: Suceso inesperado que tiene el potencial para producir o dar lugar a un accidente.

Infraestructura: Conjunto de elementos, equipos y/o servicios necesarios para el funcionamiento de una organización.

Medio ambiente / ambiente: Entorno en el cual una organización desarrolla sus actividades, incluidos el aire, el agua, el suelo, los recursos naturales, la flora, la fauna, los seres humanos y sus interrelaciones.

Peligro: Fuente o situación con potencial de producir daño, en términos de una lesión o enfermedad, daño a la propiedad, daño al ambiente, del lugar de trabajo, o una combinación de éstos.

Responsable técnico: Persona que tiene conocimientos y competencias técnicas específicas de la actividad regulada por esta norma.

Riesgo: Vulnerabilidad ante la posible ocurrencia y las consecuencias de un determinado evento peligroso.



Términos Técnicos Específicos de Trekking

Aclimatación: Es un procedimiento para familiarizar al organismo humano a la altitud, como mecanismo de prevención contra las enfermedades producidas por la altitud y el entorno de las altas cumbres.

Expedición: Es todo programa que implique una duración no menor a siete días continuos en la actividad o en terrenos poco visitados.

Guía de trekking: Es el guía de turismo que demuestre poseer los suficientes conocimientos y experiencia, que le habilitan para conducir uno o más turistas en la actividad de trekking.

Travesía: Es la actividad cuyo fin es recorrer diferentes sectores y desplazarse de un punto a otro.



Ámbito de Aplicación de las Normas Técnicas de Turismo de Aventura

Artículo 1.- Se entiende por actividades de turismo de aventura a aquellas actividades recreativas que involucren un nivel de habilidades físico-deportivas con riesgo identificado y en contacto directo con la naturaleza.

Artículo 2.- Las actividades de turismo de aventura serán operadas exclusivamente por las agencias de viajes operadoras o duales registradas en el Ministerio de Turismo, de conformidad con las disposiciones contenidas en el Reglamento General de Actividades Turísticas.

Artículo 3.- La presente Norma Técnica aplica a toda actividad de turismo de aventura de trekking o hiking, prestada en el territorio ecuatoriano, la cual debe ser observada de forma obligatoria para su operación.

Esta Norma Técnica establece los requisitos mínimos que en los ámbitos: general, de comercialización, prestación del servicio, infraestructura y equipamiento deben ser cumplidos por las agencias de viajes operadoras y duales de actividades de turismo de aventura de trekking o hiking en el país, a fin de brindar servicios seguros y de calidad al turista o excursionista.

Ámbito General

Requerimientos Generales

Artículo 4.- Los requerimientos generales se refieren a los requisitos mínimos que la agencia de viajes operadora de actividades de turismo de aventura de trekking o hiking debe cumplir para su funcionamiento, los cuales deben estar en vigencia antes y durante la operación.

Artículo 5.- Los requisitos generales que las agencias de viajes que operen comercialmente actividades de trekking o hiking deben cumplir son los siguientes:

- a. Estar constituida como agencia de viajes operadora o dual, según lo establecido en el Reglamento General de Actividades Turísticas.
- b. Mantener una dirección comercial, teléfono, correo electrónico y/o página web.
- c. Poseer RUC.
- d. Contar con el Registro de Turismo otorgado por el Ministerio de Turismo o por los municipios descentralizados, en caso de haberse transferido esta competencia.
- e. Poseer Licencia Única Anual de Funcionamiento vigente.
- f. Presentar la última planilla de pago del IESS en vigencia.



- g. Contar con un guía especializado para la actividad de turismo de aventura de trekking o hiking.
- h. Poseer los siguientes seguros:
 - h.1. Póliza de accidentes personales para los turistas o excursionistas.
- i. En el caso de transportar turistas, deberá cumplir con la normativa en vigencia para el transporte terrestre turístico.

Ámbito de Comercialización

Artículo 6.- El ámbito de comercialización establece los requisitos comerciales mínimos que la agencia de viajes operadora de actividades de turismo de aventura de trekking o hiking debe cumplir, con el objeto de mantener prácticas comerciales responsables con el mercado y proveer información clara y veraz sobre las actividades de turismo de aventura que se ofertan al cliente.

Artículo 7.- Las agencias operadoras de actividades de trekking o hiking deberán proporcionar y recibir de sus clientes, sea el turista, excursionista u otra agencia de viajes, la siguiente información:

- a. Previa a la contratación, debe difundir como mínimo lo siguiente:
 - i. Las descripciones de sus programas.
 - ii. Política de precios y formas de pago.
 - iii. Políticas de cancelación de servicios.
 - iv. Requisitos mínimos del turista o excursionista para la realización de la actividad.
 - v. Equipo personal necesario.
- b. Previa a la contratación debe recibir de su cliente como mínimo la siguiente información correspondiente al turista o excursionista:
 - i. Nombre y apellido.
 - ii. Nacionalidad.
 - iii. Fecha de nacimiento.
 - iv. Número de documento de identidad.
 - v. Datos de contacto en el Ecuador.
 - vi. Nombre y datos de la persona a contactar en caso de emergencia.
 - vii. Datos de la agencia de viajes en caso de no tratarse de compra directa del turista o excursionista.
 - viii. Datos de cobertura médica y seguros, si los tuviese.



- ix. Declaración de aptitud psicofísica.
- x. Medicamentos en uso, si los tuviese.
- xi. Experiencia previa, si fuera necesario.

Artículo 8.- En la comercialización de sus servicios, la agencia de viajes operadora de actividades de trekking o hiking deberá:

- a. Entregar al cliente el correspondiente comprobante de venta debidamente autorizado por el Servicio de Rentas Internas.
- b. Entregar la descripción de programas, publicidad, fotografías y/o material promocional de la actividad de turismo de aventura que se oferta, la cual debe corresponder a la realidad de la operación efectuada.
- c. Anunciar al cliente el precio final a pagar por el servicio.

Ámbito de Prestación del Servicio de la Actividad “Trekking o hiking”

Artículo 9.- El ámbito de prestación del servicio de la actividad de trekking o hiking establece los requisitos mínimos que la agencia de viajes operadora de esta actividad debe cumplir para la correcta atención al cliente y prestación del servicio.

Prestación del servicio propiamente dicho

Artículo 10.- La agencia de viajes operadora debe tener un “Plan de Operaciones de la Actividad de Trekking o hiking” que oferta, el cual debe contener la siguiente información:

- a. Descripción de los programas.
- b. Características generales del destino: condiciones geográficas, clima, y aspectos culturales, cuando aplique.
- c. Grados de dificultad.
- d. Itinerario y duración de la actividad.
- e. Croquis de recorridos.
- f. Condiciones bajo las cuales se puede o no realizar la actividad, según aplique.
- g. Condiciones físicas y edad mínima del turista para realizar los programas.



- h. Comportamiento y medidas de seguridad que debe cumplir el turista.
- i. Equipo personal necesario.
- j. Política de precios y forma de pago.
- k. Políticas de cancelación del servicio.
- l. Acciones para disminuir el impacto ambiental en donde se desarrollará la actividad, aplica.

Artículo 11.- La agencia de viajes operadora de la actividad de trekking o hiking debe contar con un procedimiento interno documentado de atención de quejas, reclamos y satisfacción al cliente, que deberá contener como mínimo:

- a. Formulario de satisfacción al cliente.
- b. Registro de quejas y/o recomendaciones.
- c. Registro de evaluación de las quejas y/o recomendaciones realizadas por los clientes.
- d. Registro de ejecución de acciones para responder a las quejas y/o recomendaciones.

Seguridad

Artículo 12.- Previo a la realización de la actividad de trekking o hiking, la agencia de viajes operadora debe solicitar al turista o excursionista que complete y firme, con el carácter de declaración juramentada, el formulario de “Declaración de Reconocimiento de Riesgos”, que deberá contener como mínimo la siguiente información:

- a. Condiciones bajo las cuales se pueden o no realizar la actividad.
- b. Condiciones físicas mínimas que debe tener el turista o excursionista para realizar la actividad.
- c. En caso de menores de edad, firma del padre, madre o responsable mayor de edad, autorizando al menor a realizar la actividad y reconociendo los riesgos en representación del menor. Las calidades de padre, madre o responsable mayor de edad deberán ser acreditadas con las correspondientes cédulas de identidad o pasaportes del menor y de quien emite la autorización.
- d. Riesgos que pueden presentarse durante la realización de la actividad.
- e. Comportamiento que debe guardar el turista o excursionista durante el desarrollo de la actividad.
- f. Criterios y consecuencias por abandono del programa, sea voluntario o por decisión de la agencia de viajes operadora.



- g. Límites de responsabilidad de la agencia de viajes operadora por los daños sufridos por el turista o excursionista que se ocasionen por culpa o negligencia de la operadora.
- h. Declaración de aptitud psicofísica.
- i. Tratamientos médicos en curso, si aplica.
- j. Datos completos del turista o excursionista: nombre, apellido, nacionalidad, número de documento de identidad, correo electrónico, contacto en el Ecuador, contacto en caso de emergencias, firma.
- k. Fecha y lugar de otorgamiento de la “Declaración de Reconocimiento de Riesgos” por parte del turista o excursionista.

Artículo 13.- Todos los menores de 18 años para participar en la actividad de trekking o hiking deberán estar acompañados de su padre, madre o responsable mayor de edad, el cual deberá firmar la Declaración de Reconocimiento de Riesgos en representación del menor.

Artículo 14.- La edad mínima y máxima para la actividad de trekking o hiking debe estar establecida y ser informada por la agencia de viajes operadora, para lo cual considerará los siguientes elementos referenciales, según aplique: altitud, condiciones climáticas de la zona, grado de exigencia de la actividad, capacidad técnica y experiencia del turista o excursionista.

Artículo 15.- Dependiendo de los diversos caracteres fisiológicos, que denotan la capacidad de resistencia de los jóvenes, existen las pautas referenciales siguientes, a las que se debe sumar la observación y evaluación personal de los mismos por parte del guía encargado tomando en consideración los siguientes parámetros:

Edad mínima por nivel de altura

Altura	Edad mínima
Bajo los 3500 metros sobre nivel del mar (msnm)	7 años
Entre 3500 msnm y 4500 msnm	12 años
Entre 4500 msnm y 5500 msnm	13 años
Entre 5500 msnm y 6000 msnm	16 años
Sobre 6000 msnm	18 años

Artículo 16.- El número máximo de turistas o excursionistas por guía depende de la dificultad técnica de la actividad, la preparación técnica del turista o excursionista y no debe ser mayor a seis personas por guía.

Artículo 17.- Antes de comenzar la actividad de trekking o hiking, el guía especializado dará al turista o excursionista una “Charla Instructiva y de Seguridad” que deberá abordar como mínimo los siguientes temas:

- a. Descripción del recorrido a realizar.
- b. Grados de dificultad de la actividad a realizar.



- c. Cómo realizar la actividad y uso del equipamiento.
- d. Riesgos que pueden presentarse durante la actividad.
- e. Confirmación del turista o excursionista de no existir impedimento para la realización de la actividad.
- f. Comportamiento y medidas de seguridad que debe cumplir el turista o excursionista durante la actividad.
- g. Acciones de respuesta a emergencias.
- h. Información sobre el ecosistema y acciones para disminuir el impacto ambiental, si aplica.
- i. Ejercicio de simulación previo a la actividad.

Artículo 18.- La agencia de viajes operadora de la actividad de trekking o hiking deberá contar con un “Plan de Manejo de Riesgos” que incluya la siguiente información mínima:

- a. Identificación de los riesgos y peligros asociados a la actividad.
- b. Criterios de evaluación de tales riesgos y peligros.
- c. Elementos que pueden afectar el nivel de riesgo: condiciones meteorológicas, grado de dificultad para acceder a equipos de emergencia, edad del turista o excursionista y similares.
- d. Procedimientos de respuesta a situaciones de emergencia.
- e. Registro de incidentes y accidentes.

Artículo 19.- Los guías contratados por la agencia de viajes operadora para la actividad de trekking o hiking, tengan o no relación de dependencia, deberán cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- a. Ser mayor de edad.
- b. Contar con licencia otorgada por el Ministerio de Turismo.
- c. Acreditar curso de primeros auxilios y resucitación cardio-pulmonar (RCP).
- d. Acreditar experiencia de acuerdo al grado de dificultad del programa.
- e. Acreditar cursos de capacitación y actualización periódica cada dos años.

Artículo 20.- La agencia de viajes operadora de la actividad de trekking o hiking contará con programas de capacitación y actualización para los guías que le presten sus servicios, para lo cual podrá acogerse a las capacitaciones que sean facilitadas por el Ministerio de Turismo, a través del Programa Nacional de Capacitación Turística.



Artículo 21.- La agencia de viajes operadora de la actividad de trekking o hiking deberá contar con un “Manual de Operaciones para los Guías”, el cual incluirá como mínimo la siguiente información:

- a. Croquis y descripción de cada programa que se ofrezca.
- b. Políticas y procedimientos sobre el uso y tipo del equipo a utilizar por la actividad.
- c. Caracterización del turista o excursionista: edad, condición médica, condiciones físicas, dietas especiales, competencias técnicas u otros.
- d. Charla instructiva de la actividad.
- e. Procedimientos y reglas de seguridad a seguir por el guía y personal de la agencia, antes, durante y después del programa que se ofrezca.
- f. Criterios para suspender un programa, si aplica.
- g. Información relevante que se le debe proporcionar al turista o excursionista durante la actividad.
- h. Información sobre los servicios de policía, médicos, hospitales, servicios de rescate y auxilio más cercanos a la localidad donde se realizará la actividad.
- i. Acciones para disminuir el impacto ambiental durante los programas.
- j. Formulario de reporte final del día después de cada actividad, servicio o programa, el cual deberá ser completado y suscrito por el guía a cargo.

Infraestructura y Equipamiento de la Actividad “Trekking o hiking”

Artículo 22.- El ámbito de infraestructura y equipamiento de la actividad de trekking o hiking establece los requisitos mínimos de infraestructura y equipamiento con los que la agencia de viajes operadora debe contar para el desarrollo de esta actividad.

Artículo 23.- La agencia de viajes operadora de la actividad de trekking o hiking debe tener a disposición del turista o excursionista: infraestructura, cuando aplique; y equipo especializado en buen estado de funcionamiento, acorde a la actividad que se realiza.

Los requisitos mínimos de equipamiento a cumplir para la actividad de trekking o hiking son los siguientes:

- a. Material de equipo colectivo:



- i. Para programas de trekking o hiking se debe de llevar material de cocina, linternas, bolsas de dormir y carpas, y suficiente agua y comida dependiendo de las demandas del programa.
 - ii. Para programas de trekking o hiking que requieran escaladas, se requiere como mínimo: cuerda de nylon 100% poliamida homologada por la UIAA, frenos tipo ocho o similar, mosquetones de rosca para el freno, mosquetones para la escalada, tornillos para hielo, estacas para nieve, cordinos, piolets, martillo.
 - iii. Para programas en la selva que requieren pasajes por canoa, deben de llevar chalecos salvavidas y extra remos.
- b. El turista o excursionista debe disponer de:
- iv. Calzado y vestimenta adecuados según la zona (por ej.: botas de caucho para la selva)
 - v. Poncho para protegerse de la lluvia cuando sea necesario
 - vi. Recipiente de agua (por ejemplo cantimplora, termo, mochila de hidratación u otros)
 - vii. Dispositivos reflectivos y/o linterna, cuando la actividad sea nocturna
 - viii. Protección solar cuando sea necesario
 - ix. Repelente cuando sea necesario
- c. Lista de materiales para el guía, equipo igual al que utiliza el turista, además:
- i. Botiquín de primeros auxilios.
 - ii. Sistema de comunicación con la base y/o eventuales vehículos de apoyo
 - iii. Equipo de orientación (como por ejemplo mapa, brújula, GPS), en aéreas remotas
 - iv. Cuchillo

Artículo 24.- El equipo, mientras no sea utilizado, deberá permanecer debidamente almacenado y protegido de las inclemencias del tiempo en un depósito seguro. La agencia de viajes operadora será responsable de su funcionamiento y mantenimiento debidos.

Artículo 25.- La agencia de viajes operadora debe contar con un “Plan de Mantenimiento de Equipos e Infraestructura”, el cual incluirá la siguiente información mínima:

- a. Procedimiento para usar y mantener el equipo e infraestructura de acuerdo a las características de la actividad de trekking o hiking ofertada y a las condiciones ambientales.
- b. Programa de verificación periódica de funcionamiento para el equipamiento y la infraestructura.
- c. Registro de mantenimiento del equipo e infraestructura.

Artículo 26.- La agencia operadora debe contar con un botiquín de primeros auxilios principal, ubicado en su base de operaciones, si la tuviera, y un botiquín personal que deberá estar a cargo de cada guía durante la actividad.



Regulación y Control

Artículo 27.- De conformidad con la Ley de Turismo, las disposiciones contenidas en la presente Norma Técnica son de cumplimiento obligatorio en el territorio ecuatoriano, sin perjuicio del cumplimiento de las demás normas legales en vigencia.

Artículo 28.- Al tenor de las competencias establecidas en la Ley, el Ministerio de Turismo tendrá a su cargo la regulación y control de la operación de actividades de turismo de aventura, para lo cual realizará las inspecciones y verificaciones que estime necesarias tanto de los operadores como de la operación misma.

Artículo 29.- En caso de verificarse el incumplimiento de una o más normas contenidas en este instrumento, se aplicarán las sanciones legales correspondientes.

Anexo 1: Escalas de acotación de itinerarios UIAA

SISTEMA INTERNACIONAL ADOPTADO POR LA UIAA PARA GRADUACIÓN DE ESCALADAS ALPINAS Y/O HIELO, NIEVE.

En esta escala se considera la graduación total del itinerario, no sólo el tramo de dificultad específico, también se consideran factores como altura sobre nivel del mar y grado de exposición de dicha ruta.

La escala es la siguiente:

- a. **F** (fácil) Rutas fáciles con nieve, con muy poca o nada de dificultad, y una escalada muy fácil, tipo *trepada* en roca; la cuerda no es necesaria en la mayoría de los casos.
- b. **PD** (poco difícil) Moderada escalada en nieve o roca, la cuerda puede ser una opción a tener en cuenta para asegurarse aunque sea sólo en algunos tramos de la vía.
- c. **AD** (algo difícil) Es el punto justo donde una ruta comienza a considerarse como una escalada, la cuerda es generalmente necesaria para ascender y el descenso es recomendable en *rappel*".

Es la más difícil de graduar y en algunas guías de escaladas en montañas se pueden ver variaciones como por ej. AD - , AD +.

Se requieren conocimientos de escalada en roca, hielo y nieve.



- **D** (difícil) Realmente seria, donde se escalan varios largos de cuerda ya sea en roca, hielo o nieve en una dificultad constante.
- **MD** (muy difícil) Muy difícil, generalmente muy larga y seria escalada de dificultad.
- **ED** (extremadamente difícil) Esta graduación es sólo aplicable a escaladores de un alto grado de rendimiento.
- **EX** (excepcionalmente difícil).

Anexo 2:

Graduación para escaladas y ascensiones

Graduación para escaladas y trepadas en roca

Homologadas y reconocidas por la UIAA (Unión Internacional de Asociaciones de Alpinismo) y A los distintos niveles de esta graduación es normal agregarles un signo menos (-) o un signo más (+) para afinar aún más.

- **1er GRADO.** Terreno muy fácil, casi se supera andando pero ya es necesario el uso de las manos como apoyo para guardar correctamente el equilibrio. A este grado ya hay que tenerle respeto y como siempre extremar las precauciones. En tramos muy expuestos (aéreos) algún montañista inexperto puede pasarlo mal, pudiendo ser necesario ya un encordamiento de seguridad.
- **2do GRADO.** Terreno fácil, aunque ya es abrupto, donde ya comienza la trepada propiamente dicha. Las manos son utilizadas ahora no solo como apoyo sino también para progresar. Abundan los agarres y éstas son de buena calidad. Normalmente los iniciados se encordarán y también, por lo habitual, todos asegurarán el descenso.
- **3er GRADO.** Terreno complicado donde se lleva la trepada a su máxima expresión, pudiendo realizarse ésta ya en terreno vertical. Los agarres comienzan a escasear y pueden ser de mala calidad. Normalmente todos se encuerdan y aseguran. Los descensos se realizan en “rappel”.
- **4to GRADO.** Terreno donde pasamos de la trepada a la escalada seria. Los conocimientos técnicos en escalada clásica (progresión, aseguramiento, “rappel”) tienen que estar absolutamente dominados y el escalador tiene que tener ya una muy buena



forma física y psicológica. La diferencia con el 3^{er} grado es muy importante. Los agarres son las justas como para permitir el avance.

- **5^{to} GRADO.** Prácticamente es el límite de la escalada clásica (aunque se puede forzar un 6^{to} grado) a partir de este grado (6a, 6b,...) entramos en la escalada deportiva. La dificultad aquí es máxima, no existen prácticamente presas y las que existen pueden ser de mala calidad. Se necesita gran forma física y psicológica al mismo tiempo que una perfecta formación técnica para superar este nivel.

Disposición Transitoria

Las agencias de viajes que se encuentren operando la actividad de trekking o hiking a la fecha de expedición de la presente Norma Técnica, tendrán el plazo máximo de nueve meses contados a partir de su publicación en el Registro Oficial para cumplir con todas las disposiciones contenidas en esta Norma.

En el caso de agencias de viajes que obtengan el registro de turismo como operadoras después de haber entrado en vigencia esta Norma Técnica, deberán cumplir con todas sus disposiciones desde el inicio de sus operaciones.

Disposición Final

La presente Norma Técnica entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.-

Dado en