

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
LÍNEA DE CONSULTORÍA PARA PROYECTOS DE SERVICIOS
TURÍSTICOS EN LA EMPRESA GPM**



Universidad
del Cauca

ANGGIE MARCELA BOTERO REYES

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y DE LA
ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE TURISMO

POPAYÁN

2019

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
LÍNEA DE CONSULTORÍA PARA PROYECTOS DE SERVICIOS
TURÍSTICOS EN LA EMPRESA GPM**



Universidad
del Cauca

ANGGIE MARCELA BOTERO REYES

Práctica Profesional para optar el Título de Profesional en Turismo

DIRECTORA: ENITH VELASCO VALENCIA

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y DE LA
ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE TURISMO
POPAYÁN
2019

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios quien me dio sabiduría y fortaleza para no desfallecer en los obstáculos que se presentaron en el camino; porque el tiempo de Dios es perfecto si se tiene Fe.

A mis padres Flor Reyes y Óscar Tróchez quienes fueron mi motor y mi fuerza para continuar cada día con este proceso que no fue fácil, dándome siempre una voz de aliento y animándome a seguir y alcanzar mi sueño.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios quien me sostuvo de su mano en este camino para cumplir con mi sueño de ser profesional, obrando en mi vida de una manera especial y teniendo presente siempre la frase *“Mira que mando que te esfuerces y seas valiente; no temas ni desmayes, porque Dios estará contigo en dondequiera que vayas”* Josué 1:9.

Agradecer a mis padres todo el amor, el ánimo y el apoyo incondicional en momentos donde pensé que todo estaba perdido.

Gracias a mi directora Enith Velasco por su tiempo y paciencia en todos estos meses de arduo trabajo, donde comprendí que el exigir es para nuestro beneficio y nuestro futuro.

Gracias a mi Universidad del Cauca por haberme permitido formarme en ella; fue una experiencia que marcó mi vida positivamente, a mis profesores por su conocimientos y formación impartida.

Agradezco a mis compañeros por el tiempo compartido en estos años donde forjamos lazos de amistad, en los cuales nos apoyábamos animándonos a seguir cada día adelante para conseguir nuestra meta.

RESUMEN

El siguiente documento tiene como objetivo presentar el estudio de prefactibilidad para la creación de una línea en consultoría turística para la empresa Global Project Management (GPM Corp.), con el fin de ser implementada a su portafolio de servicios, ofreciendo los servicios de acompañamiento legal, diseño de producto y acompañamiento a emprendimientos.

Primero se realiza un estudio de mercados para determinar la viabilidad comercial que esta línea de consultoría en turismo puede tener, teniendo en cuenta el segmento de mercado, el medio ambiente externo e interno, la proyección de ventas y un análisis DOFA.

Luego se realiza un estudio técnico para determinar la viabilidad técnica realizando una descripción detallada del proceso estándar que se debe seguir para brindar el servicio de consultoría en turismo.

Por último se realiza un estudio financiero con el cual se pueda tomar una decisión precisa sobre la factibilidad financiera que esta línea pueda tener en la empresa GPM.

Finalmente, se presentan conclusión, referencias y anexos.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
JUSTIFICACIÓN	3
OBJETIVOS	6
OBJETIVO GENERAL	6
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA	7
MARCO CONTEXTUAL	7
MARCO TEÓRICO	9
Consultoría	9
Consultoría Turística	11
Prefactibilidad	11
Estudio de Mercados	12
Estudio Técnico	13
Estudio Financiero	14
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
Descripción del Problema	15
Formulación del Problema	17
CAPÍTULO 1 ESTUDIO DE MERCADO	18
Objetivos del Estudio de Mercado	19
Objetivo General	19
Objetivo Específico	19
1.1. Definir el Servicio	20
1.1.1. Conceptualización del Servicio	20
1.1.2. Descripción del Servicio	20
1.2. Segmentación del Mercado	21
1.3. Investigación Exploratoria	22
1.3.1. Análisis del Macro Ambiente	22
1.3.1.1. Entorno Político – Legal	22
1.3.1.2. Entorno Económico	27
1.3.1.3. Entorno Social	36

1.3.1.4.	Entorno Cultural	41
1.3.1.5.	Entorno Ambiental.....	46
1.3.1.6.	Entorno Tecnológico.....	47
1.3.1.7.	Matriz de Entornos de Factores Externos (E.F.E)	49
1.3.2.	Análisis del Micro Entorno	51
1.3.2.1.	Análisis de la competencia	51
1.3.2.2.	Competencia indirecta.....	52
1.3.2.3.	Análisis de Proveedores	53
1.3.2.4.	Análisis de clientes	55
1.4.	Investigación Concluyente	58
1.4.1.	Hipótesis	61
1.4.2.	Objetivo de investigación.....	61
1.4.3.	Diseño del instrumento de investigación.....	61
1.4.4.	Tipo de muestreo.....	65
1.4.5.	Fórmula para hallar n en un muestreo estratificado	66
1.4.6.	Tabulación y análisis de la información	68
1.5.	Proyección de ventas	84
1.6.	Plan de Marketing Mix	94
1.6.1.	Estrategia de Producto	94
1.6.2.	Estrategia de Plaza.....	98
1.6.3.	Estrategia de Promoción.....	100
1.6.4.	Estrategia de Precio	102
1.7.	Análisis DOFA	104
CAPÍTULO 2 ESTUDIO TÉCNICO		106
Objetivos del Estudio Técnico		107
Objetivo General.....		107
Objetivo Específico.		107
2.1.	Localización.....	108
2.2.	Descripción del Servicio.....	109
2.2.1.	Descripción detallada.....	110
2.2.2.	Fichas Técnicas	112
2.3.	Inversiones en equipamiento	131

2.4. Aspectos Organizacionales	133
2.4.1. Misión	133
2.4.2. Visión	133
2.4.3. Valores	133
2.4.4. Estructura administrativa	134
2.4.4.1. Organigrama	134
2.4.4.2. Manual de funciones de personal	136
CAPÍTULO 3 ESTUDIO FINANCIERO	137
Objetivos del Estudio Financiero	138
Objetivo General.	138
Objetivos Específicos.	138
3.1. Estudio contable financiero	139
3.1.1. Proyección de ventas	139
3.1.2. Estudio de inversiones	140
3.1.1.1. Activos	140
3.1.3. Gastos de administración	141
3.1.3.1. Gasto nómina de personal	141
3.1.3.2. Gasto pago de honorarios	141
3.1.3.3. Gastos útiles, papelería y fotocopias	142
3.1.4. Gasto en ventas	143
3.2. Inversión Total	144
CONCLUSIÓN	145
REFERENCIAS	146
ANEXOS	150

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Estado de los establecimientos de servicios turísticos	5
Tabla 2 Descripción de servicios	20
Tabla 3 Número de Empresas Turísticas Activas.....	21
Tabla 4 Tasa global de participación, ocupación, desempleo y subempleo.....	34
Tabla 5 Prestadores de Servicios Turísticos	37
Tabla 6 Acciones realizadas por actores armados organizados en 2018	39
Tabla 7 Matriz de Entornos de Factores Externos (E.F.E.)	49
Tabla 8 Análisis de la Competencia	51
Tabla 9 Competencia Indirecta	53
Tabla 10 Proveedores de suministros	54
Tabla 11 Prestadores de Servicios Turísticos.....	55
Tabla 12 Prestadores de Servicios Turísticos Activos	59
Tabla 13 Tabla de Municipios del Departamento del Cauca	59
Tabla 14 Empresas MIPYMES en el Departamento del Cauca.	65
Tabla 15 Ficha Técnica Establecimientos Encuestados.....	76
Tabla 16 Convocatorias del sector público 2016 – 2019.....	84
Tabla 17 Número de prestadores de servicios turísticos interesados en el servicio	85
Tabla 18 Ventas totales por categoría.....	86
Tabla 19 Porcentajes de líneas de servicios	86
Tabla 20 Proyección de ventas año 1 por servicio en el sector privado	87
Tabla 21 Proyección de ventas totales sector privado 2019 – 2025	88
Tabla 22 Proyección de ventas por servicios 2019 – 2025	89
Tabla 23 Número de términos de referencia y cuantía en turismo del departamento del Cauca 2016 – 2019	91
Tabla 24 Proyección de ventas totales sector público 2019 – 2025	92
<i>Tabla 25 Estrategia de Plaza</i>	99
<i>Tabla 26 Presupuesto estrategia de plaza</i>	99
<i>Tabla 27 Estrategia de Promoción</i>	101
<i>Tabla 28 Presupuesto estrategia de Promoción</i>	102
<i>Tabla 29 Pago por honorarios</i>	103
Tabla 30 Análisis DOFA.....	104
Tabla 31 Ficha Norma Técnica Sectorial.....	113
Tabla 32 Ficha Política Pública en Turismo	116
Tabla 33 Ficha Registro Nacional de Turismo.....	119
Tabla 34 Ficha Inventario Turístico	122
Tabla 35 Ficha Producto Turístico	125
Tabla 36 Ficha Plan de Negocios	128
Tabla 37 Inversiones en equipamiento	131
Tabla 38 Nómina de personal	132
Tabla 39 Útiles, papelería de oficina	132
Tabla 40 Descripción del cargo.....	136
Tabla 41 Proyección de ventas sector privado 2019 – 2025	139

Tabla 42 Proyección de ventas del sector público 2019 – 2025.....	140
Tabla 43 Nómina de personal	141
Tabla 44 Pago por honorarios	142
Tabla 45 Útiles, papelería de oficina	142
Tabla 46 Presupuesto de promoción.....	143
Tabla 47 Presupuesto de plaza	143
Tabla 48 Total Inversión.....	144

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Portafolio de servicios de GPM.....	16
Figura 2 PIB Alojamiento y Servicios de comida vs PIB Nacional (miles de millones).....	28
Figura 3 Llegada de visitantes extranjeros no residentes.....	29
Figura 4 Llegada de visitantes al Departamento del Cauca.....	30
Figura 5 Tasa de Desempleo Diciembre 2018 - Febrero 2019.....	35
Figura 6 Cobertura de Educación, Popayán 2014.....	37
Figura 7 Mapa Índice de Corrupción en el Cauca.....	38
Figura 8 Mapa de Actividad Turística en el Cauca.....	45
Figura 9 Caracterización los Servicios de Restauración.....	56
Figura 10 Caracterización de los Establecimientos de Artes y Oficios.....	57
Figura 11 Caracterización de los Establecimientos de Alojamiento y Hospedaje.....	58
Figura 12 Clasificación número de empleados en el sector privado.....	69
Figura 13 Tipo de Régimen.....	69
Figura 14 ¿Ha utilizado servicio de consultoría en turismo?.....	70
Figura 15 Utiliza el servicio actualmente.....	71
Figura 16 Resultados del servicio de consultoría.....	72
Figura 17 ¿Estaría dispuesto a contratar servicio de consultoría?.....	73
<i>Figura 18 Servicios con mayor oferta.....</i>	<i>74</i>
Figura 19 Frecuencia para utilizar los servicios de consultoría.....	75
Figura 20 Sistema de pago del servicio de consultoría.....	75
Figura 21 Clasificación número de empleados.....	79
Figura 22 Tipo de Régimen.....	79
Figura 23 ¿Ha utilizado servicio de consultoría en turismo?.....	80
Figura 24 Utiliza el servicio actualmente.....	80
Figura 25 Resultados del servicio de consultoría.....	81
Figura 26 ¿Estaría dispuesto a contratar servicios de consultoría?.....	82
Figura 27 Servicios ofertados.....	82
Figura 28 Frecuencia para utilizar los servicios.....	83
Figura 29 Sistema de pago por el servicio de consultoría.....	83
Figura 30 Proyección de Ventas Sector Privado 2019 - 2025.....	88
Figura 31 Proyección de Ventas Sector Público 2019 - 2025.....	93
Figura 32 Forma directa de distribución.....	98
Figura 33 Mapa por comunas de la ciudad de Popayán.....	108
Figura 34 Mapa Comuna 4.....	109
Figura 35 Descripción del Proceso.....	110
Figura 36 Flujograma Norma Técnica Sectorial.....	115
Figura 37 Flujograma Política Pública en Turismo.....	118
Figura 38 Flujograma Registro Nacional de Turismo.....	121
Figura 39 Flujograma Inventario Turístico.....	124
Figura 40 Flujograma Producto Turístico.....	127
Figura 41 Flujograma de Planes de negocio.....	130
Figura 42 Organigrama Global Project Management SAS (GPM Corp.).....	135

LISTA DE ANEXO

Anexo 1 Convocatorias sector público 2016 - 2019.....151

INTRODUCCIÓN

El presente documento de investigación es un estudio de prefactibilidad realizado en la modalidad de práctica profesional para optar por el título de profesional en turismo, tiene como objetivo entregar una propuesta a la empresa Global Project Management para la creación de una línea de consultoría en turismo, la cual indique la viabilidad para la puesta en marcha de la misma, y que pueda contribuir con el desarrollo y generación de empleo.

El estudio de prefactibilidad se realiza por medio de la investigación exploratoria y la investigación concluyente; con el propósito de obtener información primaria y secundaria que permita realizar los análisis correspondientes a cada área de estudio y así determinar la viabilidad.

El presente documento se encuentra dividido en contextualización teórica, planteamiento del problema y tres capítulos conformados por el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero.

La contextualización teórica se divide en marco contextual y marco teórico; seguido a este se realiza el planteamiento del problema donde se describe la empresa, los servicios que ofrece GPM y la formulación del problema a resolver.

El capítulo 1 estudio de mercado en el cual se define el servicio que prestará la línea en consultoría turística, se hace una segmentación del mercado, realiza una investigación exploratoria donde se estudia el panorama del medio ambiente externo conformado por los entornos político – legal, económico, social, cultural, ambiental y tecnológico; y el micro entorno representado por el análisis de la competencia, competencia directa, proveedores y clientes. Se procede a elaborar una investigación concluyente por medio de instrumento de investigación para la recolección de datos

como lo es la encuesta. La proyección de ventas se realiza con los resultados obtenidos de la herramienta aplicada; y se elabora un plan de marketing mix. Por último se elabora un análisis DOFA.

El capítulo 2 estudio técnico muestra la localización para el funcionamiento de la línea de consultoría en turismo, describiendo el servicio y el paso a paso que debe tener el proceso de consultoría en turismo elaborando unas fichas técnicas de acuerdo al servicio prestado. Se hace un listado de las inversiones en equipamiento que esta línea requiere y por último en los aspectos organizacionales se muestra la misión, visión, valores y estructura administrativa que la empresa Global Management Project (GPM Corp.) posee incorporando a esta la línea en turismo. Realizando un manual de funciones de personal el cual describe las actividades que este debe desempeñar.

Finalmente, en el capítulo 3 estudio financiero muestra la proyección de ventas, inversiones y gastos que GPM debe hacer para el funcionamiento de la línea en consultoría turística.

JUSTIFICACIÓN

Una de las industrias que está generando un creciente desarrollo económico en el país es el sector turístico; puesto que como lo anunció el presidente Iván Duque “*el turismo será como el petróleo de Colombia*” (Ballesteros Altuve, 2018), con el fin de que se reactive la economía en el país y sea el mayor generador de divisas; esto posibilita la creación de planes, proyectos, políticas públicas, diseño de productos turísticos, entre otros y es ahí donde entraría a jugar un papel importante la consultoría en cuanto a asesoría de acuerdo a la necesidad del cliente.

De acuerdo a las cifras del (DANE, 2019), en Colombia las exportaciones de otros servicios empresariales registran un aumento del 8,4% para el segundo trimestre de 2019 con respecto al trimestre 2018; mientras que las importaciones de estos servicios disminuyeron el 12,7%. Estos datos son importantes para ver que tanto aporta una consultoría económicamente al país y si es generador de empleo. De esta manera se entra a analizar el panorama a nivel departamental, para ver la importancia que tiene una consultoría en temas de turismo para el Cauca.

El departamento del Cauca tiene un enorme potencial turístico, ya que este cuenta con 42 municipios de los cuales algunos de ellos se encuentran en el proyecto “Desarrollo Turístico “Posible y Deseable” de la Región Norte del Departamento del Cauca” (Buenos Aires, Caldon, Caloto, Guachené, Jambaló, Miranda, Padilla, Puerto Tejada, Suárez, Toribio, Corinto, Villa Rica, Santander de Quilichao), (Gobernación del Cauca, 2013)

Por otra parte, se busca promover otros municipio más con vocación turística como lo son: Tierradentro, Puracé, Silvia, Sotará, Morales y Cajibío (Diario del Cauca, 2018), algunos de ellos no cuentan con una política pública establecida en el área turística, planes de desarrollo, proyectos

turísticos, desarrollo de productos turísticos que los lleve a generar fuentes de ingreso para la comunidad. Por esta razón es importante crear una consultoría que permita asesorar en temas de turismo, a los sectores públicos, privados y mixtos que deseen potenciar cualquier municipio del departamento por medio de proyectos, planes, diseño de producto turístico e implementar Normas Técnicas Sectoriales.

El sector mixto se encuentra conformado por la Corporación Mixta de Turismo y por algunas asociaciones que le apuestan al turismo.

En cuanto al sector privado el departamento del Cauca cuenta con establecimientos de alojamiento y hospedaje, establecimiento de gastronomía y similares, guías de turismo, agencia de viajes, concesionarios de servicios turísticos en parque, arrendadores de vehículos para turismo nacional e internacional, oficina de representación turística, empresas de transporte terrestre automotor y operadores profesionales de congresos, ferias y convenciones; actualmente se encuentran en estado activo, suspendido por renovación, cancelado por renovación y cancelado; una consultoría para este sector es clave para el acompañamiento que se hace en cuanto implementación de normas, actualizaciones que deseen realizar e iniciativas en proyectos que deseen emprender. Como se muestra en la siguiente tabla del estado de los establecimientos de servicios turísticos:

Tabla 1 Estado de los establecimientos de servicios turísticos

CATEGORÍA	ACTIVO	SUSPENDIDO POR RENOVACIÓN	CANCELADO POR RENOVACIÓN	CANCELADO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202	26	75	39
Establecimiento de gastronomía y similares	11	1	6	0
Agencia de viajes	79	4	43	18
Otros	25	9	15	1

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de: (CITUR, 2019)

Con respecto a la información anterior la empresa *Global Project Management* con el fin de crear una línea en el ámbito de turismo, piensa en la viabilidad económica que tiene una consultoría turística para la formulación, gestión e implementación de proyectos en los ámbitos públicos, privados y mixtos. Para ello se requiere un pasante del programa de turismo de la Universidad del Cauca, para poner en práctica los conocimientos aprendidos en la Alma Máter, para dar una pronta solución al problema planteado por la empresa *Global Project Management*.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad de la creación de una línea de consultoría turística, para ser implementada en el Departamento del Cauca por la empresa *Global Project Management GPM SAS*

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la viabilidad comercial de la línea de consultoría de la empresa GPM, a través de la realización de un estudio de mercados.
- Determinar la viabilidad técnica de la línea de consultoría de la empresa GPM, a través de la realización de un estudio técnico.
- Determinar la viabilidad administrativo – legal de la línea de consultoría de la empresa GPM, a través de la realización de un estudio de administrativo legal.
- Determinar la viabilidad financiera de la línea de consultoría de la empresa GPM, a través de la realización de un estudio financiero.

CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA

MARCO CONTEXTUAL

La empresa *Global Project Management SAS (GPM)*, tiene como objeto principal ofrecer servicios de Gestión Integral de Proyectos Multisectoriales tanto Públicos como Privados. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

Es decir, que GPM podrá formular, gestionar e implementar proyectos multisectoriales en las áreas de infraestructura, ambiental y productiva que la empresa en la actualidad ofrece. Sin embargo, en el crecimiento que toda empresa busca se deja abierta la posibilidad de implementar otras líneas económicas en el futuro, como es el caso de la línea turística.

El domicilio principal de la empresa es en la ciudad de Popayán (Cauca) y se encuentra ubicada en la Carrera 13 N° 3-49.

La empresa la conforman profesionales con amplia experiencia en sus respectivas ramas que ya han estado trabajando unidos desde hace algunos años atrás; sin embargo como profesionales individuales las posibilidades de crecimiento se reducen considerablemente; por lo que se decide crear una empresa que los integre en una sola entidad, otorgándoles de este modo mayor fuerza como equipo y una mayor competitividad en el mercado. Es así como a finales del mes de enero de 2018 se reúne el equipo para fundar la empresa *Global Project Management SAS*, cuyo nombre comercial es *GPM Corp.* y comienza así, la búsqueda de nuevos clientes ahora como empresa.

En este proceso de introducción al mercado se han hecho acercamientos con entidades tanto públicas como privadas relacionadas con el tema de proyectos. Sin embargo es importante resaltar el hecho que la empresa nace precisamente en época electoral tanto para congresistas como presidente, por lo que durante la mayor parte de los primeros meses desde su constitución, la empresa se ha encontrado con los inconvenientes propios de la ley de garantías; puesto que, por ley, se prohíbe la aprobación de todo tipo de proyectos en el sector público.

Ante esta situación la empresa decide enfocarse en el proceso de mercadeo y en la ampliación de contactos comerciales, institucionales, académicos, políticos y sociales.

Una vez terminada la ley de garantías se comenzó el proceso creando alianzas con la gobernación del Cauca, la Asociación Nacional de Mujeres Campesinas, Negras e Indígenas de Colombia (ANMUCIC) y las alcaldías de Timbío, Silvia, Mercaderes y el Tambo, en donde se ofrece el portafolio de servicios en cuanto a infraestructura, ambiental y productivo. Actualmente, se encuentra más avanzado el proceso con la alcaldía de Piendamó, en donde se planteó inicialmente un proyecto de actualización de nomenclatura municipal, la cual, aunque es una necesidad claramente identificada y ha sido bien acogida por el alcalde, deberá ser replanteada a menor escala para ajustarse al presupuesto.

La empresa quiere aprovechar el potencial que tiene la región en el campo de turismo pero en el momento no cuenta con personal capacitado en el área, por ello se requiere un pasante en turismo de la Universidad del Cauca, que permita llevar a cabo el proceso de estudio de prefactibilidad de esta línea turística para la creación de una consultoría especializada en la misma.

MARCO TEÓRICO

Consultoría.

Para conocer sobre la consultoría turística, es necesario partir de un concepto general sobre consultoría.

El origen de la consultoría de empresas se remonta a la revolución industrial, con la aparición de la fábrica moderna y todas repercusiones tanto institucionales como sociales que ella implicó. Sin embargo, la consultoría se hizo necesaria cuando la experiencia gerencia alcanzó una etapa avanzada y cuando los empresarios fueron forzados a optimizar sus procesos en busca de mejores resultados en sus organizaciones. Lo anterior sucedió en la segunda mitad del siglo XIX, cuando surge el movimiento de la organización científica del trabajo.

Uno de los predecesores de la organización científica del trabajo fue el fabricante estadounidense Charles T. Sampson, quien en 1870 reorganizó todo el proceso productivo para emplear trabajadores chinos no calificados y un año después, actuando de consultor, Sampson transfirió su experiencia al propietario de una lavandería. Posteriormente llegan Frederick W. Taylor, Frank y Lillian Gilbreth, Henry L. Gantt y Harrington Emerson, quienes dieron un gran impulso al desarrollo de la consultoría.

La consultoría continúa desarrollándose y hoy en día es una actividad muy común; pero veamos cual es la definición actual del término:

“La consultoría organizacional o de empresas es un servicio de asesoría para potenciar la productividad de empleados, identificar problemas de la compañía y plantear soluciones que mejorarán la rentabilidad de la firma.” (Zausich, 2019).

La actividad económica de una consultoría se basa en la prestación de servicio profesional, o como asesoramiento y ayuda práctica. Esto puede ayudar a un mejoramiento en la gestión y prácticas profesionales. (Kubr, 1997).

La consultoría proporciona ayuda, más no es el responsable de las tareas; como lo menciona Fritz Steele cuando en el enfoque funcional lo menciona como un proceso y sugiere que:

“Cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los responsables” (Zapata Cantú, Pineda, Quiroga Treviño, & Rosas Ferrer, 2017)

Otro enfoque que se le da a la consultoría es *“como un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se le solicita, en la aplicación de soluciones”* (Kubr, 1997)

La consultoría abarca cinco pasos los cuales deben realizarse para poder prestar un servicio de calidad, estos son:

- a. Preparativos
- b. Diagnóstico
- c. Planificación de la acción
- d. Aplicación
- e. Terminación

Consultoría Turística.

El servicio de *Consultoría Turística* “*está dado por especialistas licenciados en el sector turismo para realizar la labor de consultoría turística*” (Pretelt, 2017).

Otra definición es sobre consultoría de turismo de naturaleza en el medio rural que indica “*el servicio profesión especializado en turismo de naturaleza, que consiste en el asesoramiento, ayuda práctica e involucramiento del grupo organizado, a través del diagnóstico participativo para el logro de los objetivos, la productividad y la toma de decisiones del grupo organizado o de la empresa eco turística en el medio rural*” (Salinas Álvarez, 2015).

Para efectos de la investigación se puede concluir que la consultoría turística es el proceso de asesoramiento, que un especialista brinda sobre temas turísticos; y por medio de la identificación de problemas, se plantea posibles soluciones para el cumplimiento de los objetivos, teniendo en cuenta los pasos que se deben seguir para prestar un servicio con calidad.

Prefactibilidad.

Es una investigación cuyo objetivo es mostrar las alternativas de viabilidad que tiene un proyecto de acuerdo a las condiciones que puedan afectar de manera positiva o negativa; por medio de la realización de estudios como: mercado, técnico, administrativo, legal y financiero.

“*La formulación la constituye tres grandes tópicos que son: el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio contable financiero, que suministran la información requerida para la evaluación del proyecto. Evaluar un proyecto no es otra cosa que la aplicación de ciertas técnicas y criterios para determinar su conveniencia o no*” (Sanclemente, 2009).

Este estudio se puede realizar con fuentes primarias y secundarias, que permita profundizar en la investigación y de esta manera poder tomar decisiones en cuanto a la rentabilidad que el proyecto puede generar.

“Estudio de prefactibilidad o anteproyecto. Este estudio profundiza la investigación en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en se apoyan los inversionistas para tomar una decisión” (Bacca Urbina, 2001)

La viabilidad de un proyecto se basa en la rentabilidad que este puede generar para ello se debe hacer una proyección de costos y beneficios de acuerdo a información secundaria.

“En el nivel de prefactibilidad se proyectan los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria” (Sapag, 2007)

Se concluye que el estudio de prefactibilidad profundiza más en la información secundaria, en la cual se realiza el estudio de mercado, técnico, administrativo legal y financiero; se determina la viabilidad de acuerdo a la rentabilidad que genere, teniendo en cuenta los estudios realizados anteriormente que permitan tomar una mejor decisión.

Estudio de Mercados.

Es una investigación primordial que busca proyección a futuro en cuanto a demanda, oferta, precio, marketing mix.

“Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (Bacca Urbina, 2001)

Mientras que para (Sanclemente, 2009) dice que la formulación de un proyecto inicia con el estudio de mercado, cuyo objetivo es el análisis de precios, demanda, oferta, descripción de servicios, competencia y la mezcla de mercado lo cual incluye (producto, precio, plaza y publicidad).

Estudio Técnico.

Es un estudio en el cual se contempla aspectos técnicos para el uso eficiente de recursos para la producción de un bien o servicio, mostrando la viabilidad del proyecto con respecto a la optimización y respondiendo a las preguntas de ¿Cuánto?, ¿A dónde?, ¿Cuándo?, ¿Cómo?, ¿Con qué?

Este estudio puede subdividirse en cuatro partes: (Bacca Urbina, 2001) y (Sanclemente, 2009)

- a. Determinar la localización (Micro y Macro localización)
- b. Determinar el tamaño y capacidad
- c. Ingeniería del proyecto y distribución de planta
- d. Análisis administrativo y legal

Estudio Financiero.

Se evalúa la rentabilidad y viabilidad del proyecto con respecto a los estudios realizados en inversión, ingresos y egresos.

Aquí se proyectan costos, gastos, depreciaciones, inversiones y así poder elaborar estados financieros que son el punto de partida para el análisis financiero. “...se proyectan los costos de materia prima, los gastos de nóminas, los cálculos de depreciaciones, gastos diferidos y se estima la inversión requerida del proyecto para dar lugar a la elaboración de los estados financieros proyectados (*Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas, Estado de Fuentes y Usos*), que son el punto de partida para la realización de análisis financieros.” (Sanclemente, 2009)

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Descripción del Problema

Global Project Management GPM SAS, es una empresa Colombiana que se constituyó el 25 de Enero del año 2018, su fin es prestar servicios de formulación, gestión e implementación de proyectos integrales multisectoriales en tres áreas distintas las cuales son: infraestructura, ambiental y productivo.

GPM tiene por objeto social ofrecer servicios de Gestión Integral de Proyectos Multisectoriales tanto Públicos como Privados. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero. Es decir que se deja abierto para implementar a futura una nueva línea en cualquier área económica.

La misión que tiene *Global Project Management* es prestar el servicio de Gestión Integral de Proyectos Multisectoriales en el Territorio Colombiano; para ello cuenta con personal altamente calificado y tecnología de vanguardia, con el propósito de lograr la entera satisfacción de los clientes. Es decir, que se cuenta con el equipo de personal y tecnológico apropiado para la formulación, gestión e implementación de proyectos en cualquier área mencionada anteriormente.

En cuanto a su visión GPM Corp. dice que se convertirá en la empresa líder en la Gestión Integral de Proyectos en Latino América para diciembre de 2028, manteniendo los más altos Estándares de Calidad.

El portafolio de servicios que maneja *Global Project Management* va encaminado hacia las tres áreas multisectoriales que son:

- a. Infraestructura la cual incluye la construcción y mejoramiento. El personal a cargo de esta línea tiene experiencia en: vías terciarias y primarias, placa huellas, puentes, acueductos, obras de saneamiento, escuelas, centros de salud y vivienda. Elaboración con apoyo de INVIAS para el manual de placa huellas.
- b. Ambientales: Proyectos conexos como mitigación ambiental, restauración, capacitaciones y forestales.
- c. Productivos: Proyectos con ánimo de lucro. Los profesionales cuentan con experiencia en proyectos agrícolas como brócoli, lechuga, Batavia, maíz, café, entre otros. Y productos como la leche, miel y carne de pescado



Figura 1 Portafolio de servicios de GPM

Fuente: Tomado del Portafolio de Servicios de GPM. Global Project Management GPM SAS

Este portafolio de servicios es gestionado con entes institucionales, gubernamentales como las alcaldías de Piendamó, Silvia, El Tambo y Timbío, Gobernación del Cauca, Asociaciones y entes privados.

Para llevar a cabo cada una de las líneas GPM cuenta con un equipo de especialistas en las áreas de geotécnica, diseño geométrico, pavimentos, hidráulica, histología, estructura, ambiental, social, pecuaria, agrícola, agroindustrial y gestión empresarial.

En la actualidad *Global Project Management* se encuentra en la etapa de introducción al mercado, dando a conocer el portafolio de servicios con los que cuenta y por ende, no cuenta aún con estadísticas que permitan llevar un control sobre el funcionamiento de la misma.

La empresa GPM desea ampliar su portafolio de servicios hacia la línea turística, para ello requiere un persona con conocimientos en el tema de turismo que ayude en la creación de una consultoría turística en el departamento del Cauca para la formulación, gestión e implementación de proyectos.

Formulación del Problema

¿Es factible para la empresa GPM crear una línea en consultoría turística que brinde soluciones a entes públicos, privados y mixtos en la formulación, gestión e implementación de proyectos?

CAPÍTULO 1 ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se realizará un estudio de mercados, el cual es la base para realizar estudios posteriores como el estudio técnico y financiero.

“El estudio de mercado constituye la base fundamental de información en un estudio de factibilidad, éste suministra la información requerida para los estudios técnicos y financieros para la construcción de los flujos de fondos que constituyen la base para evaluar un proyecto...”
(Sanclemente, 2009)

Para determinar la viabilidad de mercados es necesario realizar una investigación exploratoria que permita identificar las posibles necesidades del cliente, brindando algunas alternativas para solucionar estas; también, se hace una investigación concluyente la cual permite corroborar con datos reales la adquisición del bien o del servicio.

A continuación se presenta una definición del servicio, segmentación del mercado, investigación exploratoria donde se hace un análisis de macro ambiente y análisis de micro ambiente, investigación concluyente en la que se describe el objetivo de la encuesta, el diseño de la herramienta, tipo de muestreo, tabulación y análisis de resultados, proyección de demanda y ventas, marketing mix y análisis de Matriz DOFA.

Objetivos del Estudio de Mercado

Objetivo General

Determinar la viabilidad comercial para la creación de una línea de consultoría turística para la empresa *GPM*.

Objetivo Específico

- Definir el servicio que se pretende ofertar.
- Describir el segmento del mercado
- Realizar un análisis del macro entorno y micro entorno.
- Llevar a cabo la investigación exploratoria aplicando como un instrumento la encuesta.
- Realizar una proyección de demanda y ventas.
- Diseñar las estrategias de marketing mix
- Identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades a través de una matriz DOFA.

1.1. Definir el Servicio

A continuación se realizará una conceptualización del servicio y la descripción del mismo

1.1.1. Conceptualización del Servicio

GPM es una empresa que tiene como líneas principales: consultoría en infraestructura, consultoría ambiental y consultoría en el sector productivo. En este momento se encuentra estructurando una línea de consultoría en turismo básicamente consta de las siguientes etapas: preparativos, diagnóstico, planificación de la acción, aplicación y terminación. Esta nueva línea de consultoría turística está pensada para el sector público y el sector privado.

1.1.2. Descripción del Servicio

GPM ofertará un servicio de consultoría en la formulación de proyectos y acompañamiento de emprendimientos turísticos, acompañamiento legal y diseño de productos turísticos. A continuación se presenta una tabla en la cual se describe los tres servicios que hay dentro de la consultoría que plantea la empresa GPM.

Tabla 2 Descripción de servicios

DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS		
Acompañamiento Legal	Normas Técnicas Sectoriales	Consiste en hacer acompañamiento para la implementación de las normas técnicas colombianas que el gobierno ha creado para el sector servicio, las cuales son requisitos de calidad para prestación de servicios turísticos. Estas normas son: <ul style="list-style-type: none">- NTS – Establecimiento Gastronómico- NTS – Tiempo Compartido- NTS - Alojamiento y Hospedaje- NTS – Turismo Sostenible- NTS – Guías de Turismo- NTS – Agencias de Viajes- NTS – OPC 001

DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS		
	Política Pública en Turismo	Brindar acompañamiento en la elaboración y ejecución de una política pública en turismo. Está dirigido al sector público.
	Registro Nacional de Turismo	Consiste en el acompañamiento para llevar a cabo el protocolo establecido para obtener y/o actualizar el registro nacional de turismo.
Diseño de Producto	Inventario Turístico	Consiste en aplicar una metodología que permita obtener información sobre cada uno de los atractivos y recursos que posee determinado destino.
	Producto Turístico	Elaborar una metodología para el diseño de un producto turístico, teniendo en cuenta los pasos y requerimientos que se deben tener.
Acompañamiento a Emprendimientos	Planes de Negocio	Ofrecer un acompañamiento para la formulación, ejecución y gestión de planes de negocio de acuerdo a los requerimientos del cliente.

Fuente: Elaboración Propia

1.2. Segmentación del Mercado

El sector privado del departamento del Cauca cuenta 317 empresas en turismo las cuales se encuentran en las categorías micro, pequeñas y medianas, siendo la más predominante las micro empresas; para la segmentación se debe tener en cuenta que se encuentren activos ejerciendo la actividad turística en el Departamento.

Tabla 3 Número de Empresas Turísticas Activas

CATEGORÍA	ACTIVO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202
Establecimiento de gastronomía y similares	11
Agencia de viajes	79
Otros	25

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de (CITUR, 2019)

Por otra parte el sector público está conformado por los 42 municipios del departamento del Cauca, de los cuales 17 son de vocación turística, y de ellos, solo uno cuenta con política pública en turismo, por lo que se puede inferir que los demás municipios podrían ser mercado objetivo.

1.3. Investigación Exploratoria

Esta investigación está conformada por los análisis del Macro ambiente y el Micro Ambiente.

1.3.1. Análisis del Macro Ambiente.

Cuando se realiza un estudio de prefactibilidad, es importante analizar las variables y/o factores que pueden afectar el desempeño y ejecución de actividades, puede ser positivamente, convirtiéndose en oportunidad, o negativamente, en una amenaza. Es importante conocer el entorno en el cuál se va a desarrollar el proyecto, aprovechando las oportunidades del mercado y mitigando las amenazas de forma preventiva.

A continuación se presenta un análisis del macro ambiente, realizando un estudio para cada uno de los entornos los cuáles son: político – legal, económico, social, cultural, tecnológico y medio ambiental.

1.3.1.1. Entorno Político – Legal

En este entorno las variables que se van a analizar son: Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022, Ordenanza 050/2009, Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019, las Normas Técnicas Sectoriales, infraestructura y Registro Nacional de Turismo.

Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022: El nuevo Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022 presenta una gran oportunidad para el turismo, en especial, para la línea de consultoría turística;

mediante la creación de nuevos emprendimientos que beneficiarán la economía del país, al tiempo que se convierten en fuentes generadoras de empleo que mejorarán la calidad de vida de las personas.

“El desarrollo de las economías creativas irradiará beneficios para el resto de la economía incluido el turismo” (Departamento Nacional de Planeación, 2019)

La consultoría turística sirve de apoyo a personas naturales y empresas ya existentes que deseen desarrollar o innovar en algún proyecto para el fortalecimiento del sector; es importante desarrollar proyectos que fomenten el turismo en el departamento del Cauca, al contar este con potencial turístico no reconocido y mejorando continuamente su turismo actual.

Ordenanza 050/2009: La Ordenanza 050/2009 es adoptada como Política Departamental de Turismo del Cauca con el fin de fortalecer el desarrollo turístico en el mismo. Actualmente, en el Cauca se está llevando a cabo un proyecto denominado “Desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolívar, San Sebastián, Sotará, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, Departamento del Cauca”; en el cuál el municipio de Suárez cuenta con la aprobación de la política pública en turismo y con una estampilla municipal para el fomento y fortalecimiento del turismo equivalente al 2%. (Federación Colombiana de los Municipios, 2019)

Es una oportunidad para la línea de consultoría turística, porque sirve de apoyo en cuánto asesoría para estos municipios que se encuentran en el diseño de esta política; y, para los municipios que no se encuentran en el marco de este proyecto para su diseño e implementación de la política pública en turismo.

Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019: De acuerdo al Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019 *“La ciudad¹ y su zona de influencia, le apuesta a un desarrollo económico basado en industrias no contaminantes, tales como las derivadas de la industria creativa y el turismo, enfocado hacia procesos de emprendimiento participativo, que contribuyan a la generación de empleo e ingresos y a la consolidación de los destinos, a través del aprovechamiento de la diversidad y la riqueza cultural y natural, con que cuenta Popayán y la región”* (Alcaldía de Popayán, 2016)

Para la línea de consultoría turística es importante la apuesta que se hace en este plan, puesto que permite asesorar a personas, empresas y entes territoriales que deseen desarrollar proyectos turísticos, contribuyendo con la generación de empleo y mejorando la economía en el municipio de una manera sostenible.

Normas Técnicas Sectoriales: Las Normas Técnicas Sectoriales o Unidades Sectoriales de Normalización (USN) son documentos normativos que establecen requisitos de calidad para la prestación de servicios turísticos. Existen seis categorías de Normas Técnicas Sectoriales Colombianas, y estas a su vez, tienen otras normas de acuerdo al servicio que se desee ofrecer, aplicándolas y evaluando el cumplimiento de las mismas. Estas normas se clasifican de la siguiente manera: (CITUR, 2019)

- a. NTS – Establecimiento Gastronómico: esta categoría cuenta con once normas las cuales van desde la preparación, el control y manejo de la materia prima, infraestructura, norma sanitaria, categorización, servicios al cliente, seguridad industrial y las buenas prácticas.

¹ La ciudad de Popayán

- b. NTS – Tiempo Compartido: Son los requisitos para el servicio de comercialización y postventa, y una guía para la implementación de la NTS – TC 001. Cuenta con dos normas y una guía.
- c. NTS – Alojamiento y Hospedaje: está conformada por once normas cinco de ellas son norma de competencia laboral que tienen que ver con la realización de actividades, información a clientes, sugerencias y reclamaciones, prestación de servicio de recepción y reservas, área de conserjería y los ingresos de acuerdo a la operación del establecimiento. Hay una norma de requisitos para la categorización por estrellas de hoteles. Y cinco normas que contienen requisitos de planta y servicios para posadas turísticas, alojamientos rurales, apartamentos turísticos, apartahoteles y camping.
- d. NTS – Turismo Sostenible: son los requisitos de sostenibilidad de acuerdo a la actividad turística que desempeña. Estas actividades son: destino turístico – área turística, establecimientos de alojamiento y hospedaje, agencias de viajes, establecimientos gastronómicos y bares, empresas de transporte terrestre automotor especializado, empresas operadoras de chivas y otros vehículos automotores que presten servicio de transporte turístico, playas turísticas, organizadores profesionales de congresos, ferias y convenciones, sedes para eventos, congresos, ferias y convenciones, empresas comercializadoras de esquemas de tiempo compartido y multipropiedad.
- e. NTS- Guías de Turismo: son normas de competencia laboral y se refieren a la prestación del servicio de guianza de acuerdo con lo requerido por el usuario, control de los programas, preparación de las actividades contratadas por el usuario, realización de procesos básicos, conducción de grupos en recorridos ecoturísticos, buceo, alta montaña, cabalgata y recorridos guiados en museos

- f. NTS – Agencias de Viajes: cuenta con 15 normas de las cuales cuatro tienen que ver con reservas, atención al cliente, infraestructura, diseño de paquetes turísticos, las siguientes cuatro normas son de competencia laboral en asesoría y venta de servicios y paquetes turísticos, dirección en el área comercial, administrativo y financiero; por último, las siete normas son requisitos para la calidad en la prestación del servicio de transporte turístico terrestre automotor, operación de actividades de rafting, rapel, espeleología, parapente, cabalgata y canyoning en turismo de aventura.
- g. NTS – OPC 001: Operación de congresos, ferias y convenciones son los requisitos de servicio.

La existencia de estas normas abre la posibilidad para la consultoría turística de capacitar a las personas en el campo de acción al que se encuentran vinculados, permitiendo que los servicios prestados sean de buena calidad y presente su certificación que dé cumplimiento con las mismas. La cantidad de Normas Técnicas Sectoriales abren la posibilidad para que la empresa que se especializa en consultoría turística, amplíe su portafolio en el acompañamiento para la implementación de estas para las empresas turísticas.

Infraestructura: el departamento del Cauca no tiene una excelente infraestructura vial para comunicar algunos municipios con la capital del departamento, esto hace un poco difícil el disfrute de la gran riqueza caucana como la biodiversidad, cultura e historia. Tampoco cuenta con una pertinente infraestructura turística, la cual deberá ser acondicionada de acuerdo a los estándares de las normas para que de esta manera se aprovechen los recursos. *“Además están inmersos en un territorio multifacético con diferencias sociales, étnicas, culturales, de infraestructura y conectividad, que afectan al sistema turístico y a la valoración de estos importantes atractivos”* (Cámara de Comercio del Cauca, 2018)

Para la consultoría turística, la infraestructura es un factor que se debe mejorar, puesto que los planes que se deseen desarrollar deberán contar con una infraestructura adecuada, en la cual se pueda invertir para prestar servicios de calidad y así, mejorar las condiciones económicas en el departamento.

Registro Nacional de Turismo: es una variable de oportunidad a la línea consultora en turismo de la empresa GPM, ya que brinda asesoría para la implementación y/o actualización de este requisito que es fundamental para llevar a cabo cualquier negocio en materia turística “*Según el Registro Nacional de Turismo (RNT) a diciembre de 2018, en el Cauca existen 528 establecimientos con RNT, del total 266 activos, 187 cancelados, 14 pendientes de actualización y 61 suspendidos*” (Cámara de Comercio del Cauca, 2018)

Es importante conocer estas cifras para poder garantizar a un futuro la calidad en la prestación de servicios y de esta manera cumplir con el requisito para la operación de cualquier empresa turística.

1.3.1.2. Entorno Económico

Este entorno muestra las tendencias y comportamientos económicos que influyan en el desarrollo y éxito de la organización. Las variables que se van a analizar en este entorno son: producto interno bruto – PIB, llegada de visitantes, inversiones, créditos para financiar proyectos y tasa de empleabilidad.

Producto Interno Bruto (PIB): De acuerdo a las cifras obtenidas de CITUR en cuanto los datos relacionados con el PIB, se puede decir que el PIB nacional en el año 2018 tuvo un crecimiento del 2,66% con respecto al año anterior; y el PIB de alojamiento y servicios de comida aumentó un 3,74%.

Como se muestra en la siguiente gráfica, el sector turismo en restauración ha ido creciendo en los últimos tres años aportando al PIB nacional y creando una oportunidad para que el país sea un generador de empleo por medio de la creación de proyectos turísticos que contribuyan a la economía del mismo.

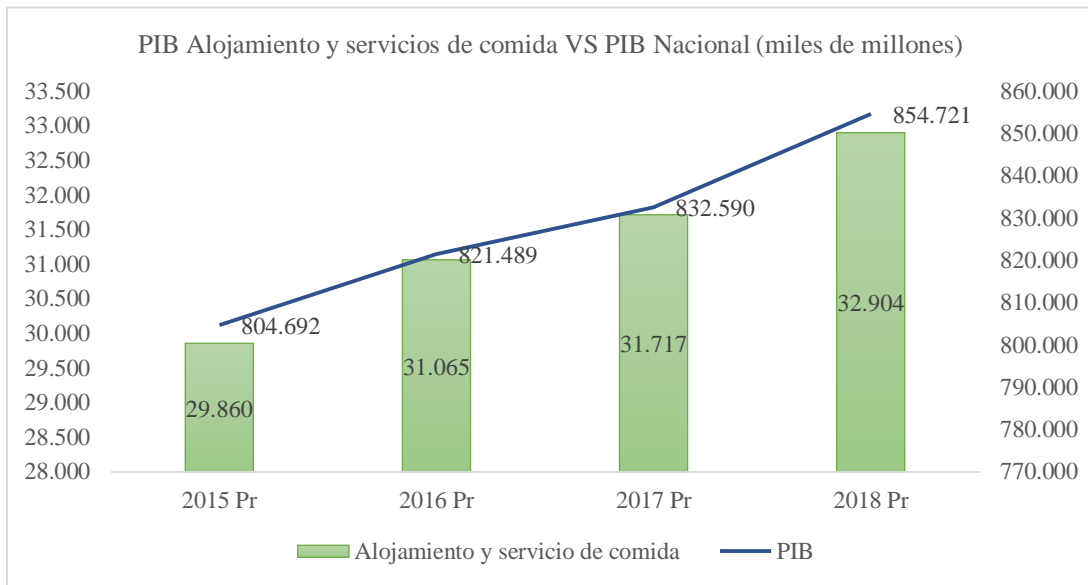


Figura 2 PIB Alojamiento y Servicios de comida vs PIB Nacional (miles de millones)

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de (CITUR, 2019)

El Departamento del Cauca para los periodos comprendidos entre los años 2016 y 2017 creció en un 5,5%, lo que permitió contribuir para el año 2017 con 15,37 billones de pesos en la economía Colombiana. En el año 2017 el PIB Sectorial del Cauca fue de 1.372 miles de millones en comercio, hoteles y restaurantes. (Cámara de Comercio del Cauca, 2018)

Las cifras muestran que el sector de restauración en el departamento del Cauca ha ido creciendo, pero esto no se hace con visión a una oferta turística, sino que responden a la satisfacción de necesidades locales; la consultoría turística tiene un papel fundamental y es el de asesorar estas empresas como se debe concebir la restauración y bajo que normas deben funcionar en el departamento.

Llegada de visitantes: De acuerdo a las estadísticas nacionales de CITUR la llegada de turistas, a nivel nacional, ha crecido en los últimos siete años, estos datos provienen del registro de llegada de los visitantes extranjeros al país por medio aéreo, marítimo y terrestre.

En la siguiente gráfica se muestra la cantidad de visitantes extranjeros por año y su progresivo aumento. Es importante analizar el comportamiento que ha tenido el turismo en el país en los últimos años, observando el aporte económico que este sector genera.

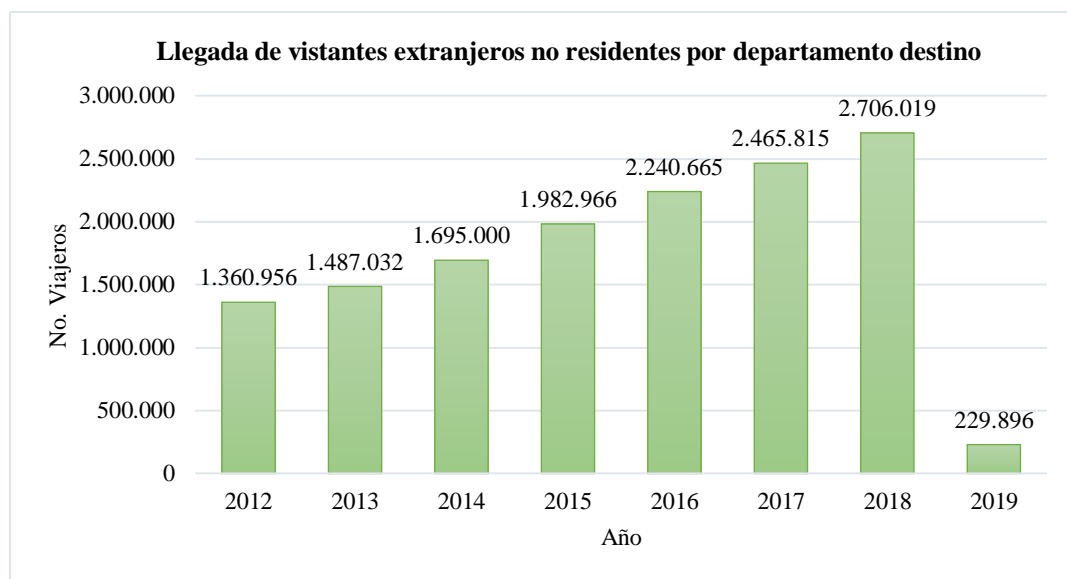


Figura 3 Llegada de visitantes extranjeros no residentes

Fuente: Migración Colombia – Cálculos OEE – MINCIT (2019 – 01) Tomado de: (CITUR, 2019)

Las estadísticas de CITUR indican el número de llegada de visitantes al departamento teniendo en cuenta la llegada de turistas extranjeros y la llegada de turistas desde las ciudades de Colombia. En las siguientes gráficas se muestra la variación de llegadas de visitantes al departamento del Cauca.

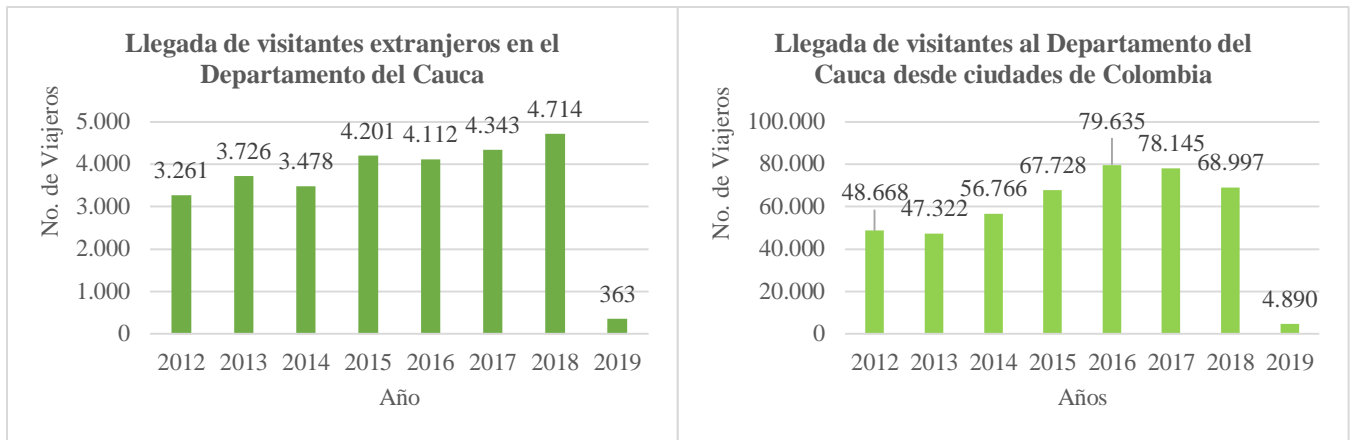


Figura 4 Llegada de visitantes al Departamento del Cauca

Fuente: Elaboración Propia. Datos Tomado de (CITUR, 2019)

La llegada de turistas nacionales y extranjeros al Departamento del Cauca ha ido creciendo relativamente en los últimos siete años. De las gráficas anteriores, sobre la llegada de turistas a nivel nacional y departamental, se puede inferir que el turismo, hoy en día es un sector en crecimiento, que puede llegar a ser el motor económico del país, por lo que este debe ser asesorado y planificado de tal manera que sea sostenible para que no afecte a las futuras generaciones; además de que se debe sensibilizar a los prestadores de servicios turísticos para que mejoren la atención y oferten servicios de calidad bajo las normas técnicas sectoriales.

Inversiones: En cuanto a las inversiones, son una oportunidad que tiene el país para invertir en infraestructura turística, de esta manera se fortalece la economía y a su vez, se incrementa el potencial para el sector turismo en Colombia. Las oportunidades de inversión en turismo de acuerdo a Procolombia son “...aprovechar la tendencia de crecimiento de los segmentos hoteles urbanos, segmentos sol y playa, ecoturismo y parques temáticos” (Procolombia, 2019)

La proyección de inversión para el Departamento del Cauca es de \$22,3 billones para proyectos estratégicos, de los cuales \$393.000 millones son destinados para el emprendimiento y la productividad, los cuales incluyen la agricultura y desarrollo rural, la ciencia, tecnología e innovación, y el comercio, industria y turismo. (DNP, 2019)

Para la consultoría es importante esta variable de inversión porque permite brindar asesoría en la formulación, gestión e implementación de proyectos que estén encaminados al crecimiento económico del sector turismo, y para otros sectores como la construcción para la infraestructura hotelera, parques o de acuerdo al plan que se vaya a ejecutar.

Créditos para financiar proyectos: Para financiar proyectos existen créditos de cofinanciación como son iNNpulsas Colombia y Fondo Emprender, se debe tener un plan de negocios bien estructurado y un presupuesto de inversión claramente definido. La consultoría turística jugaría un papel importante en la asesoría con miras a una adecuada formulación de proyectos, acceso a los beneficios que estos créditos ofrecen y en últimas facilitar su ejecución.

“Ingresar a un programa de cofinanciación representa un gran reconocimiento y por lo tanto una buena señal para el mercado, lo que facilita buscar inversión privada en el futuro. Muchas veces estos proyectos de cofinanciación están enfocados en segmentos específicos del mercado, por ejemplo, emprendimientos culturales, de economía naranja o para regiones y comunidades específicas. Se trata de segmentos en los que la obtención del capital privado o créditos es más compleja”, explica Sierra” (Grupo Bancolombia, 2018)

- INNPulsa: es la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, la cual apoya emprendimientos, innovación y productividad para promover el crecimiento empresarial.

La iniciativa que tiene el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsa Colombia es la línea de apoyo para potenciar emprendimientos y empresas innovadoras de las industrias creativas y culturales. Los programas son: Programa Aldea, Ruta Naranja, clúster naranja, capital en edad temprana, crowdfunding, botón naranja, Mega – I Naranja, capital para emprender.

La cofinanciación se hace por medio de convocatorias y las propuestas deben contener lo siguiente: (iNNpulsa Colombia, 2019)

- ✓ Haber superado uno de los programas anteriores
 - ✓ Debe estar dirigida al Gerente de la Unidad de Gestión de Crecimiento empresarial
 - ✓ Debe presentarse en formato PDF ó TIFF, blanco y negro, suscrita por el representante legal con copia en medio magnético
 - ✓ Debe ser presentada en español
 - ✓ Las paginas deben estar enumeradas y que corresponda a la tabla de contenido
 - ✓ Debe ser radicada
- Fondo emprender: es un fondo de capital semilla creado por el Gobierno Nacional adscrita al SENA. *“Fondo Emprender se rige el derecho privado, y su presupuesto está conformado por el 80% de la monetización de la cuota de aprendizaje de que trata el artículo 34 de la Ley 789 de 2002, así como por los aportes del presupuesto general de la nación, recursos financieros de organismos de cooperación nacional e internacional, recursos financieros de la banca multilateral, recursos financieros de organismos internacionales, recursos financieros de fondos de pensiones y cesantías y recursos de fondos de inversión públicos y privados”* (Fondo Emprender, 2019)

- ✓ Presentar una idea de negocio
- ✓ Se asigna un gestor para el acompañamiento de la formulación y revisión del plan de negocios, este debe incluir: datos generales, ¿quién es el protagonista?, ¿existe oportunidad en el mercado?, ¿cuál es mi solución?, ¿cómo desarrollo mi solución?, ¿cuál es el futuro de mi negocio?, ¿qué riesgos enfrento?, resumen ejecutivo.
- ✓ Se evalúa la viabilidad para la aprobación.
- ✓ Si es aprobado se firma un contrato de cooperación Empresarial Prenda Abierta, para formalizar y poner en marcha la empresa.
- ✓ Si cumple con los requisitos exigidos puede ser objeto de condonación del 100%.

Como se puede observar hay una gran oportunidad para obtener cofinanciación de proyectos que promuevan, fortalezcan y fomenten el sector turismo en el departamento del Cauca; por lo tanto el campo de acción para GPM es amplio en el acompañamiento y formulación de proyectos, estos mismos abre la oportunidad de brindar servicios de consultoría que sean financiable por los mismos proyectos.

Tasa de empleabilidad: Con respecto a la tasa de empleabilidad esta sería una variable que se cataloga como amenaza para el municipio al no contar con un trabajo en condiciones digna y estabilidad favorable, esto hace que el índice de informalidad aumente ocupando el municipio de Popayán el puesto 16 en desempleo a nivel nacional.

Como se indica en la siguiente tabla Popayán ha tenido un aumento en la tasa de desempleo con respecto al año anterior.

Tabla 4 Tasa global de participación, ocupación, desempleo y subempleo

23 ciudades trimestre móvil Diciembre 2018 – Febrero 2019

Dominio	TGP	TO	TS (Subj)	TS (Obj)	TD (2019)	TD (2018)	Variación TD
Quibdó	57,3	45,6	16,5	3,0	20,3	16,3	+
Armenia	64,1	52,3	23,7	9,5	18,4	16,4	+
Cúcuta AM	58,4	48,0	23,3	11,3	17,7	18,7	-
Ibagué	65,3	54,0	23,1	11,2	17,3	14,9	+
Riohacha	60,2	49,9	26,3	17,9	17,1	15,3	+
Florencia	60,2	50,2	18,1	6,4	16,7	14,1	+
Valledupar	62,1	51,9	15,9	8,0	16,4	14,7	+
Villavicencio	65,6	56,7	19,2	9,0	13,6	13,3	+
Manizales AM	57,4	49,6	15,1	4,9	13,6	13,3	+
Tunja	60,8	52,6	22,6	7,4	13,4	10,6	+
Cali AM	66,7	58,1	28,9	12,4	12,9	12,6	+
Bogotá DC	69,3	60,4	27,4	11,2	12,9	11,7	+
Medellín AM	64,9	56,6	21,3	8,9	12,8	12,8	=
Neiva	61,9	54,0	18,3	10,6	12,8	12,6	+
Total 23 ciudades y AM	65,4	57,3	24,7	10,4	12,5	11,8	+
Total 13 ciudades y AM	65,8	57,8	25,0	10,4	12,3	11,7	+
Montería	62,5	54,9	15,2	8,2	12,1	11,4	+
Popayán	59,2	52,2	27,4	10,9	11,9	11,4	+
Sincelejo	68,5	60,6	29,8	11,1	11,5	10,3	+
Bucaramanga AM	65,8	58,8	18,9	8,0	10,6	9,5	+
Santa Marta	61,1	54,9	23,0	9,3	10,1	8,5	+
Pasto	60,9	54,9	29,0	8,4	10,0	10,7	-
Pereira AM	63,7	58,1	12,8	6,6	8,8	10,2	-
Cartagena	55,7	51,2	26,1	8,2	8,0	8,1	-
Barranquilla AM	64,6	59,5	29,2	12,8	7,8	7,8	=
San Andrés*	69,8	65,2	3,7	1,4	6,6	7,2	-

Fuente: Datos tomados de (DANE, 2019)

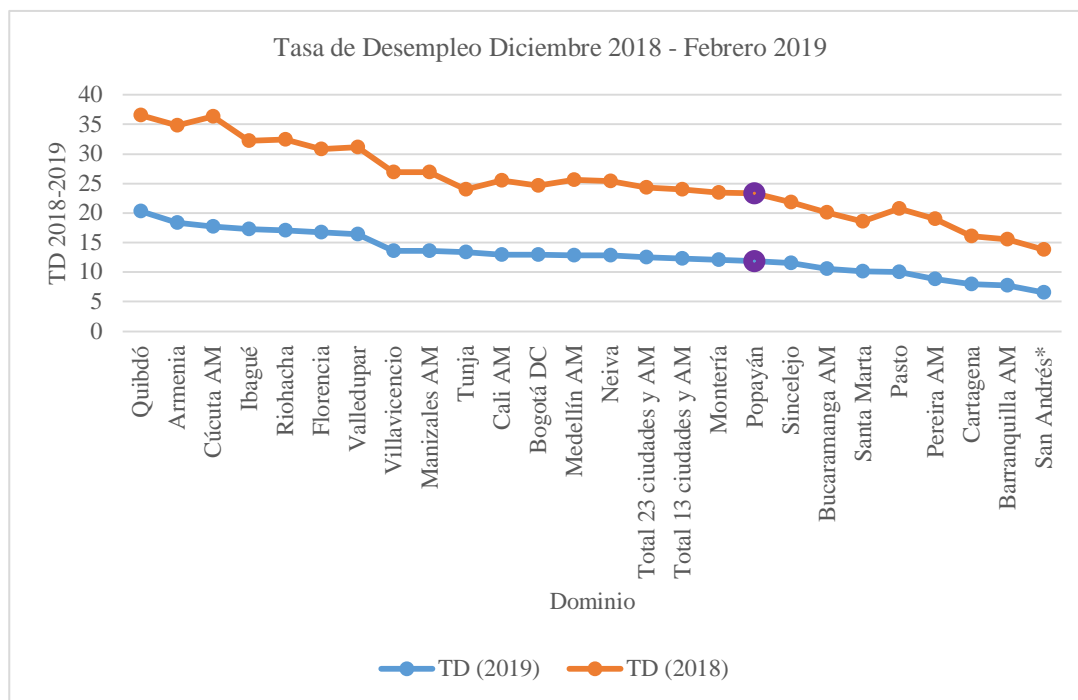


Figura 5 Tasa de Desempleo Diciembre 2018 - Febrero 2019

Fuente: Elaboración Propia.

Como se muestra en la gráfica anterior, se puede decir que Popayán es una ciudad donde el desempleo cada vez va en aumento, al no contar con oportunidades laborales y esto hace que las personas deban buscar trabajo en otras ciudades o se vayan por el lado de la delincuencia. La consultoría turística ve una oportunidad para que jóvenes, personas y empresas desarrollen emprendimientos, cobrando importancia la sensibilización en la creación de empresas para el sector turismo como oportunidad al reducir la tasa de desempleo a largo plazo.

1.3.1.3. Entorno Social

En este entorno se analiza la población, educación, el comportamiento empresarial, la corrupción, el conflicto armado, movilizaciones y seguros de viaje.

Población: De acuerdo con la proyección del DANE 2015 encontrado en el Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019, el departamento del Cauca para el 2015 proyecta 1.391.836 habitantes en los 42 municipios, dónde el municipio de Popayán tendría una población estimada de 277.540 habitantes, de la cual el 49% son mujeres y el 51% son hombres; y con una extensión territorial de 464 Km² aproximadamente.

La población de los grupos étnicos en el departamento del Cauca es de 43,6%, el 22,1% se reconoce como negro, mulato, afrocolombiano o afrodescendiente y el 21,5% pertenece a los pueblos y comunidades indígenas.

Educación: Con respecto a la educación el municipio de Popayán presenta una cobertura neta del 48,4% en educación media, educación superior de 133,78%, en nivel técnico y tecnológico de 29,27%, nivel universitario 63,98% y posgrado 3,75% (Alcaldía de Popayán, 2016)

La siguiente gráfica indica que al contar con personal con formación académica incrementaría la competitividad y las oportunidades laborales en las cuales se pueden beneficiar. Para la línea en consultoría turística es importante la formación del personal puesto que permite prestar servicios con calidad y eficacia, al tener conocimientos y bases sólidas en materia turística.

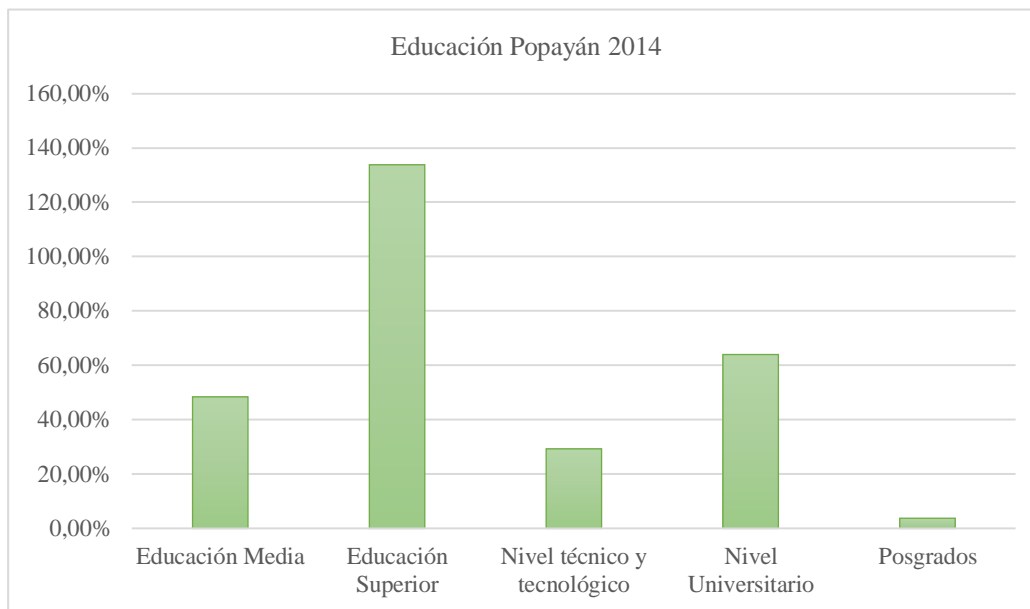


Figura 6 Cobertura de Educación, Popayán 2014

Fuente: Elaboración Propia.

Comportamiento empresarial: Para la actividad turística como se muestra en la siguiente tabla los prestadores de servicios turísticos en el municipio de Popayán están representados de la siguiente manera:

Tabla 5 Prestadores de Servicios Turísticos

CATEGORÍA	ACTIVO	SUSPENDIDO POR RENOVACIÓN	CANCELADO POR RENOVACIÓN	CANCELADO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202	26	75	39
Establecimiento de gastronomía y similares	11	1	6	0
Agencia de viajes	79	4	43	18
Otros	25	9	15	1

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de: (CITUR, 2019)

En la tabla anterior se muestra los prestadores de servicios turísticos que están activos, cancelados y suspendidos, GPM ve una oportunidad para la consultoría turística al asesorar a los prestadores que necesiten reactivar o renovar sus servicios de acuerdo a las normas, trámites y/o certificaciones que requieran.

Corrupción: En Colombia este Índice de Percepción de Corrupción está en aumento, de acuerdo al Ranking Global este índice el país cae de 37 a 36 puntos sobre 100 y desciende del puesto 96 al 99 entre 180 países. (Transparencia por Colombia, 2019)

De acuerdo con los resultados del Índice de Transparencia de las Entidades Públicas entre los años 2015 – 2016, se tienen en cuenta tres factores que ayudan a ponderar el grado de corrupción en la que se encuentran las alcaldías, gobernaciones, contraloría y entes nacionales; estos factores son: la visibilidad, institucionalidad y, control y sanción. La Alcaldía de Popayán se encuentra en un nivel de riesgo alto con un 52,5 y la gobernación del Cauca con un nivel de riesgo medio de 63,5. (ITEP, 2019)



Figura 7 Mapa Índice de Corrupción en el Cauca

Fuente: Tomado de (ITEP, 2019)

Los casos de corrupción en el departamento del Cauca tienen que ver con contratos no ejecutados, por apropiación de bien ajeno, con lo que se denomina “rosca” y por beneficios comunes, sin importar como se afecta a la población. Es una variable que se considera negativa puesto que uno de los clientes son entidades públicas, y es aquí donde se debe tener una postura firme ante cualquier eventualidad que se puede presentar ya sea por soborno, o por proyectos que manejen diferentes presupuestos.

Conflicto armado: El departamento del Cauca todavía se ve afectado por el conflicto armado en algunos municipios; este hecho dificulta el proceso de impulsar proyectos turísticos que contribuyan al desarrollo de dichas zonas para consolidarlas como destinos turísticos, y así poder aprovechen los atractivos, recursos y servicios que poseen. Esta variable se cataloga como amenaza para la consultoría turística, por ubicarse en el departamento del Cauca donde es considerado por algunas personas como zona roja.

En la siguiente tabla se muestra las acciones perpetradas por grupos armados organizados en el año 2018:

Tabla 6 Acciones realizadas por actores armados organizados en 2018

Acciones Realizadas por Actores Armados Organizados en 2018			
Municipio	Dirigida contra	Clase acción	Total
Caldono	Policía Nacional	Emboscada	1
Corinto	Ejército Nacional	Hostigamiento	1
El Tambo	Policía Nacional	Hostigamiento	1
Miranda	Ejército Nacional	Ataque con armas de fuego	1
Argelia	Población civil	Masacre	1
Buenos Aires	Población Civil	Ataque con armas de fuego y artefactos explosivos	1
Corinto	Medios de transporte	Quema de vehículo	2
Total de Acciones Cometidas			8

Fuente: Datos suministrados por el BISIGOI. Tomado de (Defensoría del Pueblo Colombia, 2018)

Esta tabla muestra que el departamento del Cauca cuenta con algunos municipios con vocación turística como alternativa para el turismo, con el fin de tener un crecimiento económico y una perspectiva social diferente. Lo que pretende la consultoría turística es asesorar proyectos los cuales contribuyan con el desarrollo y mejorando la imagen del departamento, para que las personas puedan vivenciar experiencias únicas, salvaguardando la seguridad de las mismas.

Movilizaciones: las movilizaciones traen grandes consecuencias a nivel social y económico, afectando al departamento del Cauca en cuanto a movilidad, productividad y comercialización.

“Los actos de violencia y bloqueos en la vía, de los últimos seis días, han afectado gravemente la movilidad del sur occidente del país y a su vez el abastecimiento de alimentos, medicamentos y combustibles, para los habitantes de los departamentos de Cauca, Nariño y Putumayo principalmente”, dice el comunicado del Consejo Gremial” (Dinero, 2019)

Estas movilizaciones afectan la consultoría turística, debido a que las empresas, al ver esta problemática, no realicen proyectos de inversión, y por ende no requieran de asesoría para la puesta en marcha de los mismos. Esto se debe a que la movilidad es un factor fundamental, para que turistas nacionales y extranjeras se desplacen al departamento del Cauca para realizar alguna actividad turística brindando seguridad, calidad y confianza.

Seguros de viajes: Un seguro de viaje es fundamental para una empresa prestadora de servicios, la consultoría turística puede asesorar a estas en el momento de adquirir un seguro. De acuerdo a la información suministrada por (Equidad Seguros, 2019), se señala la cobertura y las exclusiones que tienen estos seguros:

- La cobertura básica de los seguros son: muerte accidental, incapacidad total y permanente, desmembración según tabla de indemnización y gastos médicos.

- Las exclusiones son: que el asegurado no se encuentre en el destino previsto, guerra, invasión, asonada, rebelión, revolución, operaciones de guerra, suicidio, abortos, participación del asegurado en competencia de velocidad, resistencia o alta peligrosidad, hallarse asegurado bajo influencia de estupefacientes o alucinógenos, cuando se encuentre al conductor bajo influencia de bebidas embriagantes.

1.3.1.4. Entorno Cultural

En el siguiente entorno cultural se describirá el patrimonio cultural, narcotráfico, mentalidad emprendedora, diversificación de la oferta y promoción turística.

Patrimonio Cultural: El patrimonio cultural del departamento del Cauca se representa en las manifestaciones de carácter inmaterial, la diversidad de saberes y prácticas patrimoniales se debe a los entornos geográficos.

Este departamento cuenta con reconocimientos UNESCO lo cual hace más atractiva su visita; estos reconocimientos son:

- Popayán como Ciudad Creativa de la Gastronomía (2007)
- Procesiones de Semana Santa como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad (2009)
- Reconocimiento internacional de la Música de marimba y cantos tradicionales del Pacífico Sur como Patrimonio de la Humanidad (2011)
- Reserva de la Biósfera del Macizo Colombiano (1979)
- Parque Arqueológico Nacional Tierradentro como Patrimonio de la Humanidad (1995)

Teniendo en cuenta la diversidad y riqueza cultural pluriétnica, multicultural, de fauna, flora y pisos térmicos que posee el departamento del Cauca, esto genera gran variedad para ofertar

diversas tipologías turismos como: turismo étnico, turismo religioso, turismo arqueológico, turismo gastronómico, turismo histórico cultural y turismo de naturaleza.

La línea de consultoría turística para la empresa GPM, pretende ofertar el servicio de consultoría especializada para las empresas turísticas con el fin no solo de optimizar y aumentar la productividad de las mismas, sino propiciar la divulgación del patrimonio cultural con el que cuenta el departamento del Cauca.

Narcotráfico: el Departamento del Cauca se ve afectado por el narcotráfico y el orden público debido a las hectáreas de cultivos ilícitos presentes en la cordillera occidental, lo que hace que se presente conflictos por parte de grupos subversivos.

Como lo señala el gobernador Óscar Rodrigo Campo Hurtado *“la presencia de más de 15 mil hectáreas de cultivos de uso ilícito esencialmente sobre la cordillera occidental de los andes, hace que haya una disputa por ese importante mercado entre las Bacrim, varios frentes de la guerrilla del ELN y de los grupos residuales o disidentes de las FARC”* (Radio 104.0 am, 2019)

Esta variable afecta el desarrollo de la consultoría turística, puesto que las personas o empresas no invertirían en emprendimientos de tema turístico para el crecimiento económico del departamento, debido a la problemática que se presenta por los cultivos ilícitos y erradicación en los cuales se presentan conflictos; haciendo que algunos municipios no se desarrollen turísticamente y mantengan su potencial sin explorar.

Mentalidad emprendedora: De acuerdo con la Red Regional de emprendimiento del Cauca (RRE) *“Entre los actores de la RRE del Cauca coexisten tensiones asociadas al debate pragmático y teórico sobre el emprendimiento. Conforme manifestó un entrevistado, “hay que respetar lo que las otras instituciones realizan. Es válido apostarle a diferentes tipos de*

emprendimiento, por necesidad u oportunidad. El Ministerio de Comercio busca hablar un mismo idioma en torno de un ecosistema de emprendimiento. Sin embargo, la homogenización es un riesgo” (Ruano, 2017)

La mentalidad empresarial de algunas personas en el departamento del Cauca, afecta la línea de consultoría turística debido a la falta de motivación en actividades y proyectos en los cuales se debe trabajar articuladamente. Esto hace que no exista ningún interés por parte de la comunidad y empresas de que haya un desarrollo, y de esta manera no sea utilizado el servicio de consultoría el cual sería un gasto innecesario.

Producto turístico: Es importante resaltar que el departamento del Cauca cuenta con una variedad de atractivos, lo que permite tener una oferta más amplia de servicios generando valor agregado.

“Los agentes que se ocupan de explotar los activos de la región, han estructurado diferentes productos para los turistas, enfocados en turismo de naturaleza, gastronómico y religioso. Más aun estos productos son elaborados de manera empírica y en la mayoría de casos sin estudios” (Cámara de Comercio del Cauca, 2018)

La consultoría turística juega un papel importante puesto que le permite asesorar a empresas en este ámbito en la creación y/o el fortalecimiento del producto turístico que se desee desarrollar; además, permite construir una oferta más amplia al contar con diversos atractivos que genere valor agregado y que no solo sea estacional.

Diversificación de la oferta: El mapa anterior nos permite referenciar la actividad turística en el departamento del Cauca, es una herramienta importante para la consultoría turística porque

permite identificar los actores y ver como es la actividad turística en cada uno de los municipios a los cuales se les puede asesorar dependiendo la necesidad que deseen resolver.

Lo que permite el mapa anterior es tener una idea clara de que la línea consultora en turismo de GPM, puede asesorar municipios que necesiten fortalecimiento en este sector, de la mano de los principales actores que pueden brindar su colaboración para que pueda ser ejecutado los planes o proyectos que se deseen realizar en el departamento del Cauca.

El turismo en el departamento del Cauca ha implementado una iniciativa denominada “Red de actores” que busca fortalecer los diferentes actores turísticos y culturales de la región, esta iniciativa se dio con recursos del Sistema General de Regalías en convenio con la Gobernación del Cauca. Este proyecto turístico tiene siete componentes los cuales son: cocina tradicional, música, danza, artesanía, audiovisuales, turismo cultural y redes de turismo y cultura; en los municipios de norte de Santander de Quilichao, Miranda, Caldono, Caloto y Toribio, en el centro: Popayán, Piendamó, El Tambo, Timbío, Cajibío y Sotaró, en el Sur: El Patía, Bolívar, Mercaderes y Almaguer, y al oriente: Páez, Inzá, Silvia y Puracé. (El Nuevo Liberal, 2019)

Promoción turística: la falta de empoderamiento del sector turismo en el departamento del Cauca hace que exista una ausencia en la promoción de este como destino “...*hay una ausencia importante de entidades para la promoción del Cauca como destino...*” (Cámara de Comercio del Cauca, 2018)

La promoción del departamento se convierte en una oportunidad para la consultoría turística porque permite desarrollar estrategias que ayuden a que el departamento sea reconocido por su potencial turístico a nivel local como nacional e internacional.

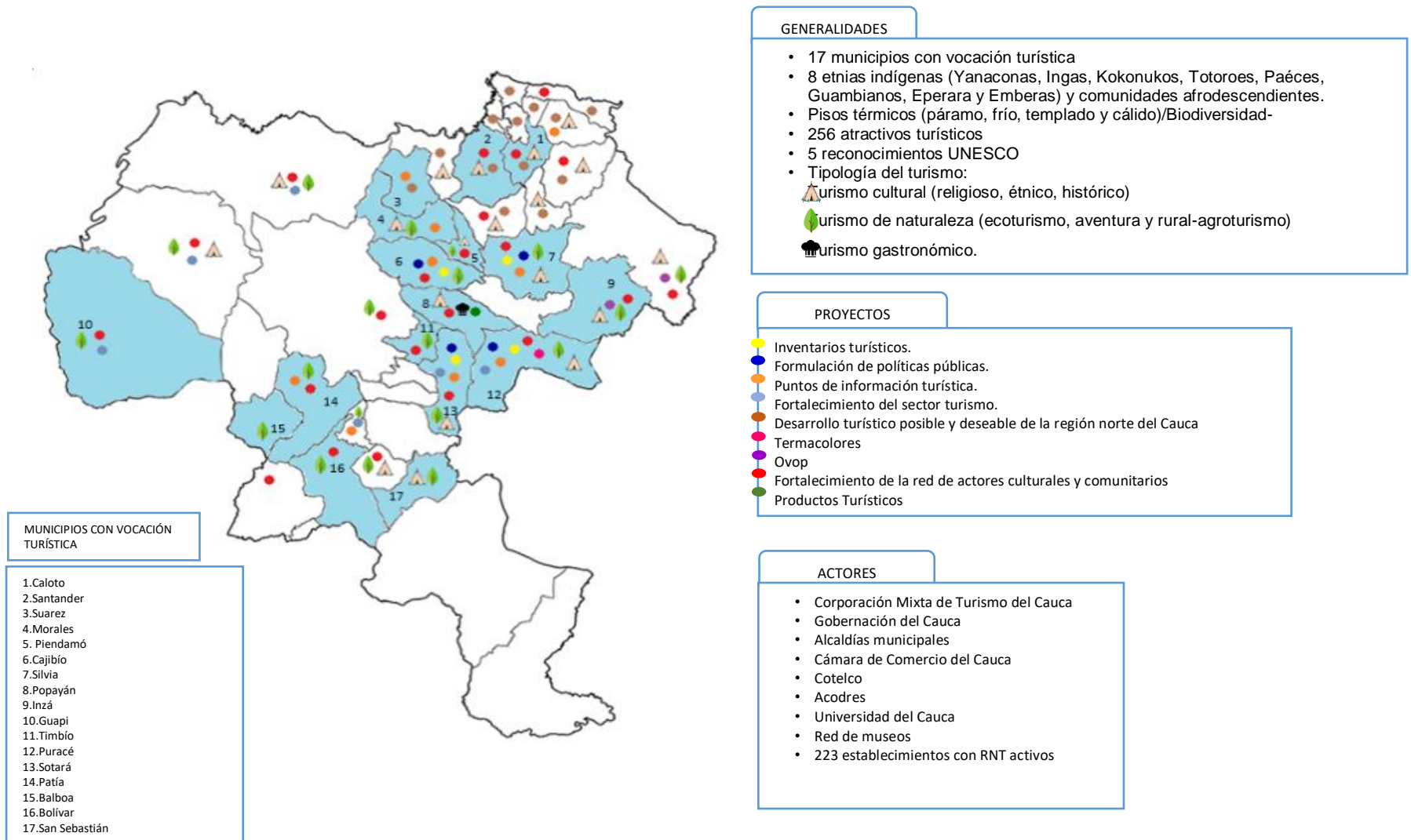


Figura 8 Mapa de Actividad Turística en el Cauca

Fuente: (Fernández & González, 2018)

1.3.1.5. Entorno Ambiental

El Departamento del Cauca posee una gran variedad de ecosistemas, caracterizados por su riqueza en fauna y flora, páramos, manglares, marino costero, insular, selvas cálidas, selvas subandinas, andinas y altoandinas, valles interandinos, humedales y bosques secos; además tiene seis parques nacionales naturales donde habita el 70% de aves del país. Posee el 40% de los páramos del país esto hace que el departamento sea considerado como despensa hídrica. (Gobernación de Cauca, 2015)

El departamento del Cauca por sus innumerables atractivos y reconocimientos por la riqueza ambiental para el país debe buscar un desarrollo sostenible, donde se preserve, conserve y se proteja minimizando el impacto negativo. Lo que busca la consultoría es mitigar estos impactos siendo sostenibles en las actividades que perjudiquen el entorno. Además de identificar oportunidades de negocio, que permita aprovechar la riqueza ambiental de una manera sustentable.

Para la consultoría turística es muy importante este entorno puesto que el departamento del Cauca es biodiverso y gracias a este se puede realizar el turismo de aventura, el turismo de naturaleza, aviturismo, caminatas ecológicas, entre otras, sus prácticas deben ser sostenibles con el medio ambiente cumpliendo con la normatividad en la cual la consultoría puede asesorar a las empresas e incluso diseñar la capacidad de carga para no impactar el medio ambiente.

A demás la consultoría turística no genera impacto negativo al medio ambiente, sin embargo se tiene en cuenta el manejo de residuos sólidos, reciclaje y el uso adecuado de la energía y el agua; contribuyendo a una disminución en la contaminación y el calentamiento global.

Turismo de naturaleza: “La evolución del turismo de Naturaleza en el Departamento del Cauca, ha ido ganando espacio, gracias a su gran oferta de recursos naturales especialmente de los Parques Nacionales Naturales, Reservas y paisajes” (Cámara de Comercio del Cauca, 2018)

El departamento del Cauca cuenta con una gran variedad de ecosistemas, pisos térmicos, flora y fauna, lo que permite tener un amplio portafolio de servicios que se pueden ofrecer a las personas de manera sostenible y sustentable. Entre los servicios que se pueden ofertar en cuanto a naturaleza son: aviturismo, ecoturismo, turismo rural, turismo ecológico y el turismo de aventura. Para la consultoría turística es una gran oportunidad contar con esta variable, puesto que permite asesorar a clientes sobre los parámetros que se deben tener en cuenta en el momento de crear un servicio en esta área, por lo que una de las especialidades del departamento se caracteriza por los diferentes entornos naturales que este posee.

1.3.1.6. Entorno Tecnológico

La tecnología en el sector turístico es vital para tomar decisiones adaptándose a los cambios constantes en el entorno; se necesita mantener relación permanente con sitios web, agencias de viajes, restaurantes, hoteles, lugares turísticos para brindar una información detallada a clientes ofreciendo un buen servicio y en ocasiones personalizado que generan valor agregado al servicio.

Software para empresas de consultorías: es importante conocer estas herramientas que permiten facilitar y ejecutar tareas de una manera rápida y oportuna, para la línea de consultoría es importante conocer e implementar uno de estos softwares para dar un pronto cumplimiento a los requerimientos de los clientes. Estos softwares son:

APROWEB – Administración de proyectos y asignación de tareas: es un software que está diseñado para trabajar con proyectos de servicios, ayudando a gestionar múltiples actividades diarias. Las funciones y aplicaciones que tiene son: (SerpollSoft, 2019)

- Realizar asignaciones de tareas a empleados y dar seguimiento puntual
- Dar seguimiento a múltiples proyectos incluso de forma remota
- Documentar cada uno de sus proyectos para posterior consulta
- Coordinar equipos de trabajo
- Seguimiento de actividades en proyectos de servicios profesionales
- Coordinación de múltiples proyectos y múltiples equipos
- Asignación de tareas y supervisión del cumplimiento de las mismas
- Organizar la documentación de conocimiento generado por la empresa.

Odoo: es un software libre para personalizarlo de acuerdo al modelo de negocio de la empresa. Abarca informes de análisis de proyectos de consultoría, informe de presupuesto de todos los proyectos de consultoría, gasto e informes de ingresos, informes jurídicos y financieros, informes de empleados – horas.

PSL: ofrece consultoría en varios campos como administración de riesgos, mejores prácticas, arquitectura orientada a servicios y arquitectura empresarial; implementando metodologías de desarrollo de software y modelos como SCRUM, CMMI, CMMI for Services, Escm, Kanban, Six Sigma, entre otros. (PSL Colombia, 2019)

1.3.1.7. Matriz de Entornos de Factores Externos (E.F.E)

Luego de realizar el análisis externo se elabora una Matriz de Entornos de Factores Externos (E.F.E), en donde muestra el resumen de los entornos político – legal, económico, sociocultural y tecnológico; a cada variable del entorno se le asigna un peso que va de 0 a 1, aclarando que la sumatoria de la ponderación no puede ser inferior o mayor a 1. Después se clasifican las variables con mayor incidencia en cuanto a las oportunidades y amenazas que representan en el proyecto, calificándolas de 1 (debilidad mayor) a 4 (fuerza mayor). Por último se multiplica el peso asignado con la clasificación para obtener un valor ponderado.

Tabla 7 Matriz de Entornos de Factores Externos (E.F.E.)

Factores Externos	Valor de 0 - 1	Clasificación de 1 - 4	Total Ponderación
Oportunidades			
Desarrollo de economías creativas que beneficien el turismo	0,070	3	0,21
Política de fomento para emprendimientos	0,088	4	0,352
Apoyo para la implementación de Políticas Públicas en turismo	0,088	4	0,352
Exigencia del gobierno para la Implementación y/o actualización de Normas Técnicas Sectoriales	0,088	4	0,352
Acompañamiento para la implementación y/o actualización del Registro Nacional de Turismo	0,070	3	0,21
Crecimiento de emprendimientos para mitigar la tasa de desempleo	0,075	4	0,3
Inversiones en infraestructura turística	0,070	3	0,21
Reconocimiento del patrimonio cultural	0,080	4	0,32
Asesoría para el diseño de producto turístico	0,088	4	0,352

Factores Externos	Valor de 0 - 1	Clasificación de 1 - 4	Total Ponderación
Existencia de diversidad software para empresas de consultoría	0,070	3	0,21
Diversidad de ecosistemas, pisos térmicos y variedad en flora y fauna.	0,080	4	0,352
Tipología de turismo diferentes	0,080	4	0,352
Amenazas			
Corrupción en el sector publico	0,018	1	0,018
Conflicto armado en municipios con vocación turística	0,012	2	0,024
Movilizaciones de grupos indígenas, campesinos y afrocolombianos en el departamento del Cauca	0,010	2	0,020
Problemática por cultivos ilícitos que afectan la planificación turística en algunos municipios.	0,008	1	0,008
Infraestructura turística	0,003	2	0,006
Poca mentalidad empresarial	0,002	2	0,004
TOTAL	1		3,652

Fuente: Elaboración Propia.

El resultado obtenido se encuentra por encima del rango de calificación mínimo (2,5), indicando que haya más oportunidades que se deben aprovechar adecuadamente, mitigando las amenazas que se pueden presentar y afectar los servicios ofertados. El anterior análisis permite tener un amplio panorama que se tiene del sector turismo a nivel local y nacional, sobre las grandes ventajas que se tienen en cada uno de los entornos analizados y como se podrían emplear estrategias que coadyuven a una mejor economía en dicho sector.

1.3.2. Análisis del Micro Entorno

En el siguiente entorno se presenta un análisis de competencia, análisis de proveedores y análisis de clientes.

1.3.2.1. Análisis de la competencia

Con respecto a los datos suministrados por la Cámara de Comercio existen 55 empresas en el departamento del Cauca dedicadas a la consultoría en gestión. En la actualidad la competencia directa que tendría la línea consultora en turismo para la empresa GPM es Grupo T Consultores al ofrecer servicios similares.

Tabla 8 Análisis de la Competencia

Competidor	Servicios	Público
Grupo T Consultores	<ul style="list-style-type: none">- Diseño aplicación y evaluación de procesos y procedimientos- Soluciones, inversiones y emprendimiento especializado en el sector turismo- Implementación de Normas Técnicas Sectoriales<ul style="list-style-type: none">- Diseño de producto turístico- Actualización e implementación del RNT	Entidades públicas, privadas y mixtas

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.2.2. Competencia indirecta

Por otra parte como competencia indirecta esta la Universidad Católica de Manizales la cual realiza un servicio de consultoría en formulación de planes de negocio en el departamento del Cauca.

Consultoría online: existen tipos de consultorías online que permite a las empresas ser asesorados sin necesidad de desplazarse a una oficina. Estos servicios de consultoría online son:

- a. Consultor SEO
- b. Consultor SEM
- c. Consultoría de Social Media
- d. Consultor de Marketing
- e. Consultoría en Investigación de mercados
- f. Consultor y analista de viabilidad de proyectos
- g. Consultor en E-commerce
- h. Asesor de User Experience
- i. Contenidos
- j. Encuestas
- k. Consultoría en Recursos Humanos
- l. Servicio y asesoramiento en imagen de marca.
- m. Consultor de analítica web
- n. Formación

Tabla 9 Competencia Indirecta

Competidor	Servicios	Público
Ángela María Rodríguez Bedoya	Consultora Junior del programa Rutas competitivas	
	Formulación de planes de acción	
	Desarrollo de planes de negocio	Mixto
	Estudio de mercados	
	Implementación de estándares de gestión de la seguridad BASC	
Paulo Andrés López	Diseño de política pública en turismo	Público y
	Proyecto de turismo comunitario	comunidad

Fuente: Elaboración Propia.

Como se indica en la tabla anterior, la competencia indirecta son personas con experiencia en el campo turístico que influyen en gran parte para la creación de la línea en consultoría turística para la empresa GPM.

1.3.2.3. Análisis de Proveedores

Los proveedores para desarrollar el plan de negocios son proveedores de conocimiento y proveedores materiales. Los proveedores de conocimiento son el personal capacitado y experto en el área de turismo, como las empresas consultoras y personas naturales especializadas a nivel nacional que ofrecen servicios similares y en los cuales se pueden generar alianzas estratégicas en determinados temas que contribuya con el asesoramiento de a las exigencias del cliente.

Uno de los proveedores claves son los profesionales en turismo o afines que sean egresados de universidades como universidad del Cauca, SENA, Unicomfauca, los cuales puedan aportar sus conocimientos en materia turística.

Los proveedores materiales son quienes suministran insumos como equipos, muebles, papelería y proveedores de servicios como consultores.

Tabla 10 Proveedores de suministros

Suministros	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Escritorio + silla ejecutiva	1	\$ 525.000	\$ 525.000
Mesa y sillas de espera	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Impresora	1	\$ 426.000	\$ 426.000
Computador	1	\$ 1.900.000	\$ 1.900.000
Perforadora + cosedora + saca ganchos	1	\$27.000	\$27.000
Resma de papel	1	\$12.000	\$12.000
Caja de lapiceros	1	\$8.000	\$8.000
Celular	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Archivador	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Software Aproveb	1	\$ 360.000	\$ 360.000
Total			\$ 5.208.000

Fuente: Elaboración Propia.

1.3.2.4. Análisis de clientes

Los clientes para brindar el servicio de consultoría turística son: gobernación del Cauca, las alcaldías de los municipios con vocación turística, Corporación Mixta de Turismo, establecimientos de alojamiento y hospedaje, establecimiento de gastronomía y similares, guías de turismo, agencias de viajes y empresas de transporte terrestre automotor.

La consultoría para este sector es clave para el acompañamiento que se hace en cuanto a la implementación de normas, actualizaciones que deseen realizar e iniciativas en proyectos que deseen emprender. Como se muestra en la siguiente tabla del estado de los establecimientos de servicios turísticos:

Tabla 11 Prestadores de Servicios Turísticos

CATEGORÍA	ACTIVO	SUSPENDIDO POR RENOVACIÓN	CANCELADO POR RENOVACIÓN	CANCELADO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202	26	75	39
Establecimiento de gastronomía y similares	11	1	6	0
Agencia de viajes	79	4	43	18
Otros	25	9	15	1

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de (CITUR, 2019)

El sector histórico de la ciudad de Popayán se encuentra caracterizado los establecimientos de alojamiento, establecimientos gastronómicos y artesanías; como se muestra en las siguientes imágenes tomadas de (Navia, 2018)



Figura 9 Caracterización los Servicios de Restauración

Tomado de “Caracterización de los servicios turísticos de alojamiento, restauración, artes y oficios patrimoniales, ubicados en el sector histórico de la ciudad de Popayán, Cauca” por L. Navia, 2018, Popayán. (Navia, 2018)



Figura 10 Caracterización de los Establecimientos de Artes y Oficios

Tomado de “Caracterización de los servicios turísticos de alojamiento, restauración, artes y oficios patrimoniales, ubicados en el sector histórico de la ciudad de Popayán, Cauca” por L. Navia, 2018, Popayán. (Navia, 2018)



Figura 11 Caracterización de los Establecimientos de Alojamiento y Hospedaje

Tomado de “Caracterización de los servicios turísticos de alojamiento, restauración, artes y oficios patrimoniales, ubicados en el sector histórico de la ciudad de Popayán, Cauca” por L. Navia, 2018, Popayán. (Navia, 2018)

1.4. Investigación Concluyente

De acuerdo al ejercicio de segmentación del mercado, existen para la empresa GPM dos mercados objetivos: el sector público conformado por 42 alcaldías municipales que hacen parte del departamento del Cauca; y el sector privado representado por 317 caracterizadas como MIPYMES que ejercen actividades turísticas.

Tabla 12 Prestadores de Servicios Turísticos Activos

CATEGORÍA	ACTIVO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202
Establecimiento de gastronomía y similares	11
Agencia de viajes	79
Otros	25

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de (CITUR, 2019)

El sector público está conformado por 42 alcaldías municipales, de los cuáles 17 son de vocación turística y uno cuenta con política pública en turismo como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 13 Tabla de Municipios del Departamento del Cauca

MUNICIPIOS		
Municipios con Vocación Turística	Demás Municipios	Municipio con Política Pública en Turismo
- Balboa	- Argelia	Suárez es el único municipio hasta el momento con contar con política pública en turismo y tener vocación turística.
- Mercaderes	- Bolívar	
- Patía – El Bordo	- Santa Rosa	
- Santander de Quilichao	- Florencia	
- Popayán	- Almaguer	
- Sotará	- Sucre	
- Caloto	- Villa Rica	
- Silvia	- Miranda	

MUNICIPIOS		
Municipios con Vocación Turística	Demás Municipios	Municipio con Política Pública en Turismo
- Inzá	- Buenos Aires	
- Puracé	- Caldonó	
- San Sebastián	- Corinto	
- Guapi	- El Tambo	
- Piendamó	- Guachené	
- Morales	- Jambaló	
- Cajibío	- La Sierra	
- Timbío	- La Vega	
	- López de Micay	
	- Padilla	
	- Páez	
	- Piamonte	
	- Puerto Tejada	
	- Rosas	
	- Timbiquí	
	- Toribio	
	- Totoró	

Fuente: Elaboración Propia.

Para conocer mejor tanto el mercado del sector privado como del sector público, se aplicará la encuesta como herramienta de investigación.

1.4.1. Hipótesis

Las 42 alcaldías del departamento del Cauca están interesados en recibir consultoría para mejorar los planes de desarrollo y gestión entorno a la actividad turística. De la misma manera, en el sector productivo privado existe el número de empresas interesados en adquirir servicios que les permitan tener un comportamiento de mercado más agresivo y constante, al recibir fortalecimiento en la formulación y gestión de proyectos, implementación de normas técnicas sectoriales, entre otros servicios.

1.4.2. Objetivo de investigación.

Para determinar la viabilidad comercial de la puesta en marcha de la línea en consultoría turística de la empresa GPM, se debe hacer énfasis en la existencia de dos mercados objetivos:

- Sector Público
- Sector Privado

Para los dos es necesario conocer cuáles son sus características, sus necesidades, sus intereses de compra y la frecuencia de las mismas. Por ello se ha considerado diseñar e implementar una encuesta que permita dar respuesta a los siguientes interrogantes.

1.4.3. Diseño del instrumento de investigación.

Según el objetivo de la investigación lo más apropiado es diseñar una encuesta que está conformada por 12 preguntas; dicho cuestionario posee preguntas mixtas, es decir, preguntas cerradas y preguntas abiertas para conocer en detalle la respuesta.

A continuación se presenta el diseño de la herramienta encuesta que será aplicada en el sector público y privado.

ENCUESTA

El objetivo de la siguiente encuesta es identificar la viabilidad de crear una línea en consultoría turística en la empresa Global Project Management (GPM) en el municipio de Popayán Departamento del Cauca, por lo tanto se le sugiere respetuosamente que diligencie la presente encuesta:

Nombre de la empresa:

Nombre:

Cargo:

Dirección de la empresa:

Teléfono:

1. Clasifique la empresa de acuerdo al número de empleados

Menos de 10 trabajadores _____ 11 – 50 trabajadores _____

51 – 250 trabajadores _____ Más de 251 trabajadores _____

2. ¿Qué tipo de régimen es la empresa?

Régimen Común _____ Régimen Simplificado _____

3. ¿Ha utilizado servicios de consultoría en turismo? Si su respuesta es **NO**, continúe con la

pregunta 9

SÍ _____ NO _____

4. En la actualidad, ¿Utiliza algún servicio de consultoría?

SÍ _____ NO _____

5. ¿Qué servicio de consultoría utiliza actualmente?

6. ¿Qué empresa o persona natural le ha brindado el servicio de consultoría?

7. ¿Qué servicios ha utilizado para solicitar una consultoría?

8. ¿Cómo ha sido los resultados del servicio de consultoría?

Muy Bueno _____ Bueno _____

Regular _____ Malo _____ ¿Por qué? _____

9. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de consultoría? Si su respuesta es **NO, Finalice**

SÍ _____ NO _____

10. ¿Qué servicio de consultoría le gustaría recibir?

Planes de negocio en turismo _____ Producto turístico _____ Política Pública _____
Turismo _____

Registro Nacional de Inventarios _____ Capacidad de carga _____
Turismo _____ turísticos _____

Norma Técnica Sectorial _____ Otro _____ ¿Cuál? _____
Turismo _____

11. ¿Con qué frecuencia utilizaría los servicios de consultoría?

1 vez al año _____ 2 – 3 veces al año _____

4 – 5 veces al año _____ Más de 5 veces al año _____

12. ¿Cómo prefiere usted el sistema de pago por el servicio de consultoría?

100% Anticipado _____ 50% Anticipado _____

100% Final _____ Por Cuotas _____

Otro _____ ¿Cuál? _____

Muchas gracias por su colaboración.

1.4.4. Tipo de muestreo.

El tipo de muestreo que se utilizará para la creación de la línea de consultoría en turismo de la empresa GPM se divide en dos dependiendo del mercado objetivo, es decir, para el sector público se realizará un censo, y el muestreo estratificado será aplicado en el sector privado que está conformado por la MIPYMES.

El censo se aplicará en las alcaldías de los municipios con vocación turística del departamento del Cauca los cuales son: Balboa, Patía, Santander de Quilichao, Popayán, Sotará, Caloto, Mercaderes, Silvia, Inzá, Puracé, San Sebastián, Guapi, Suárez, Morales, Piendamó, Cajibío y Timbío.

En el muestreo estratificado se seleccionan los clientes al azar por cada una de las empresas Mipymes como lo son agencias de viajes, establecimientos de alojamiento, establecimientos gastronómicos y otros como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 14 Empresas MIPYMES en el Departamento del Cauca.

CATEGORÍA	ACTIVO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202
Establecimiento de gastronomía y similares	11
Agencia de viajes	79
Otros	25

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de (CITUR, 2019)

1.4.5. Fórmula para hallar n en un muestreo estratificado

A continuación se presenta la fórmula para hallar el Muestreo Estratificado, que permita analizar el mercado objetivo para el sector privado:

n= Tamaño de la muestra

Z= 1.96

N= tamaño de la población 317

P= probabilidad de éxito 0.5%

Q= probabilidad de error 0.5%

e= error estimado 0.08%

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{(N-1 * e^2) + (Z^2 * P * Q)}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 317}{(317-1 * 0,08^2) + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,5 * 0,5 * 317}{(316 * 0,0064) + (3,8416 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{304,4468}{2,0224 + 0,9604}$$

$$n = 102,07$$

El número de encuestas que se deben aplicar en las empresas MIPYMES son de 102, las cuales van distribuidas así aplicando la siguiente fórmula:

$$n_i = \frac{N_i}{N} \times n$$

Establecimiento de alojamiento

$$n_i = \frac{202}{317} \times 102 \quad n_i = 65$$

Agencia de viajes

$$n_i = \frac{79}{317} \times 102 \quad n_i = 25$$

Establecimiento de gastronomía y similares

$$n_i = \frac{11}{317} \times 102 \quad n_i = 4$$

Otros

$$n_i = \frac{25}{317} \times 102 \quad n_i = 8$$

1.4.6. Tabulación y análisis de la información

La información fue recopilada por los diversos medios web a través de correo electrónico, vía WhatsApp y encuesta física. A continuación se presenta el análisis de las encuestas para el sector privado y el sector público.

Sector privado

De acuerdo a los datos obtenidos de CITUR el departamento del Cauca cuenta con 317 prestadores de servicios turísticos, el cual está conformado por: establecimientos de alojamiento, agencias de viaje, establecimientos de gastronomía, entre otros.

Para la aplicación de la encuesta se requería 102 prestadores de servicios turísticos en todo el departamento del Cauca, de las cuales se aplicaron encuestas entre los municipios de Santander de Quilichao, Timbío, Popayán, Piendamó y Patía.

1. Clasifique la empresa de acuerdo al número de empleados: se dice que el 93,1% de las empresas tienen menos de 10 empleados, lo que indica que son una micro empresa y se puede decir que es lo que más predomina en el departamento del Cauca.

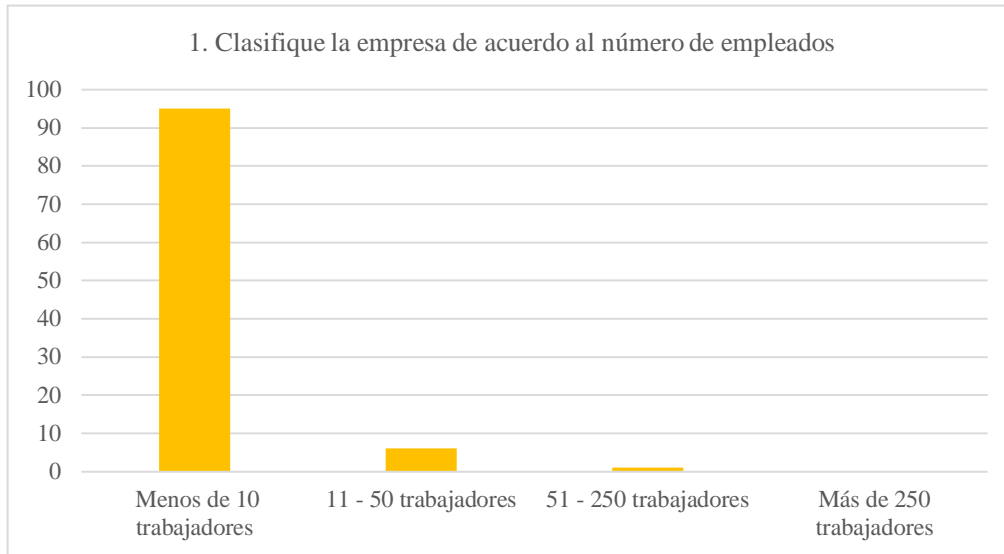


Figura 12 Clasificación número de empleados en el sector privado

Fuente: Elaboración Propia

2. ¿Qué tipo de régimen es la empresa? Se puede apreciar en la gráfica que el 52% de las empresas son régimen simplificado, aclarando que actualmente este no tiene el nombre de simplificado, sino que es un responsable de impuesto no obligado a inscribirse. Mientras que el 43% son empresas de régimen común.

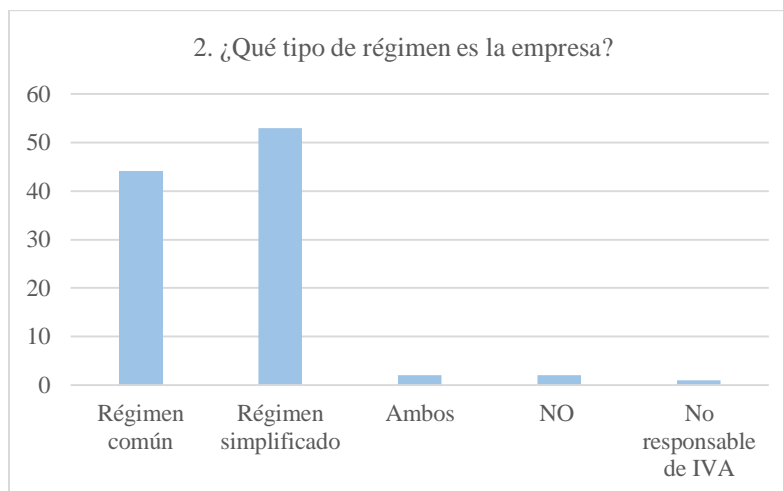


Figura 13 Tipo de Régimen

Fuente: Elaboración Propia

3. ¿Ha utilizado servicio de consultoría? En la gráfica se aprecia que el 89% de las empresas no han utilizado servicios en consultoría, una de las razones que daban las personas encuestadas era por el pago que debían realizar por el servicio; mientras que el 11% afirman haber utilizado los servicios.

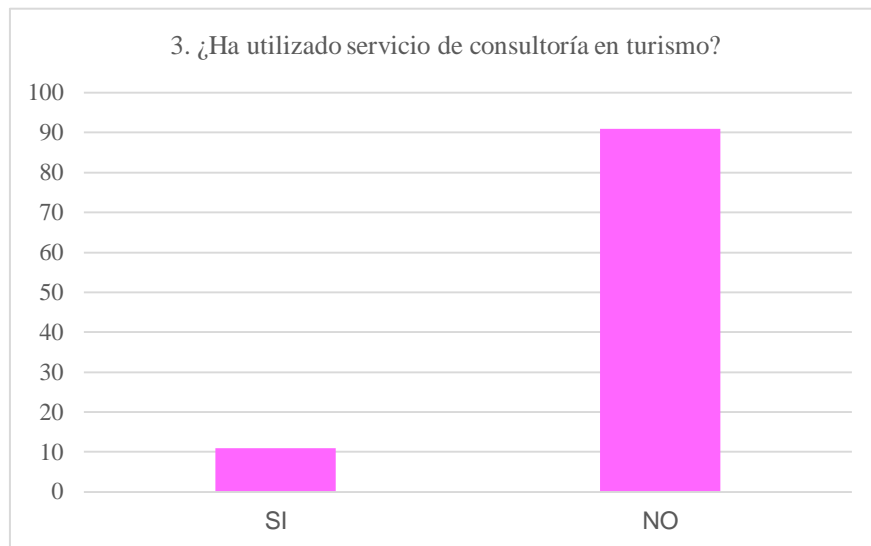


Figura 14 ¿Ha utilizado servicio de consultoría en turismo?

Fuente: Elaboración Propia.

4. En la actualidad, ¿Utiliza servicio de consultoría? En la gráfica se aprecia que el 90% de las empresas no utiliza el servicio en la actualidad, mientras que sólo el 10% lo está utilizando.

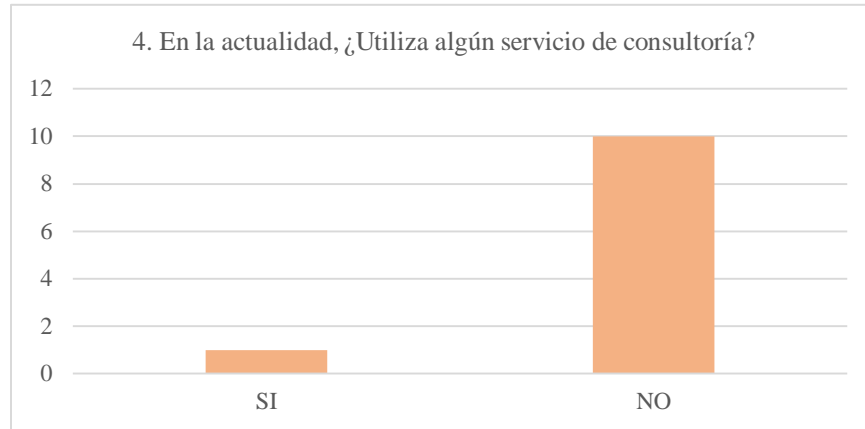


Figura 15 Utiliza el servicio actualmente

Fuente: Elaboración Propia.

5. ¿Qué servicio de consultoría utiliza actualmente?

Esta pregunta no tuvo respuesta por parte de los prestadores de servicio turísticos.

6. ¿Qué empresa o persona natural le ha brindado el servicio de consultoría?

Los prestadores de servicios turísticos mencionaron algunas empresas que les ofrecieron sus servicios, estas son:

- HISGA Ingeniería
- Cámara de Comercio del Cauca
- Viceministerio
- Grupo T Consultores
- Consultores Herrera y Asociados – Paola Herrera
- Ingenieras ambientales
- Activa
- Cotelco

- SITUR Cauca

7. ¿Qué servicios ha utilizado para solicitar una consultoría?

- Planeación de productos turísticos

- NTS

- Consulta sobre competencia

- Capacitaciones

- GSS

- Solicitud vacantes, RNT, NTS

8. ¿Cómo ha sido los resultados del servicio de consultoría? La siguiente gráfica representa que el servicio recibido por las empresas consultoras fue bueno

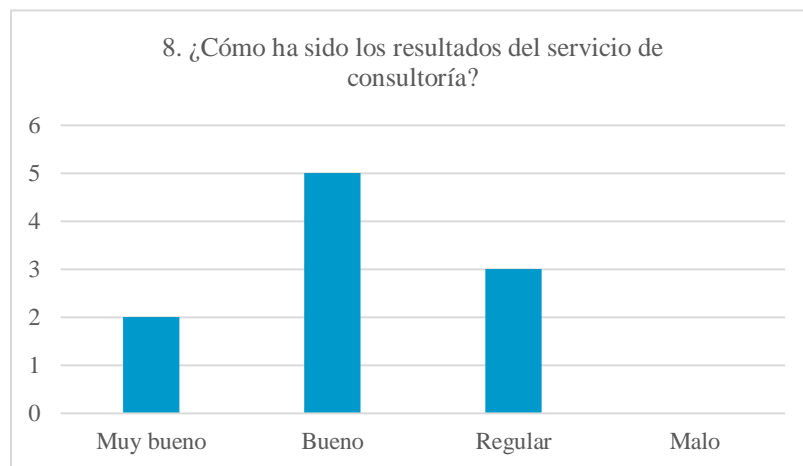


Figura 16 Resultados del servicio de consultoría

Fuente: Elaboración Propia.

9. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios en consultoría? Como se muestra en la siguiente gráfica se puede decir que un 54% de las empresas no estarían interesadas en adquirir servicio de consultoría porque incurrirían en un gasto, y un 46% están dispuestos a contratar el servicio al ser una alternativa interesante para mejorar sus negocios.

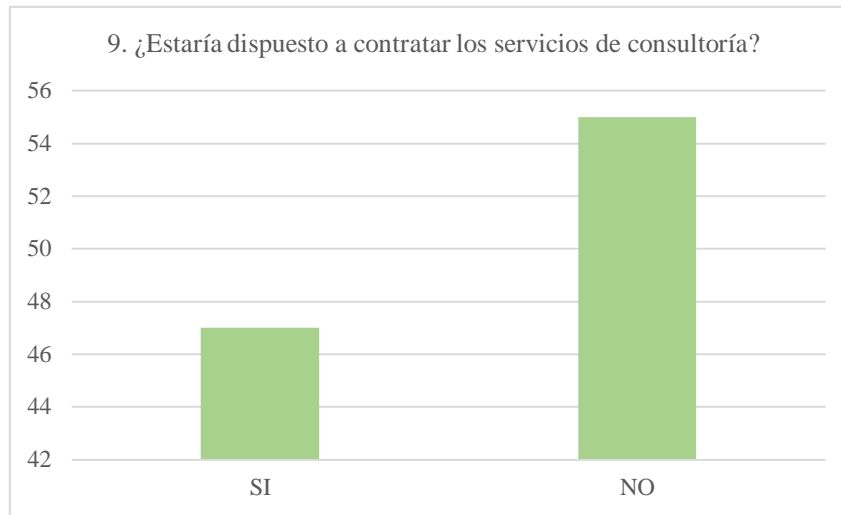


Figura 17 ¿Estaría dispuesto a contratar servicio de consultoría?

Fuente: Elaboración Propia.

10. ¿Qué servicios de consultoría le gustaría recibir? La siguiente gráfica muestra los servicios que los clientes estarían dispuestos a solicitar, como los son las Normas Técnicas Sectoriales con un 38%, seguido de planes de negocio con un 26% y finalmente Registro Nacional de Turismo con un 17%; en otro que representa el 3% los clientes opinaron que crear una secretaria de turismo más cooperativa, seguridad y salud en el trabajo, y marketing digital.



Figura 18 Servicios con mayor oferta

Fuente: Elaboración Propia

11. ¿Con qué frecuencia utilizaría los servicio de consultoría? El 68% de las empresas encuestadas indican que el servicio lo utilizarían una vez al año y el 26% de 2 a 3 veces al año.

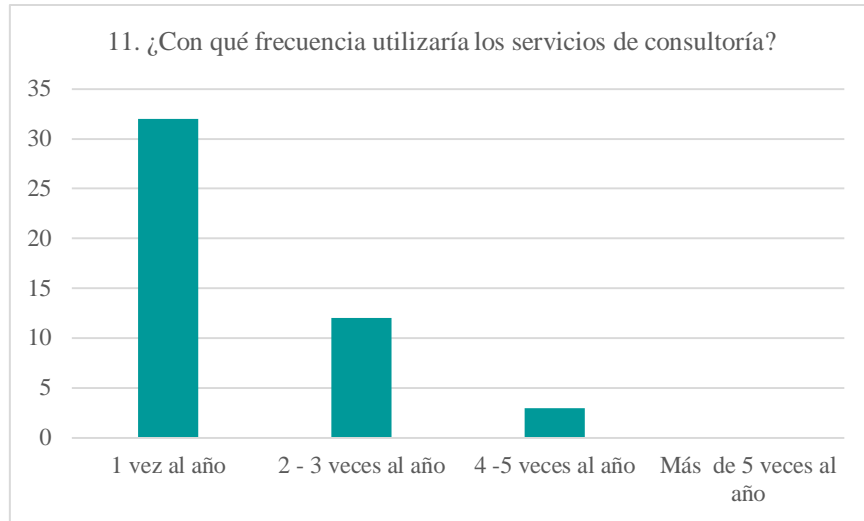


Figura 19 Frecuencia para utilizar los servicios de consultoría

Fuente: Elaboración Propia.

12. ¿Cómo prefiere usted el sistema de pago por el servicio de consultoría? Las encuestas indican que el 51% pagarían 50% anticipado, el 37% por cuotas y con un 13% realizarían el pago concluir el proyecto es decir 100% al final.

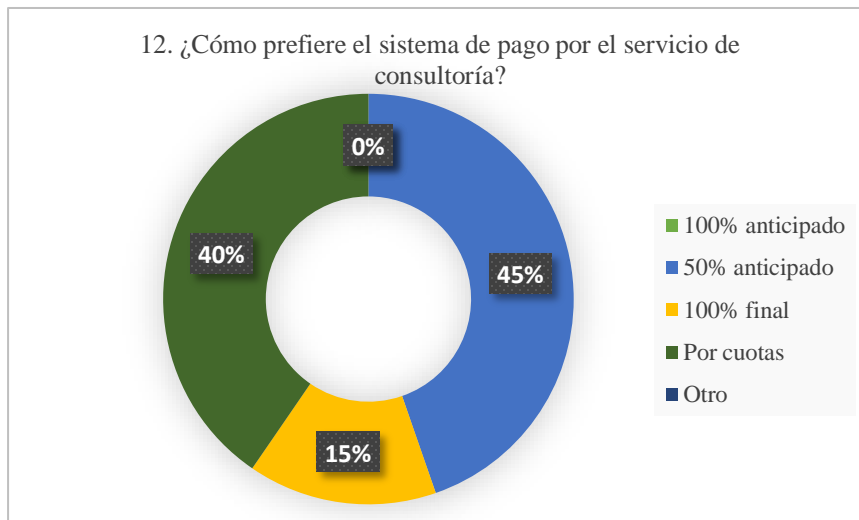


Figura 20 Sistema de pago del servicio de consultoría

Fuente: Elaboración Propia.

La siguiente tabla muestra el listado de los prestadores de servicios turísticos que respondieron la encuesta anterior, los medios utilizados para dar respuesta a esta fueron: medios web como correo electrónico, vía WhatsApp, vía telefónica y encuestas físicas.

Tabla 15 Ficha Técnica Establecimientos Encuestados

CATEGORÍA	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO
Establecimiento de Alojamiento	1 Hostal El Samán (El Bordo – Patía)
	2 Hotel San Jerónimo (Popayán)
	3 Hotel Alcayata Popayán (Popayán)
	4 Hotel Dann Monasterio (Popayán)
	5 Hotel El Recuerdo (Popayán)
	6 Hospedaje Palmeras (Santander de Quilichao)
	7 Hotel Hostería Los Cristales (Santander de Quilichao)
	8 Hotel El Monarca (Santander de Quilichao)
	9 Hotel Nuriba (Santander de Quilichao)
	10 Hospedaje Villa Colombia (Santander de Quilichao)
	11 Alojamiento Nuevo Amanecer (Piendamó)
	12 Hotel el Portal del Viajero (Piendamó)
	13 Hostal Corona (Piendamó)
	14 Hotel Los Samanes (Santander de Quilichao)
	15 Hotel la Estación de Piendamó (Piendamó)
	16 Hotel y restaurante familiar (Popayán)
	17 Hotel Colonial Popayán (Popayán)
	18 Hotel Los Balcones (Popayán)
	19 Hotel San Francisco Colonial (Popayán)
	20 Les Balcons Hostel (Popayán)
	21 Hotel Krone (Popayán)
	22 Hotel Peñol (Popayán)
	23 Gran Hotel Coral (Popayán)
	24 Hotel Don Blas (Popayán)
	25 Hotel Popayán INN (Popayán)
	26 Hotel el Viti de la Sexta (Popayán)
	27 Hotel Achalay (Popayán)
	28 Hotel el Paso (Popayán)
	29 Hotel Sarai (Popayán)
	30 Hotel San Cristóbal (Popayán)
	31 Hotel Casa Real (Popayán)
	32 Hotel La Arcada Payanesa (Popayán)
	33 Hotel Casona del Virrey (Popayán)
	34 Hotel Camino Real (Popayán)
	35 Hotel La Plazuela (Popayán)

	36	Hostel Coffee Break (Popayán)
	37	Ararcuara Hostel (Popayán)
	38	Hostel El Jardín (Popayán)
	39	Hostel Caracol (Popayán)
	40	Hotel La Herrería Colonial (Popayán)
	41	Gran Hotel Centro (Popayán)
	42	Hotel San Martín (Popayán)
	43	Hostal Casona de Tulcán (Popayán)
	44	Hotel Los Andes (Popayán)
	45	Hotel Valle de Pubenza (Popayán)
	46	Hotel Sausalito (Popayán)
	47	Hostel Café Morobik (Popayán)
	48	Hotel Toledo Popayán (Popayán)
	49	Hotel Casa Blanca (Popayán)
	50	Los Molinos Hostal (Popayán)
	51	Hotel Boutique Confort Suites (Popayán)
	52	Hotel Berioska (Popayán)
	53	Hotel Terraz Club Popayán (Popayán)
	54	Hotel Panorama (Popayán)
	55	Hostal Emily (Popayán)
	56	Hotel Santa María (Popayán)
	57	Hotel Gran Colombia (Popayán)
	58	Hotel Torre de San Felipe (Popayán)
	59	Hotel Popayán Plaza (Popayán)
	60	Hotel Torreón Popayán (Popayán)
	61	Hotel La Gaitana (Popayán)
	62	Hotel Puerta del Sol (Popayán)
	63	Hospedaje mi Quilichao (Santander de Quilichao)
	64	Hotel Torreluz Plaza (Popayán)
	65	Hotel Lafallet (Popayán)
Agencia de Viajes	1	Luna Paz Tour Ecoturismo (Popayán)
	2	Agencia de viajes y turismo excursiones Jr. (Popayán)
	3	Yecko Adventurs (Popayán)
	4	Vuelos y Vacaciones SAS (Plaza Colonial Popayán)
	5	Representaciones y destinos (Santander de Quilichao)
	6	Divo José Tours (El Bordo – Patía)
	7	World Travel Colombia (Popayán)
	8	Viajeros por el Mundo (Popayán)
	9	Viajes Popayán Tours (Popayán)
	10	Viajes Pubenza (Popayán)
	11	Agencia de Viajes Avialoi Alianx (Popayán)
	12	Agencia de viajes Patojitos Tour (Popayán)
	13	Aviatur Popayán (Popayán)

	14	Agencia de viajes Gilber Tour Live (Popayán)
	15	Agencia de viajes y turismo ciudad blanca (Popayán)
	16	Agencias de Viajes Planet Tours Colombia (Popayán)
	17	Vuelos y Vacaciones SAS (CC. Campanario Sótano 2 Popayán)
	18	Agencia de Viajes Proex (Popayán)
	19	Praga Turismo (Popayán)
	20	Viajes Inbayan (Popayán)
	21	Vive Tours Sotracauca (Popayán)
	22	Escalatur (Patía – El Bordo)
	23	Zona de viajes (Popayán)
	24	Agencia de Viajes y Turismo Terrasol (Popayán)
	25	Café y turismo verde (Popayán)
Establecimiento de Gastronomía	1	Pollo Dorado al Limón (Piendamón)
	2	Tamales María E Restaurante y Asados (Popayán)
	3	La Merienda de Mela (Timbío)
	4	Jengibre especias y sabores (Popayán)
Otros	1	Ten Transportes (Popayán)
	2	Coaltur Especiales (Popayán)
	3	Tax Belalcazar (Popayán)
	4	Canopy Las Ardillas (Timbío)
	5	Agroparque Las Villas (Popayán)
	6	Servicios aéreos SAS SAYT SAS (Popayán)
	7	Salsa Tour (Santander de Quilichao)
	8	Asociación de Guías de Turismo del Cauca (Popayán)

Fuente: Elaboración Propia.

Sector Público

El departamento del Cauca está conformado por 42 alcaldías municipales; de estas 17 cuentan con vocación turística. Teniendo en cuenta que 42 es un número fácil de manejar se optó por hacer un censo en el departamento del Cauca, donde se les preguntó a las alcaldías si estarían dispuestas a contratar servicios de consultoría por parte de la empresa GPM.

El censo se realizó a través de una encuesta realizada por correo electrónico, visitas personalizadas y llamadas telefónicas. A pesar de las estrategias implementadas solo se tuvo respuesta de 15 alcaldías, encontrando la información que se detalla a continuación:

1. Clasifique la empresa de acuerdo al número de empleados: el 17% de las alcaldías tienen entre 51 – 250 trabajadores, mientras que el 9,5% tiene entre menos de 10 trabajadores y entre 11 – 50 trabajadores. El 64% representa las alcaldías que no respondieron la encuesta.

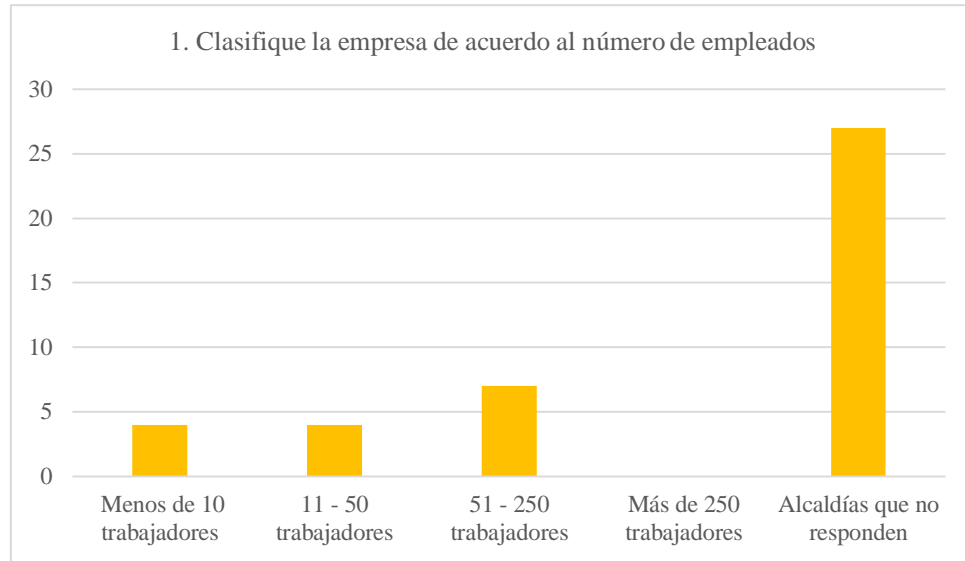


Figura 21 Clasificación número de empleados

Fuente: Elaboración Propia.

2. ¿Qué tipo de régimen es la empresa? Son entidades públicas.

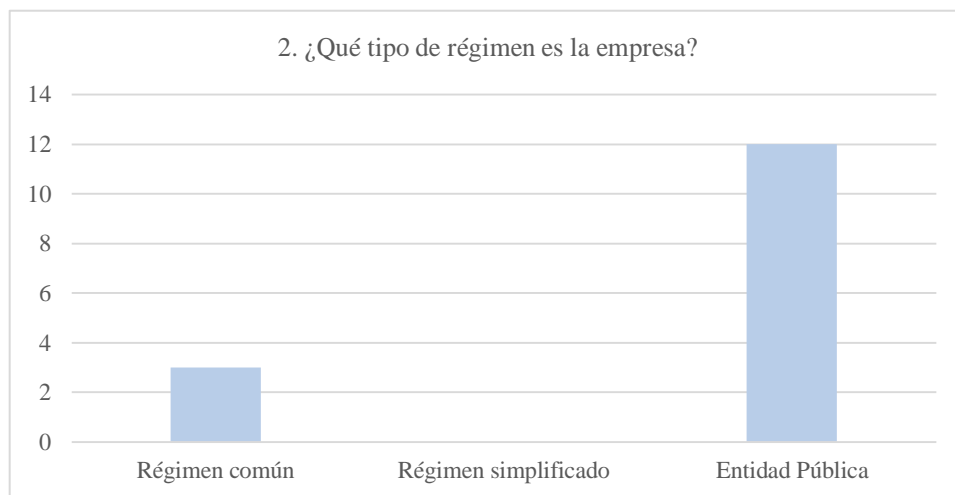


Figura 22 Tipo de Régimen

Fuente: Elaboración Propia.

3. ¿Ha utilizado servicio de consultoría? En la gráfica se aprecia que el 64,3% de las alcaldías no responden la encuesta; mientras que el 28,6% no han utilizado servicios de consultoría, una de las razones es por el presupuesto y para adquirir estos servicios es necesario hacer convocatoria; y el 7,1% si ha utilizado asesorías en turismo.



Figura 23 ¿Ha utilizado servicio de consultoría en turismo?

Fuente: Elaboración Propia.

4. En la actualidad, ¿Utiliza servicio de consultoría? En la gráfica se aprecia que el 90% de las empresas no utiliza el servicio en la actualidad, mientras que sólo el 10% lo está utilizando.

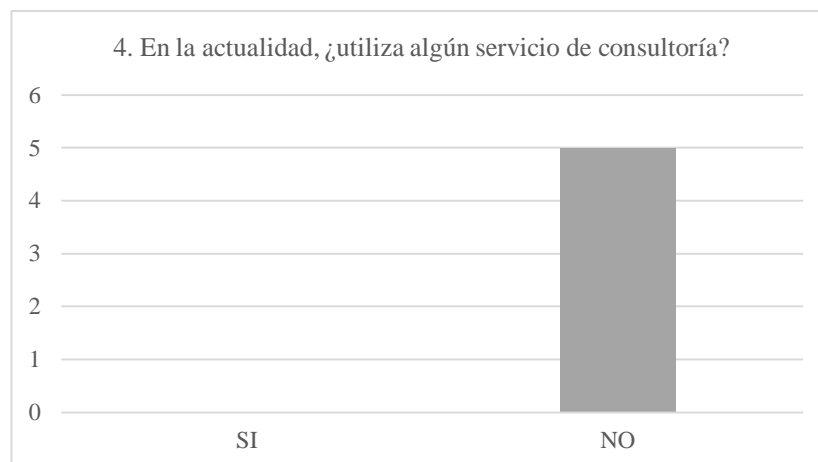


Figura 24 Utiliza el servicio actualmente

Fuente: Elaboración Propia

5. ¿Qué servicio de consultoría utiliza actualmente? Una alcaldía respondió que actualmente utiliza el servicio en Política Pública en Turismo.
6. ¿Qué empresa o persona natural le ha brindado el servicio de consultoría? Las empresas que le han brindado el servicio de consultoría a las alcaldías son:
 - Dr. Germán Bejarano
 - Universidad del Cauca
 - SENA.
7. ¿Qué servicios ha utilizado para solicitar una consultoría? Los servicios utilizados han sido contratación directa y asesoría.
8. ¿Cómo ha sido los resultados del servicio de consultoría? La siguiente gráfica representa que el servicio recibido por las empresas consultoras fue bueno.

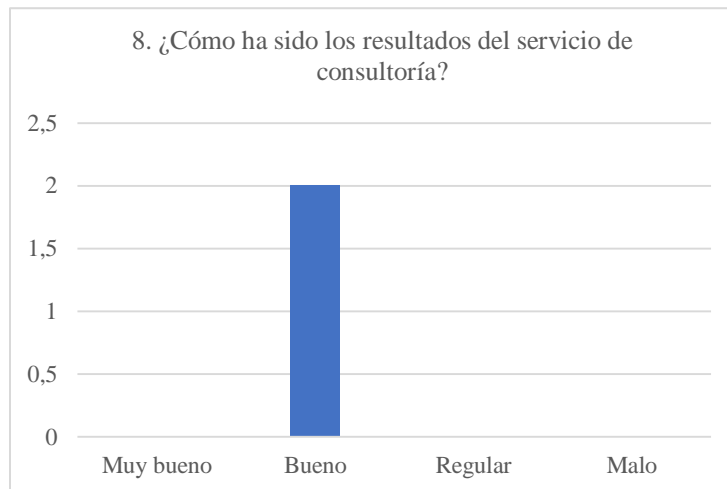


Figura 25 Resultados del servicio de consultoría

Fuente: Elaboración Propia.

9. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios en consultoría? La siguiente gráfica indica que el 64% de las alcaldías no respondieron a la encuesta, el 17% está dispuesto a contratar los servicios y el 19% no contrataría sin estar establecido por convocatoria.

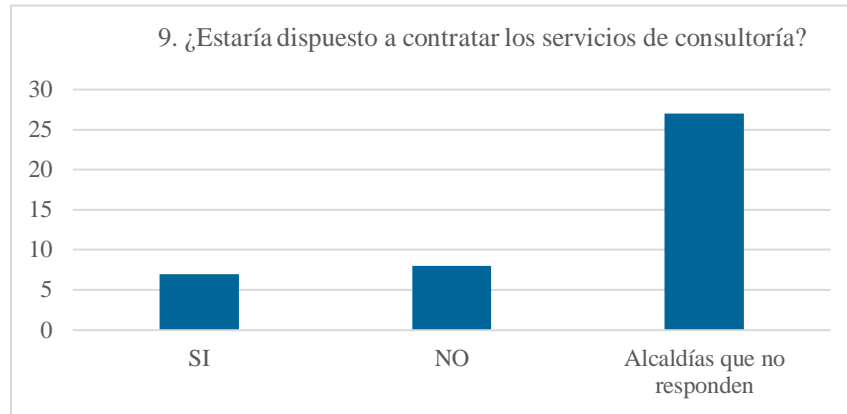


Figura 26 ¿Estaría dispuesto a contratar servicios de consultoría?

Fuente: Elaboración Propia.

10. ¿Qué servicios de consultoría le gustaría recibir? La siguiente gráfica muestra los servicios que los clientes estarían dispuestos a solicitar: el 29% representa los planes de negocio, el 24% la política pública en turismo, el 23% el diseño de producto turístico y con un 18% los inventarios turísticos.

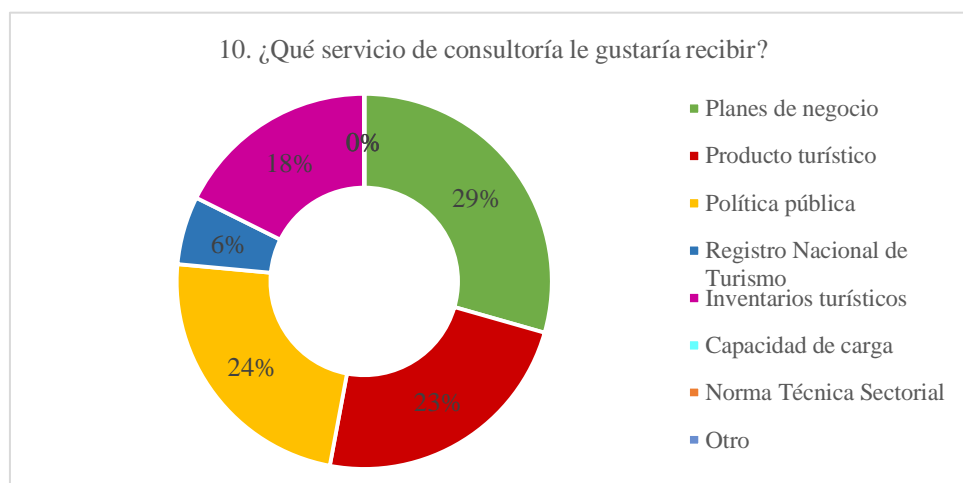


Figura 27 Servicios ofertados

Fuente: Elaboración Propia

11. ¿Con qué frecuencia utilizaría los servicios de consultoría? El 75% de las alcaldías municipales encuestadas indican que el servicio lo utilizarían una vez al año y el 25% de 2 a 3 veces al año.

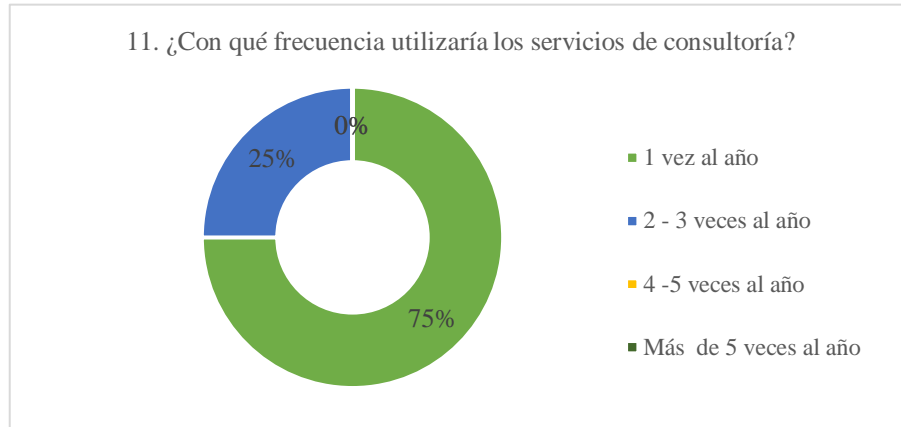


Figura 28 Frecuencia para utilizar los servicios

Fuente: Elaboración Propia.

12. ¿Cómo prefiere usted el sistema de pago por el servicio de consultoría? Las encuestas indican que el 5 alcaldías de las encuestadas realizarían un pago del 50% anticipado, 2 lo harían 100% al final y las otras 2 por cuotas.

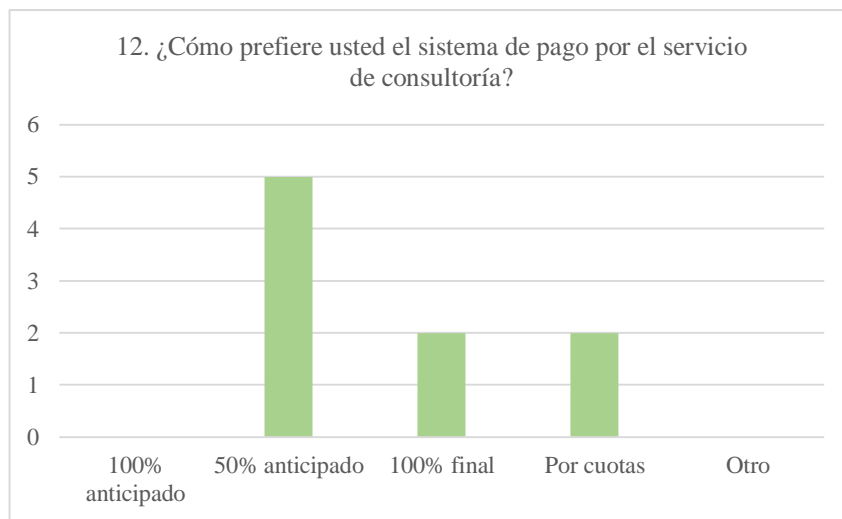


Figura 29 Sistema de pago por el servicio de consultoría

Fuente: Elaboración Propia.

Los motivos por los cuales la mayoría de encuestas no fueron respondidas son los siguientes:

- El período de finalización del actual gobierno.
- Las decisiones son tomadas por convocatorias, es decir, por términos de invitación.
- El presupuesto que se destina a principio de año de acuerdo a los requerimientos que se tenga.

Para soportar las encuestas en el sector público, se consultaron las convocatorias que hace el gobierno por medio del portal (SECOP I, 2019), en el que se listan las convocatorias del sector público a las diferentes áreas de la economía. En la siguiente tabla se mostrará el número de convocatorias y con cuantía por cada año de 2016 al 2019. En el anexo 2 se muestra en detalle la información de las convocatorias.

Tabla 16 Convocatorias del sector público 2016 – 2019.

AÑO	2016	2017	2018	2019
No. de convocatorias	21	26	32	37
Cuantía	\$463.624.989	\$488.225.837	\$611.800.437	\$983.037.042

Fuente: Elaboración Propia.

1.5. Proyección de ventas

La proyección de ventas para el sector privado se hace a partir de la encuesta. La metodología dice que se proyecta a partir de dos preguntas. La primera consiste en preguntar si se está interesado en adquirir o no el servicio; y la segunda consiste en indagar la frecuencia con que lo haría.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos de la encuesta en la pregunta número 9 ¿estaría dispuesto a contratar los servicios de consultoría?, el 46% afirmó que estaría interesados en adquirir dichos servicios.

Los 317 prestadores de servicios turísticos el 46% está dispuesto a contratarlos, es decir, que las ventas totales en un año de GPM son de 146 en consultoría turística, obtenido este servicio al menos una vez al año como lo indica el resultado de 68% en la encuesta. La tabla que se presenta a continuación representa el porcentaje de cuántos prestadores de servicios turísticos activos podrían adquirir el servicio y cuántos no lo harían.

Tabla 17 Número de prestadores de servicios turísticos interesados en el servicio

CATEGORÍA	SÍ	NO
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	31	34
Establecimiento de gastronomía y similares	2	2
Agencia de viajes	11	14
Otros	3	5
Totales	47	55

Fuente: Elaboración Propia.

Se puede apreciar que las ventas potenciales para la empresa GPM, las representan los establecimientos de alojamiento y hospedaje en el departamento del Cauca, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 18 Ventas totales por categoría

CATEGORÍA	ACTIVOS	PORCENTAJE	VENTAS TOTALES
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	202	30%	96
Establecimiento de gastronomía y similares	11	2%	6
Agencia de viajes	79	11%	35
Otros	25	3%	9
Total	317	46%	146

Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con los datos estadísticos de las encuestas realizadas, las líneas de los servicios representan los siguientes porcentajes:

Tabla 19 Porcentajes de líneas de servicios

Servicios	Porcentajes
Planes de negocio	26%
Producto turístico	5%
Política Pública	6%
Registro Nacional de Turismo	17%
Inventarios turísticos	2%
Capacidad de carga	2%
Norma Técnica Sectorial	38%
Otro	4%

Fuente: Elaboración Propia.

Con los datos anteriores, se procede a hacer una proyección de ventas por cada uno de los servicios así:

Tabla 20 Proyección de ventas año 1 por servicio en el sector privado

Ventas totales año 1	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
146	26%	Planes de Negocio	38
	5%	Producto Turístico	7
	6%	Política Pública	9
	17%	Registro Nacional de Turismo	25
	2%	Inventarios Turísticos	3
	2%	Capacidad de Carga	3
	38%	Norma Técnica Sectorial	55
	4%	Otro	6

Fuente: Elaboración Propia

Para realizar la proyección de los años 2019 – 2025, se toma el promedio de los últimos 4 años del crecimiento que ha tenido el turismo equivalente al 7,5% de acuerdo a las estadísticas del CITUR, y se tiene en cuenta los prestadores de servicios turísticos activos en el año 2019 que son 317. Para hallar la proyección de ventas para los años 2019 – 2025, es necesario aplicar la siguiente ecuación tomada de (Cardona Montoya & Marín Restrepo, 2009)

$$P_f = P_{uc} + r * (T_f - T_{uc})$$

Donde:

P_f : Población del año a proyectar

P_{uc} : Población última conocida

r : Tasa de crecimiento

T_f : Año de proyección

T_{uc} : Año correspondiente a la última población conocida

Tabla 21 Proyección de ventas totales sector privado 2019 – 2025

CRECIMIENTO POR AÑO						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
317	341	367	394	424	456	490
VENTAS TOTALES EN UNIDADES						
146	157	169	182	196	211	227

Fuente: Elaboración Propia.

La siguiente gráfica permite conocer el incremento que se tendrá en cada año al igual que las ventas totales en unidades, colocando como referencia que el año 1, representa 146 ventas en unidades.

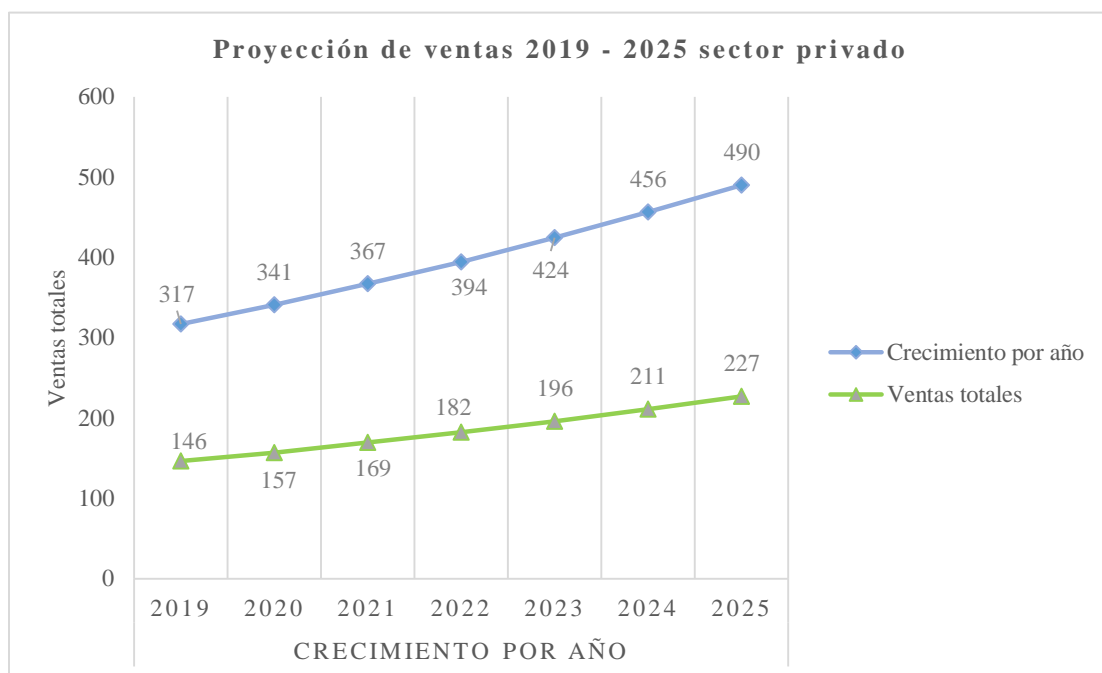


Figura 30 Proyección de Ventas Sector Privado 2019 - 2025

Fuente: Elaboración Propia.

El crecimiento por año para cada uno de los servicios se hace con el total de ventas de acuerdo a la proyección anterior 2019 – 2025, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 22 Proyección de ventas por servicios 2019 – 2025

Ventas totales año 1	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
146	26%	Planes de Negocio	38
	5%	Producto Turístico	7
	6%	Política Pública	9
	17%	Registro Nacional de Turismo	25
	2%	Inventarios Turísticos	3
	2%	Capacidad de Carga	3
	38%	Norma Técnica Sectorial	55
	4%	Otro	6
Ventas totales año 2	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
157	26%	Planes de Negocio	41
	5%	Producto Turístico	8
	6%	Política Pública	9
	17%	Registro Nacional de Turismo	27
	2%	Inventarios Turísticos	3
	2%	Capacidad de Carga	3
	38%	Norma Técnica Sectorial	60
	4%	Otro	6
Ventas totales año 3	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
169	26%	Planes de Negocio	44
	5%	Producto Turístico	8
	6%	Política Pública	10
	17%	Registro Nacional de Turismo	29
	2%	Inventarios Turísticos	3
	2%	Capacidad de Carga	3
	38%	Norma Técnica Sectorial	64
	4%	Otro	7
Ventas totales año 4	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
182	26%	Planes de Negocio	47

	5%	Producto Turístico	9
	6%	Política Pública	11
	17%	Registro Nacional de Turismo	31
	2%	Inventarios Turísticos	4
	2%	Capacidad de Carga	4
	38%	Norma Técnica Sectorial	69
	4%	Otro	7
Ventas totales año 5	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
196	26%	Planes de Negocio	51
	5%	Producto Turístico	10
	6%	Política Pública	12
	17%	Registro Nacional de Turismo	33
	2%	Inventarios Turísticos	4
	2%	Capacidad de Carga	4
	38%	Norma Técnica Sectorial	75
	4%	Otro	8
Ventas totales año 6	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
211	26%	Planes de Negocio	55
	5%	Producto Turístico	11
	6%	Política Pública	13
	17%	Registro Nacional de Turismo	36
	2%	Inventarios Turísticos	4
	2%	Capacidad de Carga	4
	38%	Norma Técnica Sectorial	80
	4%	Otro	8
Ventas totales año 7	% de líneas de servicios	Servicios	Ventas totales por servicio
227	26%	Planes de Negocio	59
	5%	Producto Turístico	11
	6%	Política Pública	14
	17%	Registro Nacional de Turismo	39
	2%	Inventarios Turísticos	5
	2%	Capacidad de Carga	5
	38%	Norma Técnica Sectorial	86
	4%	Otro	9

Fuente: Elaboración Propia

La proyección de ventas para el sector público se realiza a partir de las convocatorias que hace el gobierno por medio del portal (SECOP I, 2019), en el que se listan las contrataciones que demanda el sector público a las diferentes áreas de la economía. Para realizar la proyección de ventas se toman los datos de los años 2016 – 2019 como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 23 Número de términos de referencia y cuantía en turismo del departamento del Cauca 2016 – 2019

AÑO	2016	2017	2018	2019
No. de convocatorias	21	26	32	37
Cuantía	\$463.624.989	\$488.225.837	\$611.800.437	\$983.037.042

Fuente: Elaboración Propia

Tal y como lo muestra la tabla anterior se puede apreciar que para el año 2016 el número de convocatorias fueron 21 cuya cuantía es \$463.624.989, en el año 2017 fueron 26 convocatorias equivalentes a \$488.225.837, el año 18 asciende a 32 convocatorias de \$611.800.437; por último en lo corrido del año 2019 las convocatorias son 37 con una cuantía de \$983.037.042.

Para realizar la proyección de los años 2019 – 2025, el crecimiento en promedio que ha tenido el turismo en el departamento del Cauca, con respecto al número de convocatorias en términos de referencia equivale al 21% y en cuantía el crecimiento en promedio es de 30%. Estas contrataciones son 116 los cuales han sido convocados, celebrados y liquidados. Para hallar esta proyección es necesario aplicar la siguiente ecuación tomada de (Cardona Montoya & Marín Restrepo, 2009), teniendo en cuenta que el porcentaje de participación de la empresa GPM en la línea de consultoría turística será de un 5%.

$$P_f = P_{uc} + r * (T_f - T_{uc})$$

Donde:

P_f : Población del año a proyectar

P_{uc} : Población última conocida

r : Tasa de crecimiento

T_f : Año de proyección

T_{uc} : Año correspondiente a la última población conocida

Tabla 24 Proyección de ventas totales sector público 2019 – 2025

CRECIMIENTO POR AÑO						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
2	2	3	4	4	5	6
VENTAS TOTALES						
\$31.833.604	\$41.521.260	\$54.157.080	\$70.638.255	\$92.135.008	\$120.173.690	\$156.745.151

Fuente: Elaboración Propia

La siguiente gráfica permite conocer el incremento que se tendrá en cada año al igual que las ventas totales, colocando como referencia que el año 1, representa 2 ventas.

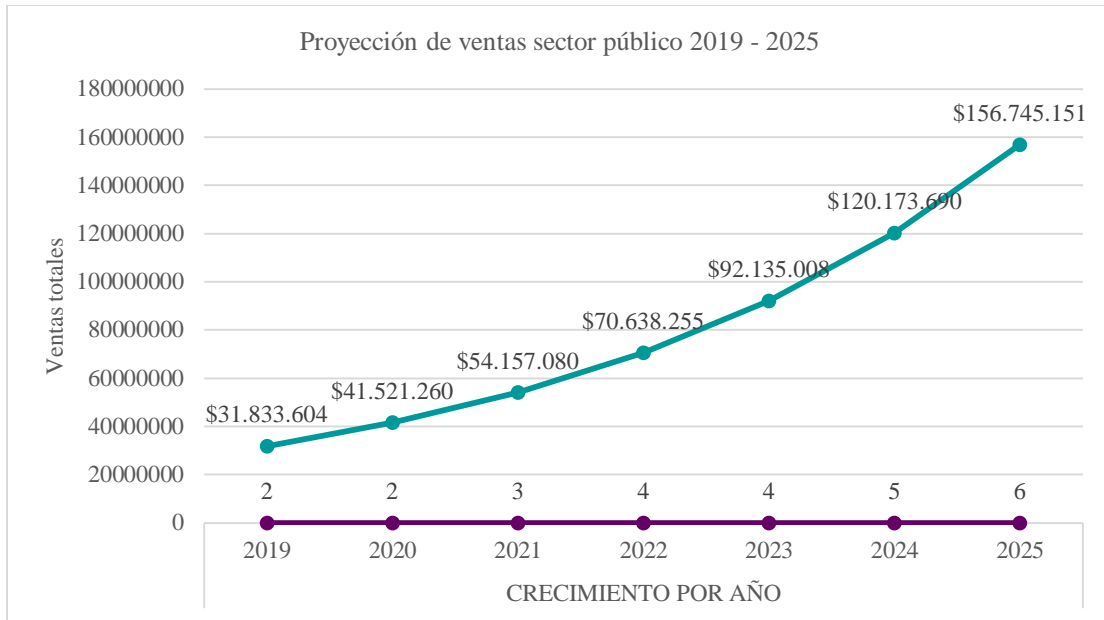


Figura 31 Proyección de Ventas Sector Público 2019 - 2025

Fuente: Elaboración Propia.

1.6. Plan de Marketing Mix

1.6.1. Estrategia de Producto

Objetivo del producto: Posicionar el servicio de consultoría en turismo en el departamento del Cauca.

Estrategia de Producto:

Niveles del Producto

El servicio se encuentra conformado por cuatro niveles, los cuales se ofertan al mercado ayudando a suplir una necesidad para el cliente.

Necesidad: Orientar los proyectos o trámites turísticos que tienen los clientes.

Beneficio: Asesoría especializada en temas de turismo.

Producto o Beneficio Central

La línea de consultoría en turismo brindará un servicio de acompañamiento a los clientes de acuerdo a las necesidades que ellos tengan, por medio de los servicios como son: acompañamiento legal, diseño de producto y acompañamiento en emprendimientos.

Este servicio puede ser adquirido por empresas Mipymes, sector público y personas que deseen emprender un proyecto.

Se brindará información sobre las etapas que tiene una consultoría para poder ofrecer el servicio con las mejores condiciones.

Para ofertar el servicio de consultoría en turismo cabe resaltar que se harán posibles alianzas estratégicas de acuerdo a la solicitud del cliente. Para ello, se contará con la participación de docentes de la Universidad del Cauca, Universidad Católica de Manizales, otras empresas de consultoría como: Fundación para la conservación y el desarrollo sostenible (FCDS), Ecotouristing, Comunitur, MS Consultores SAS, Eje Cafetero Tours Colombia asesoría y consultoría, Travel Consultores y Stanzia consultoría y operación hotelera.

Producto esperado y Producto de apoyo

En la línea de consultoría en turismo el producto esperado y de apoyo se complementan en el momento de prestar el servicio, para ello se hace una descripción de estos niveles de la siguiente manera:

El cliente podrá conocer los servicios de la línea de consultoría en turismo de la empresa GPM, en un entorno de representa seguridad, confianza y armonía; el personal será amable, respetuoso y altamente capacitado de acuerdo a las funciones asignadas.

Para llevar a cabo el proceso de consultoría se deben seguir cinco etapas las cuales son:

- Preparativos: donde se hace un contacto inicial, diagnóstico preliminar, se realiza un plan de trabajo y se firma un contrato.
- Diagnóstico: Se realiza un marco conceptual, se definen unos objetivos, determina el problema, recopilación de datos, fuentes y formas de obtener datos.
- Planificación de la acción: se dan ideas sobre posibles soluciones al problema, se presenta una propuesta al cliente, se realizan las recomendaciones y se elabora un plan de aplicación.

- Aplicación: el cliente coloca en marcha el plan de aplicación elaborado por el consultor, se llega a un acuerdo para que el consultor acompañe en la ejecución y supervisión del plan.
- Terminación: el cliente evalúa el servicio y el consultor elabora un informe final para la empresa sobre la finalización de las tareas asignadas.

El cliente podrá conocer el proceso que se debe seguir en una consultoría de acuerdo a la información suministrada por el consultor, además se da a conocer los servicios que prestará la empresa.

Acompañamiento legal: el consultor hace un acompañamiento al cliente en el trámite legal que desee requerir, por parte de las empresas Mipymes todo lo relacionado con Normas Técnicas Sectoriales en Turismo, Registro Nacional de Turismo y por el lado del sector público con la Política Pública en Turismo.

Diseño de Producto: los servicios que se ofrecerán en esta línea son inventario turístico y producto turístico.

Acompañamiento a emprendimientos: se hará un acompañamiento para la formulación, ejecución y gestión de planes de negocio para las personas o empresas que deseen emprender un proyecto y que no tenga los fundamentos claros de cómo realizar estos proyectos.

Estos servicios deberán seguir las cinco etapas establecidas en una consultoría como se menciona anteriormente, para brindar un servicio especializado y de calidad para la solución de problemas de acuerdo a la necesidad que tenga el cliente.

Producto Aumentado

En el producto aumentado se tiene en cuenta tres elementos para el caso de la consultoría, los cuales son:

Accesibilidad: la línea de consultoría en turismo prestará sus servicios de lunes a viernes de 8:00 am a 12:00 pm y de 2:00 pm a 6:00 pm.

Entorno físico: El entorno de la oficina donde será prestado el servicio de la línea de consultoría en turismo, será equipada con computadores, sillas, mesas, impresora, una silla de espera y la decoración será con imágenes que representen el turismo.

Interacción del cliente con el sistema de prestación del servicio: se caracteriza por llevar 3 fases:

Fase de unión: se hace un contacto inicial, es decir, cuando se le presenta el portafolio de servicios al cliente, y el cliente toma la decisión de agendar una reunión para poder expresar sus necesidades.

Fase de consumo: el cliente accede a firmar un contrato con el consultor, en el que da inicio para que se elabore una propuesta o plan de acción y poderla aplicar de acuerdo a los requerimientos.

Fase de separación: es cuando se aplica la propuesta, se finaliza el contrato con el cliente, se realiza una evaluación del servicio y se elabora un informe final a la empresa del cumplimiento de actividades.

Ciclo de vida del servicio

Introducción: es una etapa de lento crecimiento en ventas del servicio, debido a que se está dando a conocer y requiere de un esfuerzo comercial para posicionar la línea de consultoría en turismo para la empresa GPM.

1.6.2. Estrategia de Plaza

Objetivo del canal de distribución: Ofertar los siguientes servicios facilitando la información pertinente sobre el servicio de consultoría en turismo: acompañamiento legal, diseño de producto y acompañamiento a emprendimientos.

Estrategia de distribución:

Los canales de distribución tienen mayor incidencia en la información, promoción, contacto, financiación, entre otros; la línea de consultoría en turismo ha decidido trabajar de forma directa en la oferta de sus líneas de negocio.

Forma directa



Figura 32 Forma directa de distribución

Fuente: Elaboración Propia

Es importante esta relación con el cliente por lo siguiente:

- Se da respuesta inmediata a dudas e inquietudes sobre el servicio
- Conoce las necesidades de los clientes
- Llegan a acuerdos en cuento a precios
- Se trabaja con información verídica.
- Para estar en contacto con el cliente se utilizaran los siguientes medios:

Tabla 25 Estrategia de Plaza

Estrategia	Descripción
Página web de la empresa	Se describe la misión, visión, objetivos, servicios con los que cuenta la empresa y número de contacto.
Vía telefónica y WhatsApp	Se agendan reuniones para conocer la necesidad del cliente e inquietudes que tenga del servicio

Fuente: Elaboración Propia

El presupuesto para la aplicación de esta estrategia es:

Tabla 26 Presupuesto estrategia de plaza

Cantidad	Descripción	Valor
1	Página web	\$ 1.000.000
1	Vía telefónica	\$ 60.000
1	Impresión del portafolio	\$ 30.000
1000	Tarjetas de contacto	\$ 70.000
	Total	\$ 1.160.000

Fuente: Elaboración Propia

1.6.3. Estrategia de Promoción

Objetivo de Promoción: Dar a conocer la línea de consultoría en turismo que la empresa GPM desea crear, estableciendo una imagen favorable al cliente.

Estrategia de Promoción.

En esta estrategia se selecciona la forma de comunicación más acertada, permitiéndole al cliente conocer un poco más los diferentes servicios que se ofertan en la empresa.

Una buena estrategia de promoción ayuda a construir un reconocimiento del portafolio de servicios por medio de la publicidad, la cual tendrá la oportunidad de ser más conocida por los clientes, creando una fidelización con cada uno de ellos en el momento de adquirir los servicios.

Herramientas de comunicación o mezcla promocional.

Canal de comunicación personal: Se utiliza la comunicación directa con el cliente, contactos telefónicos, correos electrónicos y redes sociales.

Canal de comunicación impersonal: se divide en dos:

- Medios impresos: Boletines informativos
- Medios expositores: Portafolio de servicios, publicidad, redes sociales y tarjetas de presentación.

Tabla 27 Estrategia de Promoción

Estrategia	Descripción	Imágenes
<p>Redes Sociales</p>	<p>Las redes sociales hoy en día permiten dar a conocer los negocios e incursionar en el mercado, un estudio revela que el 81% de los Mipymes utilizan alguna plataforma social.</p> <p>Esta opción de redes sociales, lo que permite es atraer más la atención de las personas, para que puedan interesarse en la propuesta que se está desarrollando y así puedan obtener los servicios ofertados.</p>	 <p><i>Imagen de internet. Retomada de: http://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/redes-sociales</i></p>
<p>Portafolios de servicios</p>	<p>Serán creados para atraer la atención de los clientes del sector público y privado, mostrando credibilidad y seguridad en los servicios que se están ofertando en la empresa</p>	 <p><i>Imagen tomada del portafolio de servicios de la empresa GPM</i></p>
<p>Boletín informativo</p>	<p>Al ser aliado plus de cámara de comercio del Cauca, se contará con un espacio en el cual se dará a conocer la empresa y los servicios que esta oferta.</p>	
<p>Tarjetas de presentación</p>	<p>Estos se repartirán en lugares estratégicos como: gobernación, alcaldías, empresas del sector privado como hoteles, restaurantes, agencias de viajes, entre otras.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

Fijación del presupuesto total de comunicación.

Para la determinación de la cantidad a invertir en comunicación se optó por el método del porcentaje sobre las ventas, fijándose inicialmente un porcentaje de 5% que será susceptible de variación dependiendo de las condiciones del mercado.

A continuación, se dará a conocer las opciones con las que se puede promocionar el destino teniendo en cuenta el medio por el cual se capta más la atención de las personas de acuerdo a la encuesta ejecutada al segmento de mercado.

Tabla 28 Presupuesto estrategia de Promoción

Descripción	Valor Total
Creación, actualización y manejo en el mes de redes sociales: Facebook, Instagram, twitter, canal de YouTube	\$ 500.000
Portafolio de servicios	\$ 30.000
Tarjetas de presentación	\$ 70.000

Fuente: Elaboración Propia

1.6.4. Estrategia de Precio

Una de las decisiones más difíciles para una empresa es la fijación de precios que se debe asignar a los productos o servicios, puesto que si coloca un precio alto puede perder clientes y si coloca precios bajos afecta la rentabilidad de la empresa.

Una consultoría por lo general habla de tarifa u honorario por servicio dependiendo del proyecto o trabajo en la empresa consultora, teniendo en cuenta las necesidades del mercado.

Los tipos de tarifas u honorarios varían de acuerdo al tipo de proyecto, estos pueden ser:
(Mogollón, 2014)

Precio por hora: se hace por proyecto a corto plazo, se tiene en cuenta el salario, gastos generales y utilidad por hora.

Precio basado en proyectos: el cliente paga por la ejecución de un proyecto. La cuota se calcula y se fija cierta cantidad, la cual será paga si presenta imprevistos o terminación del contrato antes del tiempo, se recibirá la cantidad de dinero pactado

Precio por prestación de servicio: se negocia con el cliente un pago de tarifa mensual por el proyecto o servicio durante un tiempo prolongado.

Estos honorarios varían de acuerdo a la experiencia que tenga el profesional en consultoría como lo indica la siguiente tabla:

Tabla 29 Pago por honorarios

Categoría	Cargo	Experiencia	Salario
A	Profesional con maestría	49 meses	\$9.859.201 - \$10.642.288
	Profesional con especialización	61 meses	
B	Profesional con maestría	44 meses	\$9.152.018 - \$9.859.199
	Profesional con especialización	56 meses	
C, D, E, F, G, H	Profesional con especialización	46 – 16 meses	\$9.152.016 - \$3.612.959
I, J, K	Profesional	30 – 0 meses	\$3.612.957 - \$2.941.894

Fuente: Elaboración Propia.

Datos tomados de: (ANI, 2018)

1.7. Análisis DOFA

En la siguiente tabla se muestra un análisis de matriz de oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades; esta herramienta permite diagnosticar el estado de la línea de la consultoría turística y el entorno competitivo en el que se encuentra.

Tabla 30 Análisis DOFA

MATRIZ DOFA	Oportunidades	Amenazas
	Apoyo para la implementación de política pública en turismo	Competencia con experiencia y credibilidad
	Emprendimiento participativo derivada de la industria creativa y el turismo	Corrupción en la presupuestos de proyectos turísticos
	Impulso de proyectos turísticos en el departamento del Cauca	Conflicto armado en municipios con vocación turística
	Aumento de inversión en infraestructura turística en el departamento del Cauca	Problemática por cultivos ilícitos que afectan la planificación turística
	Creación de emprendimientos	Movilizaciones que afecten el cierre de vías principales
	Implementación y/o actualización de normas técnicas sectoriales.	
	Aprovechamiento del patrimonio cultural y sus reconocimientos	
Fortalezas	Estrategias FO	Estrategias FA
Personal altamente especializado en el área de turismo	<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los clientes en el desarrollo de emprendimientos. • Buscar nuevas tendencias en turismo para ofrecer un mejor servicio. • Apoyo inmediato en la asesoría de proyectos en los municipios como a nivel local • Ofrecer el servicio a los entes públicos territoriales relacionados con el sector turístico 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar al personal continuamente en temas de turismo para mantener a la empresa en estándares de calidad del servicio más competitivos. • Implementar plataforma web para seguimiento a proyectos.
Tecnología para el seguimiento de clientes.		
Personal con amplia experiencia en el sector público y privado.		
Debilidades	Estrategias DO	Estrategias DA
Precio de venta del servicio de asesoría	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad sobre la consultoría y los beneficios que ofrece. 	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar paquetes de asesoría diferenciados que permitan al cliente final al servicio sin que le resulte demasiado costoso, con alternativas como servicios de asesoría en línea.
Escasa experiencia de la empresa en la línea de turismo		

<p>Posicionamiento de la consultoría nivel departamental</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar proyectos que le permitan aumentar la experiencia de la empresa en el sector. • Posicionar la línea de consultoría turística con las PYMES por medio de relaciones públicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar alianzas con prestadores de servicios turísticos para buscar incremento de la experiencia y mejorar el posicionamiento
--	--	---

Fuente: Elaboración Propia.

CAPÍTULO 2 ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se realizará un estudio técnico, el cual tiene incidencia de costos e inversiones que tiene el servicio a la hora de ejecutarse.

“Se recomienda que desde el estudio técnico se cuantifique los costos de los insumos, materias primas directas, inversiones en infraestructura, mano de obra directa y la mano de obra indirecta” (Sanclemente, 2009)

Para determinar la viabilidad técnica es necesario definir la localización, descripción del servicio ingeniería del proyecto, además de analizar y estructurar aspectos organizacionales - jurídicos.

Objetivos del Estudio Técnico

Objetivo General.

Determinar la viabilidad técnica de la línea de consultoría de la empresa GPM a través de la realización de un estudio de técnico

Objetivo Específico.

- Establecer la localización de la empresa GPM donde se creará la línea de consultoría turística.
- Realizar la descripción del servicio
- Ingeniería del proyecto
- Definir los aspectos organizacionales – jurídicos

2.1. Localización

La empresa Global Project Management SAS (GPM Corp.), se encuentra ubicada en el departamento del Cauca, municipio de Popayán en la dirección carrera 13 # 3 – 49 Barrio Cadillal, en esta sede funcionará la línea de consultoría turística. El siguiente mapa es de la ciudad de Popayán dividido por 9 comunas



Figura 33 Mapa por comunas de la ciudad de Popayán

Fuente: Imagen tomada de (Alcaldía de Popayán, 2019)

A continuación se presenta un mapa de la comuna 4 en la cual se encuentra ubicada la empresa GPM en la ciudad de Popayán donde se señala con un círculo la localización de la misma.



Figura 34 Mapa Comuna 4

Fuente: Imagen tomada de (Normal Superior de Popayán P.F.C, 2011)

2.2. Descripción del Servicio

El servicio de consultoría turística diseñado por la empresa Global Project Management SAS (GPM Corp.), está comprometido en satisfacer las necesidades del cliente y en superar sus expectativas. Para ello ha diseñado una metodología que consta de 5 etapas.

En la figura No. 34 “Descripción del servicio”, se muestra de manera clara los pasos generales de la metodología; los cuales son estándar a cualquier tipo de servicios solicitados por el cliente. Este proceso se divide en 5 etapas:

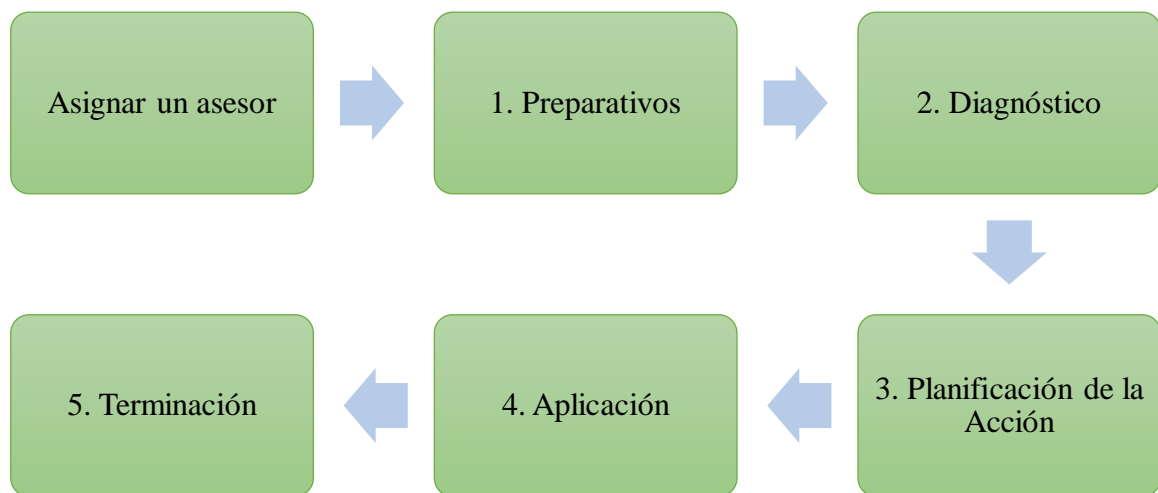


Figura 35 Descripción del Proceso

Fuente: Elaboración Propia.

2.2.1. Descripción detallada

A continuación se describirá detalladamente en que consiste cada uno de los procesos de la consultoría de acuerdo al autor (Kubr, 1997)

1. Preparativos: estos se dividen en:

- Contactos iniciales: es cuando el consultor se reúne con el cliente, muestra el portafolio de servicios, el cliente acepta reunirse con el consultor exponiendo sus necesidades y problemas, para posteriormente realizar un diagnóstico preliminar.
- Diagnóstico preliminar del problema: este diagnóstico puede durar máximo 2 días, se requiere de fuentes de información, es un análisis rápido de información esencial.
- Se elabora un plan de trabajo.
- El consultor le presenta una propuesta al cliente, este la evalúa y se procede a hacer una negociación.

- Se firma un contrato escrito entre ambas partes.
2. Diagnóstico: este lo integra:
- Marco conceptual del diagnóstico: donde se revisa y replantea lo anteriormente analizado.
 - Objetivos y problemas del diagnóstico: se determina el objetivo prioritario y el problema se determina por la solicitud del cliente.
 - Se hace un plan para la recopilación de datos, incluyendo la tabulación.
 - Obtener información por medio de registros.
 - Colaboración entre el cliente y consultor en el momento de suministrar información.
3. Planificación de la acción: está conformado por:
- Búsqueda de ideas sobre posibles soluciones.
 - Presentación de la propuesta final al cliente.
 - El cliente realiza recomendaciones al consultor.
 - Se incluye un plan de aplicación.
4. Aplicación: El consultor llega a un acuerdo con el cliente para ejecutar el plan.
- El cliente adopta las decisiones y llegan a un acuerdo para que el consultor acompañe en la ejecución del plan.
 - Se determinan responsabilidades y controles.
 - El consultor supervisa la aplicación del plan de manera correcta.

5. Terminación: se hace una evaluación final del proceso de consultoría y se presenta un informe sobre las tareas finalizadas.

2.2.2. Fichas Técnicas

A continuación se describen los procesos que se deben de seguir para ejecutar cada uno de los servicios que se pretende ofertar en la línea de consultoría en turismo de la empresa GPM, se hace una representación gráfica de cada proceso por medio de flujogramas.

Tabla 31 Ficha Norma Técnica Sectorial

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM		
Ficha del Proceso: Acompañamiento Legal		
Ficha N°: 1		Fecha:
Nombre del Subproceso	Normas Técnicas Sectoriales	
Responsable	Consultor en turismo	
Objetivo	Lograr que las empresas Mipymes implementen las Normas Técnicas Sectoriales	
Alcance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde: La recepción de la solicitud ▪ Hasta: La implementación de la Norma Técnica 	
Clientes	Empresas Mipymes	
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidad Contratante ▪ Consultor 	
Indicadores	Cada uno de los requisitos de la Norma Técnica Sectorial ha sido implementado.	
Entrada	Procedimiento	Salida
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud por parte de la entidad contratante • Contrato firmado 	1. Preparativos <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se realiza un contacto inicial con los posibles clientes dando a conocer su portafolio de servicios. ❖ El cliente busca al consultor en el momento de identificar el problema, y agenda otra reunión. ❖ El consultor se prepara identificando el problema, buscando posibles soluciones y se entrevista con el cliente formulando una serie de preguntas que le permitan conocer más sobre la empresa y su necesidad. ❖ Si el cliente y el consultor están de acuerdo se procede a realizar un diagnóstico preliminar del problema. ❖ El consultor requiere de fuentes de información ❖ El cliente le suministra información al consultor. ❖ El consultor realiza un diagnóstico preliminar en el cual se hace un análisis rápido de información, se tiene en cuenta el contexto y la perspectiva. ❖ Se elabora una declaración inicial del trabajo (mandato) ❖ El consultor hace un plan de trabajo ❖ El consultor le presenta al cliente el plan de trabajo el cual debe ser aprobado o no. ❖ El cliente estudia la propuesta, elige la más conveniente y hace una negociación ❖ El consultor firma un contrato escrito con el cliente 	El cliente ha implementado la Norma Técnica Sectorial
	2. Diagnóstico <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente le suministra la información pertinente al consultor. ❖ El consultor debe revisar y replantear el problema, los objetivos y la duración al inicio del diagnóstico ❖ El consultor determina el objetivo prioritario y establece el problema de acuerdo a la solicitud del cliente. 	

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM
Ficha del Proceso: Acompañamiento Legal

Ficha N°: 1

Fecha:

	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor recopila datos los cuales son obtenidos por medio de registros. 		
	<p>3. Planificación de la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente busca que el consultor le encuentre la mejor solución para la implementación de la Norma Técnica Sectorial ❖ El consultor se reúne con el cliente y le explica sobre la Norma que necesita implementar de acuerdo al prestador de servicio turístico y los requisitos que debe tener. ❖ El cliente le suministra información básica al consultor. ❖ El consultor verifica la información obtenida ❖ El consultor elabora y expone la propuesta final al cliente. ❖ El cliente acepta las recomendaciones y las aplica. 		
	<p>4. Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente coloca en marcha el plan y empieza con los trámites sugeridos por el consultor ❖ El consultor especifica los procedimientos y determina las responsabilidades para ambas partes ❖ El consultor supervisa la aplicación del plan para la implementación de la norma técnica sectorial solicitada por el cliente 		
	<p>5. Terminación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente evalúa el proceso de consultoría ❖ El consultor elabora un informe final sobre las tareas cumplidas 		
RECURSOS	<p>Talento Humano</p> <p>Persona capacitada en consultoría en temas de turismo</p>		
	<p>Materiales y Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo de oficina • Computador • Impresora • Suministros de oficina 		
	<p>Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo pactado • Viáticos y transporte 		
	FLUJOGRAMA		

Fuente: Elaboración Propia.

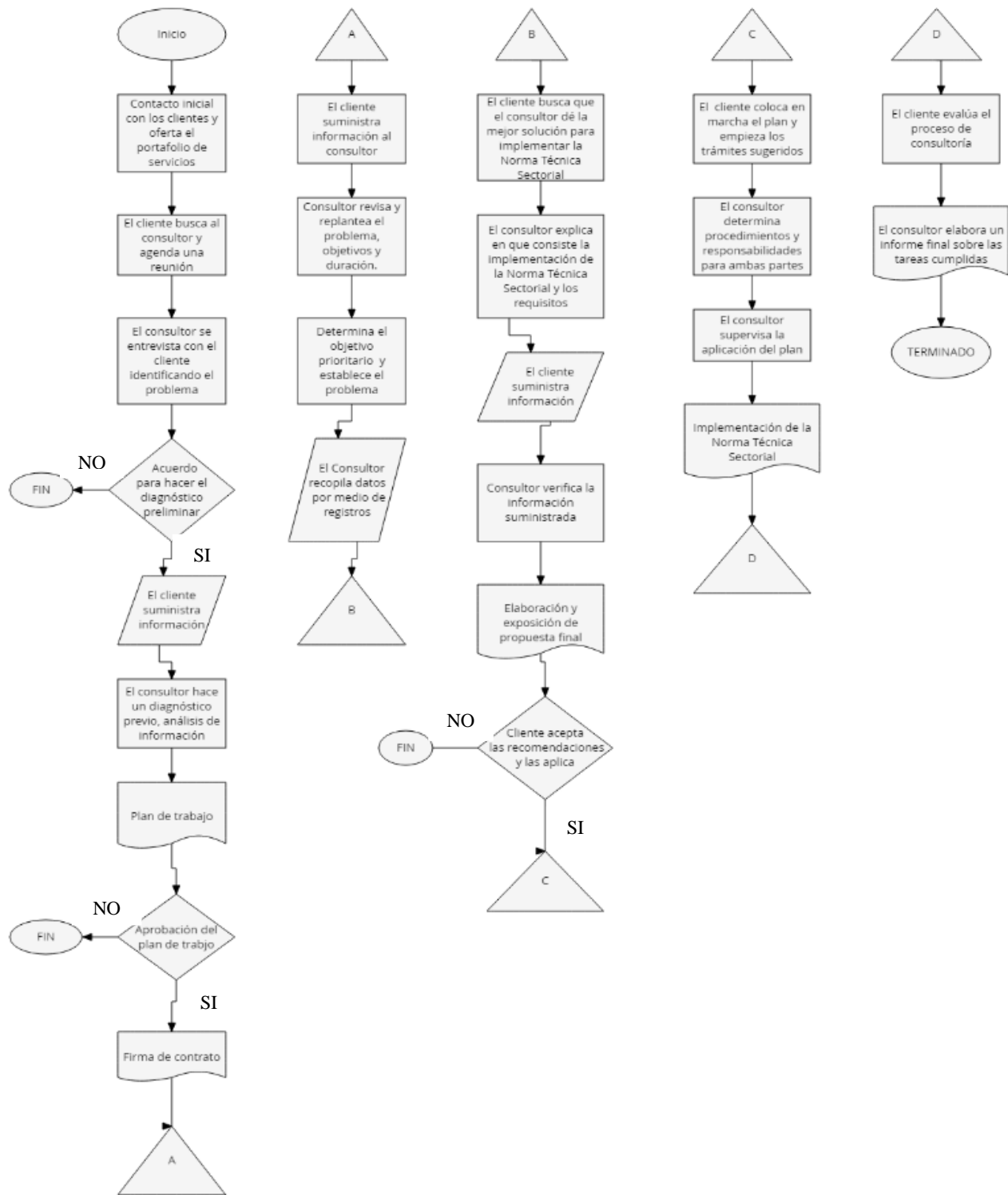


Figura 36 Flujograma Norma Técnica Sectorial

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32 Ficha Política Pública en Turismo

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM		
Ficha del Proceso: Acompañamiento Legal		
Ficha N°: 2		Fecha:
Nombre del Subproceso	Política Pública en Turismo	
Responsable	Consultor en turismo	
Objetivo	Diseñar e implementar una política pública en turismo en los municipios del Departamento del Cauca	
Alcance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde: La recepción de la solicitud enviada por el municipio contratante ▪ Hasta: La implementación de la Política Pública en Turismo 	
Clientes	Municipios del Departamento del Cauca	
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidad Contratante ▪ Consultor ▪ Aliados estratégicos 	
Indicadores	Algunos municipios cuentan con la implementación de una política pública en turismo	
Entrada	Procedimiento	Salida
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud por parte de la entidad contratante • Contrato firmado 	1. Preparativos <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se realiza un contacto inicial con los posibles clientes dando a conocer su portafolio de servicios. ❖ El cliente busca al consultor en el momento de identificar el problema, y agenda otra reunión. ❖ El consultor se prepara identificando el problema, buscando posibles soluciones y se entrevista con el cliente formulando una serie de preguntas que le permitan conocer más sobre la empresa y su necesidad. ❖ Si el cliente y el consultor están de acuerdo se procede a realizar un diagnóstico preliminar del problema. ❖ El consultor requiere de fuentes de información ❖ El cliente le suministra información al consultor. ❖ El consultor realiza un diagnóstico preliminar en el cual se hace un análisis rápido de información, se tiene en cuenta el contexto y la perspectiva. ❖ Se elabora una declaración inicial del trabajo (mandato) ❖ El consultor hace un plan de trabajo ❖ El consultor le presenta al cliente el plan de trabajo el cual debe ser aprobado o no. ❖ El cliente estudia la propuesta, elige la más conveniente y hace una negociación ❖ El consultor firma un contrato escrito con el cliente 	El cliente ha implementado la Política Pública en Turismo
	2. Diagnóstico <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor debe revisar y replantear el problema, los objetivos y la duración al inicio del diagnóstico ❖ El consultor determina el objetivo prioritario, establece el problema de acuerdo a la solicitud del cliente, recopila datos los cuales son obtenidos por medio de registros. ❖ El cliente le suministra la información pertinente al consultor. 	

	<p>3. Planificación de la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente busca que el consultor le encuentre la mejor solución para la implementación de la política pública en turismo ❖ El consultor se reúne con el cliente y le explica sobre la política pública en turismo y los requisitos que necesita para su diseño. ❖ El cliente le suministra información detallada al consultor. ❖ El consultor verifica la información obtenida ❖ El consultor diseña y expone la propuesta final al cliente. ❖ El cliente acepta las recomendaciones. <p>4. Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente coloca en marcha el plan y empieza las reuniones con el consultor, entes territoriales, prestadores de servicios turísticos y la comunidad. ❖ El consultor especifica los procedimientos y determina las responsabilidades para ambas partes ❖ El consultor brinda aportes para el diseño de la política pública ❖ El consultor supervisa la aplicación del plan para la implementación de la política pública en turismo solicitada por el cliente <p>5. Terminación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente evalúa el proceso de consultoría ❖ El consultor elabora un informe final sobre las tareas 	
<p>RECURSOS</p>	<p>Talento Humano</p> <p>Persona capacitada en consultoría en temas de turismo</p> <p>Materiales y Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo de oficina • Computador • Impresora • Suministros de oficina <p>Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo pactado • Viáticos y transporte 	
<p>FLUJOGRAMA</p>		

Fuente: Elaboración Propia.

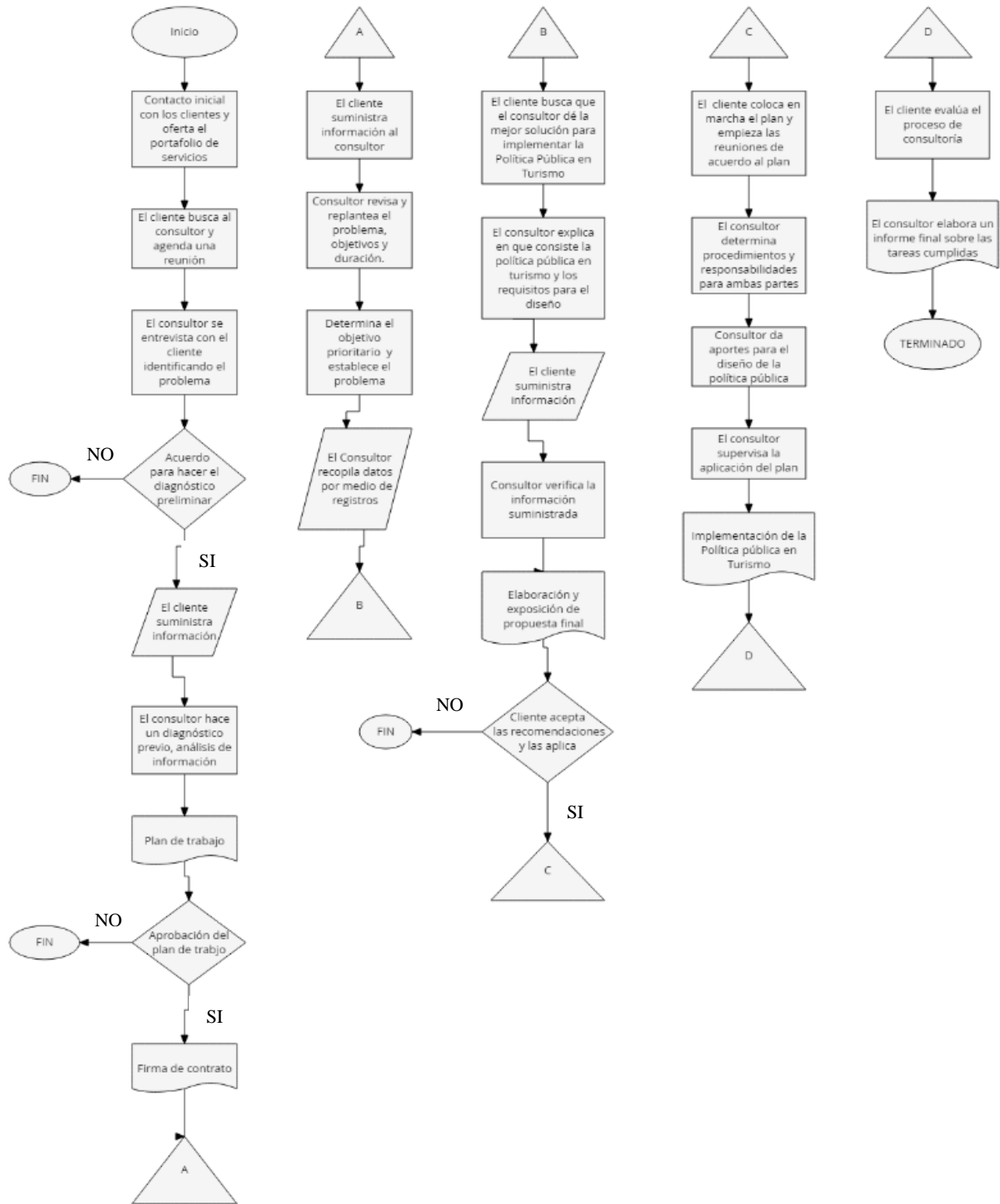


Figura 37 Flujograma Política Pública en Turismo

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 33 Ficha Registro Nacional de Turismo

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM		
Ficha del Proceso: Acompañamiento Legal		
Ficha N°: 3		Fecha:
Nombre del Subproceso	Registro Nacional de Turismo	
Responsable	Consultor en turismo	
Objetivo	Obtener el Registro Nacional de Turismo para las empresas Mipymes del Departamento del Cauca	
Alcance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde: La recepción de la solicitud ▪ Hasta: Adquirir el registro nacional de turismo 	
Clientes	Empresas Mipymes	
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidad Contratante ▪ Consultor 	
Indicadores	Las empresas MIPYMES obtienen el Registro Nacional de Turismo.	
Entrada	Procedimiento	Salida
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud por parte de la entidad contratante • Contrato firmado 	<p>1. Preparativos</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se realiza un contacto inicial con los posibles clientes dando a conocer su portafolio de servicios. ❖ El cliente busca al consultor en el momento de identificar el problema, y agenda otra reunión. ❖ El consultor se prepara identificando el problema, buscando posibles soluciones y se entrevista con el cliente formulando una serie de preguntas que le permitan conocer más sobre la empresa y su necesidad. ❖ Si el cliente y el consultor están de acuerdo se procede a realizar un diagnóstico preliminar del problema. ❖ El consultor requiere de fuentes de información ❖ El cliente le suministra información al consultor. ❖ El consultor realiza un diagnóstico preliminar en el cual se hace un análisis rápido de información, se tiene en cuenta el contexto y la perspectiva. ❖ Se elabora una declaración inicial del trabajo (mandato) ❖ El consultor hace un plan de trabajo ❖ El consultor le presenta al cliente el plan de trabajo el cual debe ser aprobado o no. ❖ El cliente estudia la propuesta, elige la más conveniente y hace una negociación ❖ El consultor firma un contrato escrito con el cliente 	El cliente ha obtenido el registro nacional de turismo
	<p>2. Diagnóstico</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor debe revisar y replantear el problema, los objetivos y la duración al inicio del diagnóstico ❖ El consultor determina el objetivo prioritario, establece el problema de acuerdo a la solicitud del cliente, recopila datos los cuales son obtenidos por medio de registros. ❖ El cliente le suministra la información pertinente al consultor. 	

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM

Ficha del Proceso: Acompañamiento Legal

Ficha N°: 3

Fecha:

	<p>3. Planificación de la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente busca que el consultor le asesore para obtener el registro nacional de turismo ❖ El consultor se reúne con el cliente y le explica sobre el registro nacional de turismo que necesita implementar de acuerdo al prestador de servicio turístico y los requisitos que debe tener. ❖ El cliente le suministra información básica al consultor. ❖ El consultor verifica la información obtenida. ❖ El consultor elabora y expone la propuesta final al cliente. ❖ El cliente acepta las recomendaciones. <p>4. Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente coloca en marcha el plan y empieza con los trámites sugeridos por el consultor ❖ El consultor le brinda acompañamiento en los trámites. ❖ El consultor especifica los procedimientos y determina las responsabilidades para ambas partes ❖ El consultor supervisa la aplicación del plan para obtener el registro nacional de turismo <p>5. Terminación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente evalúa el proceso de consultoría ❖ El consultor elabora un informe final sobre las tareas 	
RECURSOS	<p>Talento Humano</p> <p>Persona capacitada en consultoría en temas de turismo</p> <p>Materiales y Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo de oficina • Computador • Impresora • Suministros de oficina <p>Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo pactado • Viáticos y Transporte 	
FLUJOGRAMA		

Fuente: Elaboración Propia.

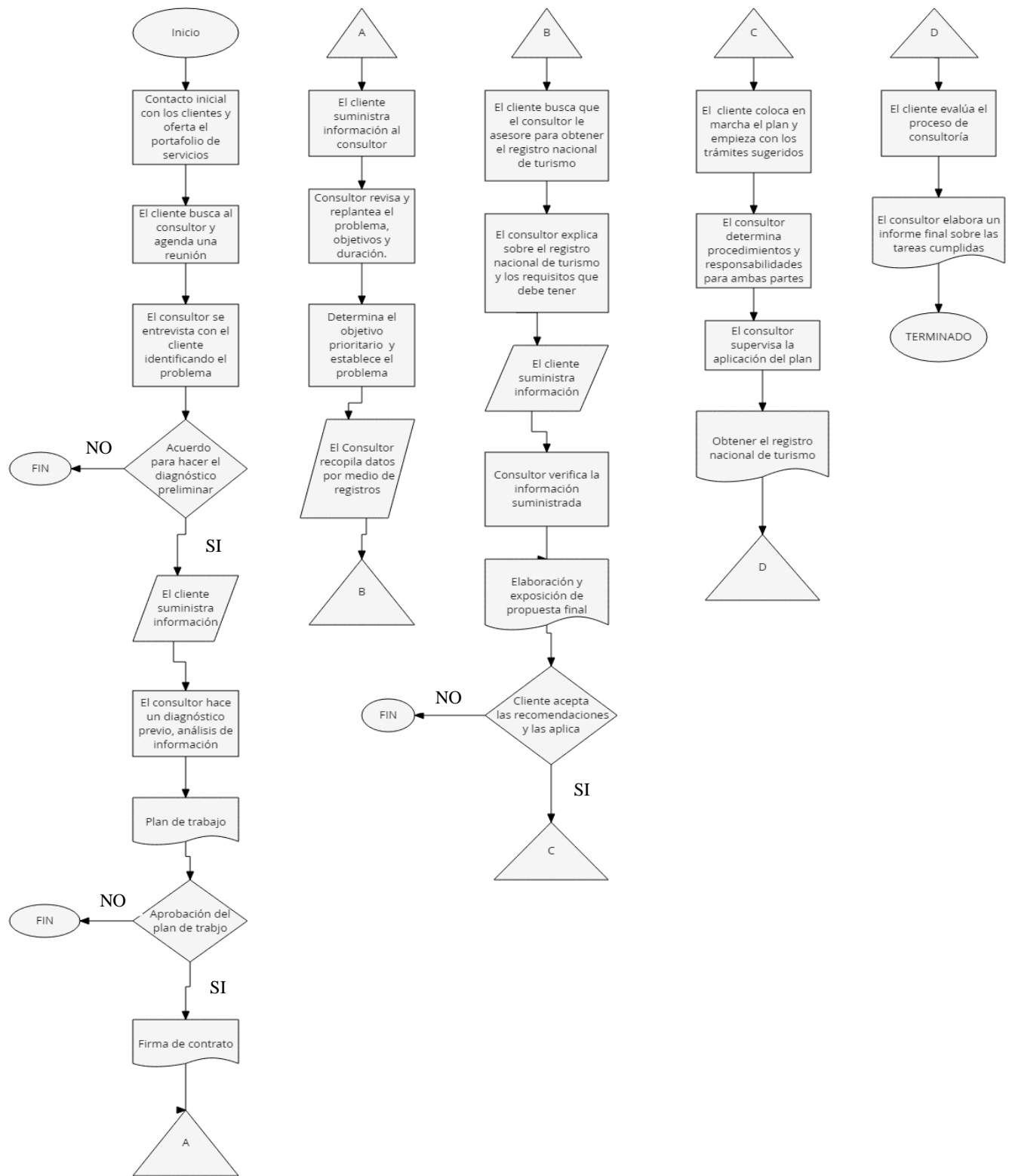


Figura 38 Flujograma Registro Nacional de Turismo

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 34 Ficha Inventario Turístico

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM		
Ficha del Proceso: Diseño de producto		
Ficha N°: 4		Fecha:
Nombre del Subproceso	Inventario Turístico	
Responsable	Consultor en turismo	
Objetivo	Realizar un inventario turístico en los municipios del departamento del Cauca	
Alcance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde: La recepción de la solicitud ▪ Hasta: la entrega del informe sobre el inventario 	
Clientes	Municipios del departamento del Cauca	
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidad Contratante ▪ Consultor en turismo ▪ Alianzas estratégicas 	
Indicadores	Algunos municipios diligencian las fichas de inventario turístico.	
Entrada	Procedimiento	Salida
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud por parte de la entidad contratante • Contrato firmado 	1. Preparativos	El cliente adquiere un inventario turístico del municipio
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se realiza un contacto inicial con los posibles clientes dando a conocer su portafolio de servicios. ❖ El cliente busca al consultor en el momento de identificar el problema, y agenda otra reunión. ❖ El consultor se prepara identificando el problema, buscando posibles soluciones y se entrevista con el cliente formulando una serie de preguntas que le permitan conocer más sobre la empresa y su necesidad. ❖ Si el cliente y el consultor están de acuerdo se procede a realizar un diagnóstico preliminar del problema. ❖ El consultor requiere de fuentes de información ❖ El cliente le suministra información al consultor. ❖ El consultor realiza un diagnóstico preliminar en el cual se hace un análisis rápido de información, se tiene en cuenta el contexto y la perspectiva. ❖ Se elabora una declaración inicial del trabajo (mandato) ❖ El consultor hace un plan de trabajo ❖ El consultor le presenta al cliente el plan de trabajo el cual debe ser aprobado o no. ❖ El cliente estudia la propuesta, elige la más conveniente y hace una negociación ❖ El consultor firma un contrato escrito con el cliente 	
	2. Diagnóstico	
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor debe revisar y replantear el problema, los objetivos y la duración al inicio del diagnóstico ❖ El consultor determina el objetivo prioritario, establece el problema de acuerdo a la solicitud del cliente, recopila datos los cuales son obtenidos por medio de registros. ❖ El cliente le suministra la información pertinente al consultor. 	

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM
Ficha del Proceso: Diseño de producto

Ficha N°: 4

Fecha:

	<p>3. Planificación de la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor se reúne con el cliente y le explica sobre inventarios turísticos ❖ El cliente busca que el consultor le asesore para la metodología a utilizar para el inventario turístico ❖ El cliente le suministra información básica al consultor. ❖ El consultor verifica la información obtenida. ❖ El consultor elabora y expone la propuesta final al cliente. ❖ El consultor explica la metodología e implementa herramientas para inventarios turísticos de acuerdo a los parámetros del ministerio. ❖ El cliente acepta las recomendaciones. <p>4. Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente coloca en marcha el plan y empieza con los trámites sugeridos por el consultor ❖ El consultor le brinda acompañamiento en los trámites. ❖ El cliente convoca a reuniones con el consultor, prestadores de servicios turísticos y comunidad para realizar alianzas que ayuden al pleno diligenciamiento de los formatos ❖ El consultor especifica los procedimientos y determina las responsabilidades para ambas partes ❖ El consultor supervisa la aplicación metodológica de las herramientas para la inventarios turísticos <p>5. Terminación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente evalúa el proceso de consultoría ❖ El consultor elabora un informe final sobre las tareas 	
RECURSOS	<p>Talento Humano</p> <p>Persona capacitada en consultoría en temas de turismo</p> <p>Materiales y Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo de oficina • Computador • Impresora • Suministros de oficina <p>Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo pactado • Viáticos y Transporte 	
FLUJOGRAMA		

Fuente: Elaboración Propia.

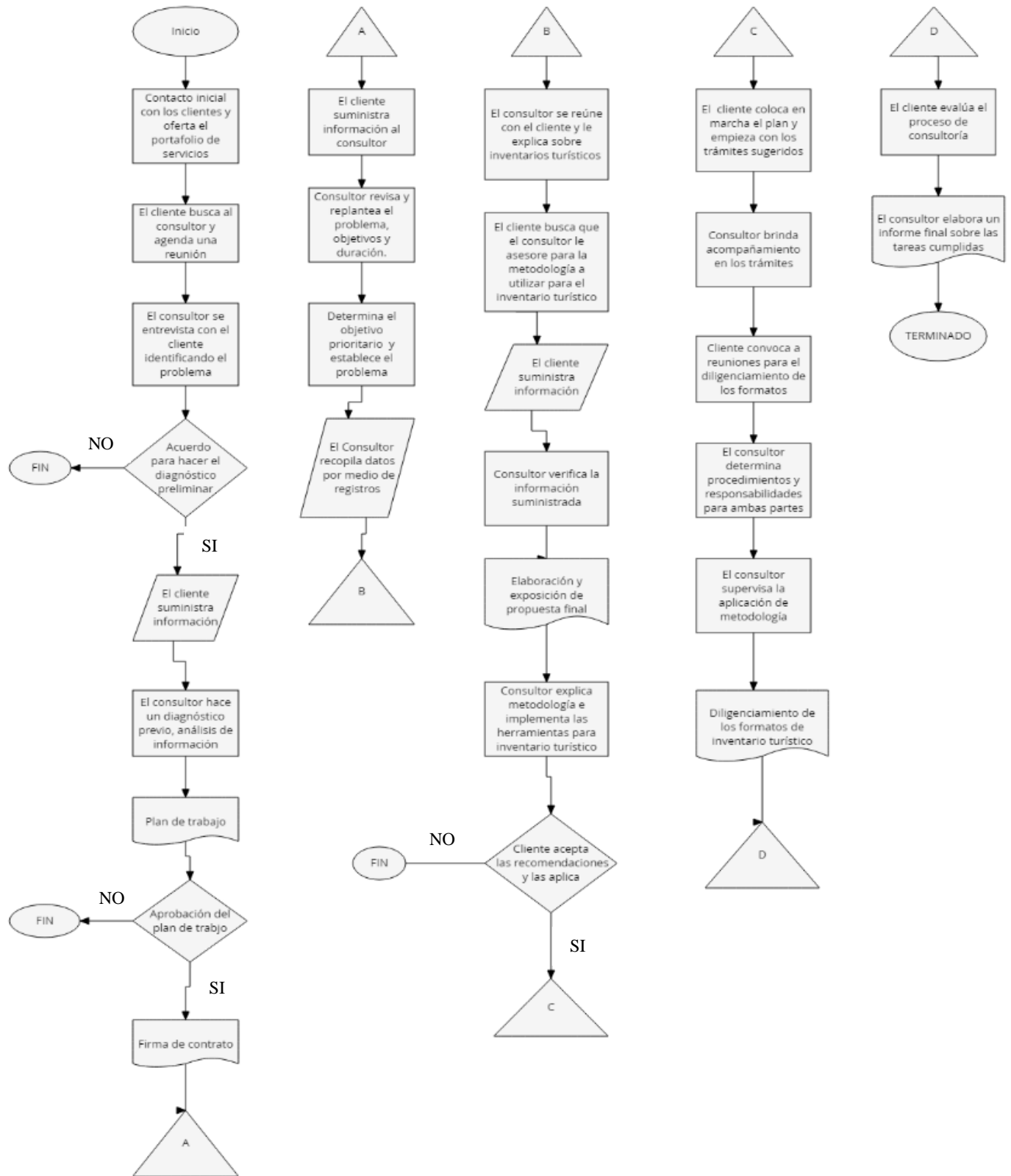


Figura 39 Flujograma Inventario Turístico

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 35 Ficha Producto Turístico

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM Ficha del Proceso: Diseño de producto Ficha N°: 5 Fecha:		
Nombre del Subproceso	Producto Turístico	
Responsable	Consultor en turismo	
Objetivo	Aplicar una metodología para la creación de productos turísticos en el Departamento del Cauca	
Alcance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde: La recepción de la solicitud ▪ Hasta: aplicación de metodología 	
Clientes	Municipios del departamento del Cauca	
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidad Contratante ▪ Consultor en turismo ▪ Alianzas estratégicas 	
Indicadores	Municipios con vocación turística implementaron metodología para la creación de producto turístico	
Entrada	Procedimiento	Salida
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud por parte de la entidad contratante • Contrato firmado 	1. Preparativos <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se realiza un contacto inicial con los posibles clientes dando a conocer su portafolio de servicios. ❖ El cliente busca al consultor en el momento de identificar el problema, y agenda otra reunión. ❖ El consultor se prepara identificando el problema, buscando posibles soluciones y se entrevista con el cliente formulando una serie de preguntas que le permitan conocer más sobre la empresa y su necesidad. ❖ Si el cliente y el consultor están de acuerdo se procede a realizar un diagnóstico preliminar del problema. ❖ El consultor requiere de fuentes de información ❖ El cliente le suministra información al consultor. ❖ El consultor realiza un diagnóstico preliminar en el cual se hace un análisis rápido de información, se tiene en cuenta el contexto y la perspectiva. ❖ Se elabora una declaración inicial del trabajo (mandato) ❖ El consultor hace un plan de trabajo ❖ El consultor le presenta al cliente el plan de trabajo el cual debe ser aprobado o no. ❖ El cliente estudia la propuesta, elige la más conveniente y hace una negociación ❖ El consultor firma un contrato escrito con el cliente 	El cliente implemento metodologías para la creación de productos turísticos
	2. Diagnóstico <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor debe revisar y replantear el problema, los objetivos y la duración al inicio del diagnóstico ❖ El consultor determina el objetivo prioritario, establece el problema de acuerdo a la solicitud del cliente, recopila datos los cuales son obtenidos por medio de registros. 	

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM
Ficha del Proceso: Diseño de producto

Ficha N°: 5

Fecha:

	<ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente le suministra la información pertinente al consultor. 	
	<p>3. Planificación de la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor se reúne con el cliente y le explica sobre el producto turístico ❖ El cliente busca que el consultor le asesore para la metodología a utilizar para la creación de producto turístico ❖ El cliente le suministra información básica al consultor. ❖ El consultor verifica la información obtenida. ❖ El consultor elabora y expone la propuesta final al cliente. ❖ El consultor explica la metodología e implementa herramientas para la creación de producto turístico. ❖ El cliente acepta las recomendaciones. 	
	<p>4. Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente coloca en marcha el plan y empieza con los trámites sugeridos por el consultor ❖ El consultor le brinda acompañamiento en los trámites. ❖ El cliente convoca a reuniones con el consultor, prestadores de servicios turísticos y comunidad para realizar alianzas que ayuden al pleno diligenciamiento de los formatos ❖ El consultor especifica los procedimientos y determina las responsabilidades para ambas partes ❖ El consultor supervisa la aplicación metodológica de las herramientas para la creación de producto turístico 	
	<p>5. Terminación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente evalúa el proceso de consultoría ❖ El consultor elabora un informe final sobre las tareas 	
RECURSOS	Talento Humano	
	Persona capacitada en consultoría en temas de turismo	
	Materiales y Equipo	
	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo de oficina • Computador • Impresora • Suministros de oficina 	
	Financieros	
	<ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo pactado • Viáticos y Transporte 	
FLUJOGRAMA		

Fuente: Elaboración Propia.

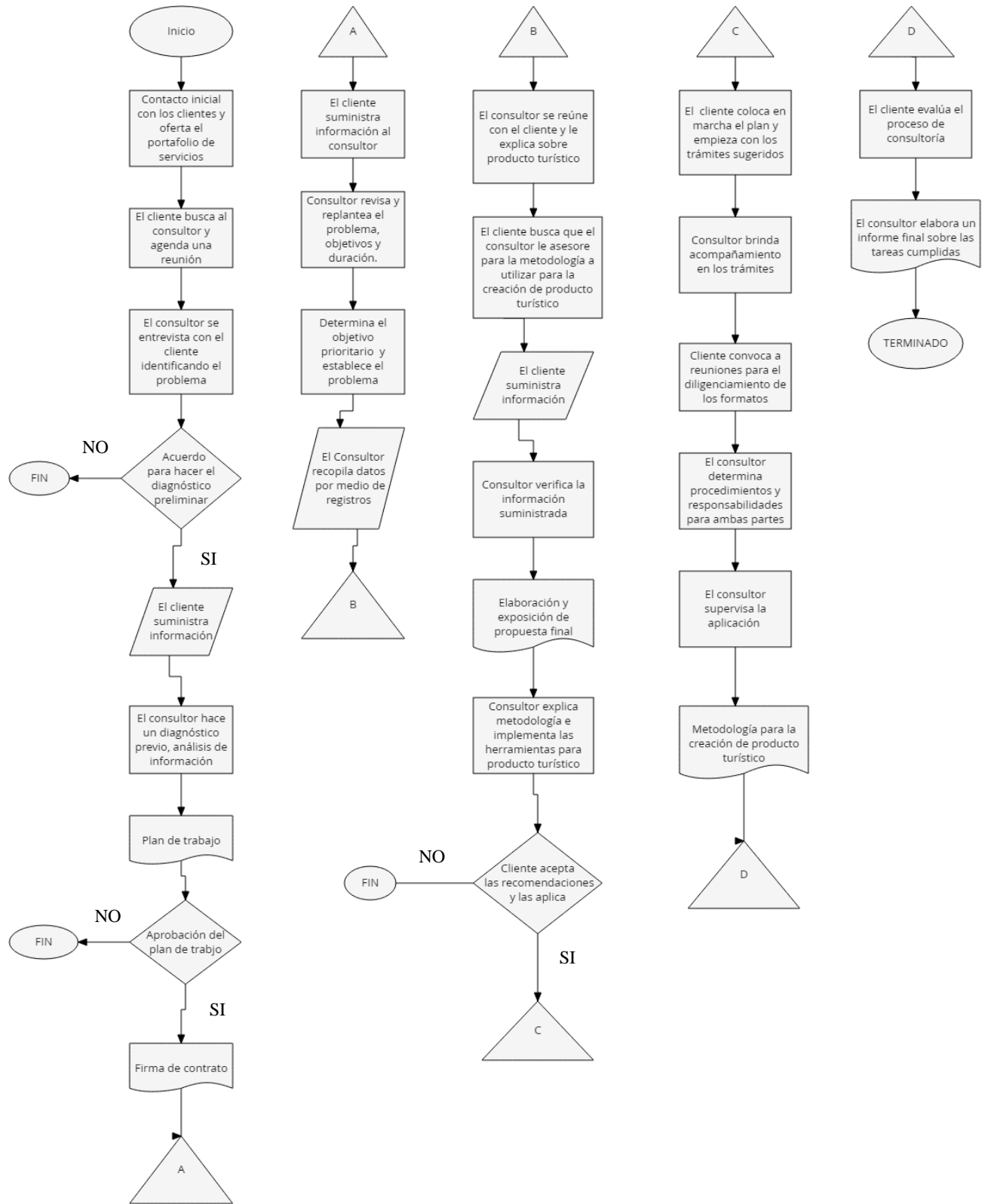


Figura 40 Flujograma Producto Turístico

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 36 Ficha Plan de Negocios

CONSULTORÍA TURÍSTICA GPM		
Ficha del Proceso: Acompañamiento en emprendimientos		
Ficha N°: 6		Fecha:
Nombre del Subproceso	Planes de negocio	
Responsable	Consultor en turismo	
Objetivo	Formular, gestionar e implementar planes de negocios turísticos en el Departamento del Cauca	
Alcance	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desde: La recepción de la solicitud ▪ Hasta: implementación de plan de negocio 	
Clientes	Personas naturales y Empresas en el departamento del Cauca	
Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entidad Contratante ▪ Consultor en turismo ▪ Alianzas estratégicas 	
Indicadores	En el departamento del Cauca se ha implementado planes de negocio turísticos	
Entrada	Procedimiento	Salida
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud por parte de la entidad contratante • Contrato firmado 	<p>1. Preparativos</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se realiza un contacto inicial con los posibles clientes dando a conocer su portafolio de servicios. ❖ El cliente busca al consultor en el momento de identificar el problema, y agenda otra reunión. ❖ El consultor se prepara identificando el problema, buscando posibles soluciones y se entrevista con el cliente formulando una serie de preguntas que permitan conocer más sobre la empresa y su necesidad. ❖ Si el cliente y el consultor están de acuerdo se procede a realizar un diagnóstico preliminar del problema. ❖ El consultor requiere de fuentes de información ❖ El cliente le suministra información al consultor. ❖ El consultor realiza un diagnóstico preliminar en el cual se hace un análisis rápido de información, se tiene en cuenta el contexto y la perspectiva. ❖ Se elabora una declaración inicial del trabajo (mandato) ❖ El consultor hace un plan de trabajo ❖ El consultor le presenta al cliente el plan de trabajo el cual debe ser aprobado o no. ❖ El cliente estudia la propuesta, elige la más conveniente y hace una negociación ❖ El consultor firma un contrato escrito con el cliente 	<p>El cliente implemento el plan de negocios turístico</p>
	<p>2. Diagnóstico</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor debe revisar y replantear el problema, los objetivos y la duración al inicio del diagnóstico ❖ El consultor determina el objetivo prioritario, establece el problema de acuerdo a la solicitud del cliente, recopila datos los cuales son obtenidos por medio de registros. ❖ El cliente le suministra la información pertinente al consultor. 	

	<p>3. Planificación de la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El consultor se reúne con el cliente y le explica sobre el plan de negocios ❖ El cliente busca que el consultor le asesore para formulación, gestión e implementación del plan de negocios ❖ El cliente le suministra información básica al consultor. ❖ El consultor verifica la información obtenida. ❖ El consultor elabora y expone la propuesta final al cliente. ❖ El cliente acepta las recomendaciones. <p>4. Aplicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente coloca en marcha el plan y empieza con los trámites sugeridos por el consultor ❖ El consultor le brinda acompañamiento en los trámites. ❖ El cliente convoca a reuniones con el consultor, prestadores de servicios turísticos y comunidad realizando alianzas que ayuden a ejecutar el plan ❖ El consultor especifica los procedimientos y determina las responsabilidades para ambas partes ❖ El consultor supervisa la aplicación del plan para la ejecución del plan de negocios <p>5. Terminación</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ El cliente evalúa el proceso de consultoría ❖ El consultor elabora un informe final sobre las tareas 	
RECURSOS	<p>Talento Humano</p> <p>Persona capacitada en consultoría en temas de turismo</p> <p>Materiales y Equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo de oficina • Computador • Impresora • Suministros de oficina <p>Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo a lo pactado • Viáticos y Transporte 	
FLUJOGRAMA		

Fuente: Elaboración Propia.

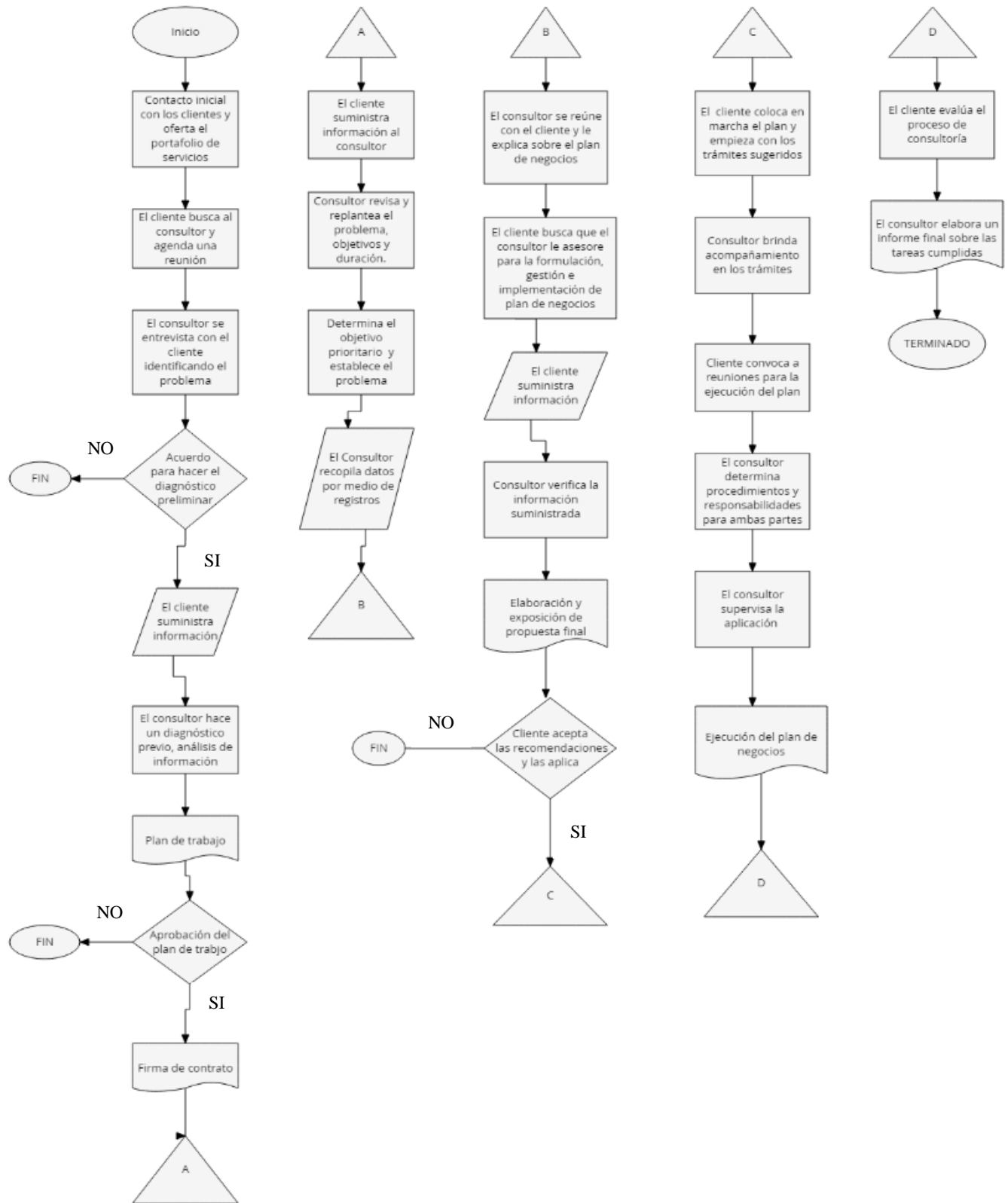


Figura 41 Flujograma de Planes de negocio

Fuente: Elaboración Propia.

2.3. Inversiones en equipamiento

Para poner en marcha la línea de consultoría turística la empresa GPM al contar con una instalación física, sólo requiere de la adquisición de equipos de oficina, muebles y enseres, equipos de computación y comunicación, e incrementar gastos administrativos como la papelería.

Tabla 37 Inversiones en equipamiento

CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1524	Equipo de Oficina			
152405	Muebles y enseres			
	Escritorio + silla ejecutiva	1	\$525.000	\$525.000
	Mesa y sillas sala de espera	1	\$1.200.000	\$1.200.000
	Archivador	1	\$300.000	\$300.000
1528	Equipo de computación y comunicación			
	Computador HP	1	\$1.900.000	\$1.900.000
	Impresora Epson L3110	1	\$426.000	\$426.000
	Celular	1	\$450.000	\$450.000
	Software Aproweb	1	\$360.000	\$360.000
	TOTAL			\$5.161.000

Fuente: Elaboración Propia.

Los gastos administrativos hacen relación a la nómina y a la papelería como se muestra en las siguientes tablas. En la tabla 35 se identifica la nómina del personal que contribuirá con el éxito de la prestación del servicio. Y en la tabla 36 se identifica los útiles, papelería para la oficina.

Tabla 38 Nómina de personal

CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
51	Operacionales de administración			
5105	Gasto de Personal			
510506	Sueldos			
	Consultor Junior	1	\$2.900.000	\$2.900.000
	Consultor Senior	Varía de acuerdo a la experiencia que tenga y el proyecto solicitado		

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 39 Útiles, papelería de oficina

CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
5195	Diversos			
519530	Útiles, papelería y fotocopias			
	Perforadora + cosedora + saca ganchos	1	\$27.000	\$27.000
	Resma de papel	1	\$12.000	\$12.000
	Caja de lapiceros	1	\$8.000	\$8.000
	TOTAL			\$47.000

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión en equipamiento y gastos de personal que se requiere inicialmente para la puesta en marcha de la línea de consultoría en turismo para la empresa GPM es de \$7.748.000.

2.4. Aspectos Organizacionales

Global Project Management SAS (GPM Corp.) al ser una empresa establecida en el mercado cuenta con su propia plataforma estratégica a la cual se adscribe la nueva línea de consultoría turística:

2.4.1. Misión

“GPM presta el servicio de Gestión Integral de Proyectos Multisectoriales en el Territorio Colombiano; para ello contamos con personal altamente calificado y tecnología de vanguardia, con el propósito de lograr la entera satisfacción de nuestros clientes” (GPM Corp., 2019)

2.4.2. Visión

“GPM Corp se convertirá en la empresa líder en la Gestión Integral de Proyectos en Latino América para diciembre de 2028, manteniendo los más altos Estándares de Calidad” (GPM Corp., 2019)

2.4.3. Valores

- **Calidad del servicio:** Buscar una total satisfacción del cliente cumpliendo en lo posible todas sus expectativas.
- **Trabajo en equipo:** Crear sinergia entre todos los miembros del grupo en pos de un objetivo en común.
- **Confidencialidad:** En cada uno de los proyectos la empresa firmará contratos de confidencialidad mutua para asegurar la integridad de la información que sea utilizada por parte de cada una de las entidades y de la resultante del proyecto.

2.4.4. Estructura administrativa

Toda empresa debe contar con una parte organizativa para ello se emplea un organigrama en el cual se representen los cargos jerárquicamente, y a su vez se elabora un manual de funciones en donde se explica al personal el cargo que debe desempeñar; y cada una de las actividades estipuladas que se deberán cumplir para el logro de objetivos.

2.4.4.1. Organigrama

GPM cuenta con una estructura organizacional en la cual se debía agregar la línea en turismo, para la elaboración del organigrama tuvieron en cuenta los siguientes criterios: por su formato es un organigrama vertical; en lo referente a su contenido, se trata de un organigrama estructural en las que se ven diferentes unidades administrativas con sus respectivas relaciones entre ellas.

En cuanto al grado de comprensión de la unidad administrativa graficada, se trata de un organigrama específico con tres niveles jerárquicos que muestra las relaciones formales de autoridad, como la alta dirección conformada por asamblea de accionistas, junta directiva, gerencia y secretaria general; las unidades de asesoramiento y servicios generales conformada por la unidad de marketing, jurídica, personal, finanzas y proyectos.

Finanzas está compuesta por un departamento contable para las actividades propias de la empresa y una unidad independiente de inversiones dedicadas exclusivamente a inversiones y otros ingresos de la empresa no relacionadas con las actividades principales de las mismas.

La unidad de proyectos se subdivide en dos tipos: los proyectos productivos y los de desarrollo; de esta manera, el tercer nivel jerárquico son las unidades operacionales los cuales lo conforman los proyectos productivos, los de servicios, los tecnológicos, los industriales, los turísticos y los

agropecuarios; y finalmente, para el caso de los proyectos de desarrollo integrado por infraestructura y vivienda.

En la figura 42 “Organigrama Global Project Management SAS (GPM Corp.)” muestra el organigrama elaborado por la empresa.

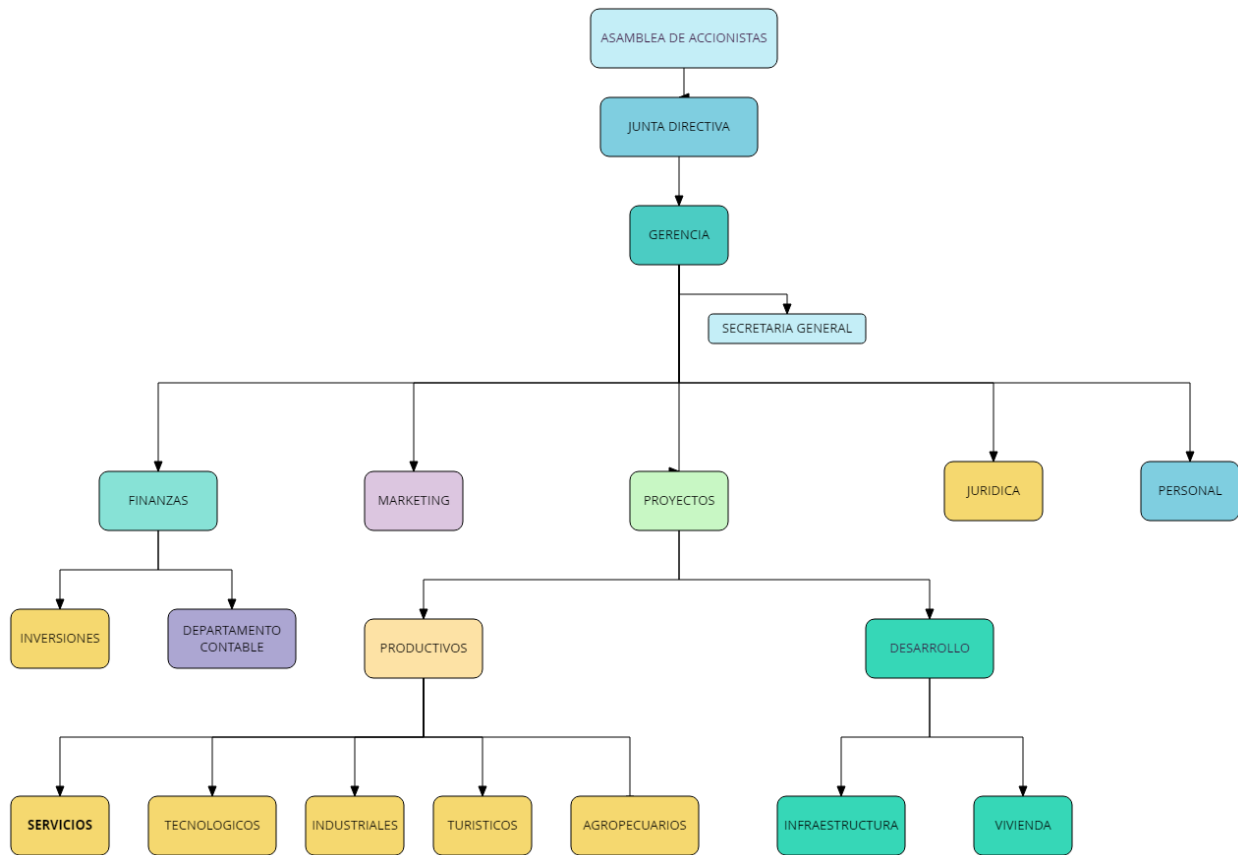


Figura 42 Organigrama Global Project Management SAS (GPM Corp.)

Fuente: Organigrama tomado de (GPM Corp., 2019)

2.4.4.2. Manual de funciones de personal

Para el funcionamiento de la línea de consultoría de la empresa GPM se requiere contar inicialmente con un consultor en turismo que tenga conocimientos en esta área y pueda generar las alianzas de acuerdo a las necesidades del cliente. Las funciones que debe realizar el consultor son las siguientes como se muestra en el cuadro:

Tabla 40 Descripción del cargo

Consultoría Turística GPM		
Descripción del cargo		
I. Identificación del cargo		
1. Nombre del cargo: Consultor en turismo 2. Personas a cargo: Uno 3. Horario de trabajo: Lunes a viernes de 8 am – 12 pm y 2 pm – 6 pm		
II. Objetivo: Asesorar al cliente en cuanto a producto turístico, acompañamiento legal turístico y asesoría para formulación, ejecución y gestión de planes de negocios.		
III. Funciones del cargo		
A. Ofrecer el portafolio de servicios B. Brindar información detallada sobre el servicio que el cliente desee adquirir C. Llevar a cabo la metodología de consultoría diseñada por la empresa D. Realizar planes de trabajo que permita cumplir con las tareas asignadas E. Elaborar informes sobre el cumplimiento de las tareas contratadas F. Generar alianzas estratégicas de acuerdo al servicio que requiera el cliente.		
IV. Requisitos		
FACTORES		Especificaciones
Conocimientos y habilidades	Educación	Profesionales en turismo, administración, y carreras afines. T
	Experiencia	6 meses con conocimiento en el cargo
	Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajo en equipo - Alta capacidad de análisis - Toma de decisiones - Comunicación asertiva - Creativo, Dinámico e innovador - Ser honesto, amable, respetuoso, responsable.
Responsabilidad	Bienes	Equipo de computación y software
Condiciones del cargo	Medio ambiente	Iluminado, buena ventilación, ergonomía.

Fuente: Elaboración Propia.

CAPÍTULO 3 ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se realizará un estudio financiero que permita ver el estado que económicamente pueda tener esta línea de consultoría turística para la empresa GPM para un futuro. Para este estudio es necesario analizar el estudio de mercados y el estudio técnico para tomar mejores decisiones financieramente.

“... para realizar los estados financieros y los flujos de fondos para la toma de decisiones sobre la inversión del proyecto, también se incluyen los conceptos contables y jurídicos en propiedad, planta y equipo, depreciación, métodos de depreciación legalmente aceptados y la inversión en activos intangibles...” (Sanclemente, 2009)

Seguido de lo anteriormente citado se debe tener en cuenta los costos de operación y los gastos de administración y ventas.

Objetivos del Estudio Financiero

Objetivo General.

Determinar la viabilidad financiera de la línea de consultoría de la empresa GPM, a través de la realización de un estudio financiero.

Objetivos Específicos.

- Realizar el estudio contable y financiero de la línea de consultoría de la empresa GPM
- Calcular el monto de la inversión total para el funcionamiento de la línea de consultoría en turismo para la empresa Global Management Project SAS

3.1. Estudio contable financiero

Para realizar este estudio se solicitó a la empresa Global Management Project (GPM Corp.) la estructura financiera, dando como respuesta que con los estudios de mercado y técnico realizados anteriormente la empresa podía tomar la decisión de invertir en esta línea de consultoría en turismo. Estos datos analizados permiten conocer la proyección de ventas, marketing mix, inversiones en equipamiento, aspectos administrativos como el pago de la nómina del personal y los gastos administrativos en útiles de papelería.

3.1.1. Proyección de ventas

En la siguiente tabla se muestra la proyección de ventas para los años 2019 – 2025 del sector privado el cual está conformado por establecimientos de alojamiento y hospedaje, establecimiento de gastronomía y similares, agencia de viajes y otros.

Tabla 41 Proyección de ventas sector privado 2019 – 2025

CRECIMIENTO POR AÑO						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
317	341	367	394	424	456	490
VENTAS TOTALES POR UNIDADES						
146	157	169	182	196	211	227

Fuente: Elaboración Propia.

Para el sector público conformado por 42 alcaldías municipales y la gobernación del Cauca la proyección de ventas para los años 2019 – 2025, se realizó de acuerdo al número de convocatoria de los años 2016 – 2019 y su respectiva cuantía en turismo, como lo indica la siguiente tabla:

Tabla 42 Proyección de ventas del sector público 2019 – 2025

CRECIMIENTO POR AÑO						
2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
2	2	3	4	4	5	6
VENTAS TOTALES						
\$31.833.604	\$41.521.260	\$54.157.080	\$70.638.255	\$92.135.008	\$120.173.690	\$156.745.151

Fuente: Elaboración Propia.

3.1.2. Estudio de inversiones

Se identifica las inversiones en equipamiento para el funcionamiento de la línea de consultoría turística en la empresa GPM.

3.1.1.1. Activos

CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1524	Equipo de Oficina			
152405	Muebles y enseres			
	Escritorio + silla ejecutiva	1	\$525.000	\$525.000
	Mesa y sillas sala de espera	1	\$1.200.000	\$1.200.000
	Archivador	1	\$300.000	\$300.000
1528	Equipo de computación y comunicación			

Computador HP	1	\$1.900.000	\$1.900.000
Impresora Epson L3110	1	\$426.000	\$426.000
Celular	1	\$450.000	\$450.000
Software Aproweb	1	\$360.000	\$360.000
Total inversiones en equipamiento			\$5.161.000

Fuente: Elaboración Propia.

3.1.3. Gastos de administración

3.1.3.1. Gasto nómina de personal

Este costo se mantiene constante para el consultor junior, el cual es el encargado de ofertar los servicios de la consultoría turística, y a su vez en asignar y hacer alianzas que permitan llevar a cabo los proyectos que las personas solicitan. Para proyectar el salario del año 1 al año 5 se promedia el incremento porcentual que el salario ha tenido del 2016 al 2019 el cual es del 6%.

Tabla 43 Nómina de personal

CARGO	SALARIO	AÑO				
		1	2	3	4	5
Consultor Junior	\$2.900.000	\$2.900.000	\$3.074.000	\$3.258.440	\$3.453.946	\$3.661.183

Fuente: Elaboración Propia

3.1.3.2. Gasto pago de honorarios

El pago de honorarios varía de acuerdo al proyecto solicitado por el cliente y la experiencia que el consultor tenga sobre el tema, como lo indica la siguiente tabla:

Tabla 44 Pago por honorarios

Categoría	Cargo	Experiencia	Salario
A	Profesional con maestría	49 meses	\$9.859.201 - \$10.642.288
	Profesional con especialización	61 meses	
B	Profesional con maestría	44 meses	\$9.152.018 - \$9.859.199
	Profesional con especialización	56 meses	
C, D, E, F, G, H	Profesional con especialización	46 – 16 meses	\$9.152.016 - \$3.612.959
I, J, K	Profesional	30 – 0 meses	\$3.612.957 - \$2.941.894

Fuente: Elaboración Propia.

Datos tomados de: (ANI, 2018)

3.1.3.3. Gastos útiles, papelería y fotocopias

En la siguiente tabla se muestra los gastos en útiles, papelería y fotocopias que la empresa en la línea en consultoría turística requiere:

Tabla 45 Útiles, papelería de oficina

CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
5195	Diversos			
519530	Útiles, papelería y fotocopias			
	Perforadora + cosedora + saca ganchos	1	\$27.000	\$27.000
	Resma de papel	1	\$12.000	\$12.000
	Caja de lapiceros	1	\$8.000	\$8.000
	TOTAL			\$47.000

Fuente: Elaboración Propia

3.1.4. Gasto en ventas

Los gastos en ventas están conformados por las estrategias del marketing mix, los cuales representan un gasto como mecanismo para que la línea en consultoría turística pueda ser conocida, estos gastos se dividen así:

Tabla 46 Presupuesto de promoción

Descripción	Valor Total
Creación, actualización y manejo en el mes de redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter y canal de YouTube.	\$500.000
Portafolio de servicios	\$30.000
Tarjetas de presentación	\$70.000
TOTAL	\$600.000

Fuente: Elaboración Propia.

En cuanto al presupuesto de la estrategia de plaza el gasto de este es:

Tabla 47 Presupuesto de plaza

Descripción	Valor Total
Página Web	\$1.000.000
Vía telefónica	\$60.000
TOTAL	\$1.060.000

Fuente: Elaboración Propia.

3.2. Inversión Total

Para el funcionamiento de la línea de consultoría en turismo para la empresa Global Management Project (GPM Corp.) es necesario realizar una inversión de \$ como se muestra a continuación:

Tabla 48 Total Inversión

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Inversiones en equipamiento	\$5.161.000
Gasto nómina de personal	\$2.900.000
Gastos útiles, papelería y fotocopias	\$47.000
Gasto en ventas por promoción	\$600.000
Gasto en ventas por plaza	\$1.060.000
INVERSIÓN TOTAL	\$9.768.000

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIÓN

El estudio de prefactibilidad permite tomar decisiones viables o no en proyectos; para la empresa Global Management Project (GPM Corp.) la creación de la línea en consultoría en turismo no fue viable aunque el medio ambiente externo muestra un panorama favorable, el mercado en los sectores privados y públicos mostraron desinterés y poca oportunidad de adquirir el servicio, las razones son diversas como por ejemplo: el cambio de gobierno, las convocatorias a las que se debía postular primero para poder adquirir el servicio, esto en el sector público; para el sector privado era generar un gasto, algunos de ellos ya contaban con la normatividad mostrando desinterés en el servicio.

No se puede dar una conclusión en general sobre el estudio financiero, debido a que la empresa Global Management Project (GPM Corp.) no suministro este tipo de información como lo es la estructura financiera conformada por balance general, y estados de pérdidas y ganancias. Siendo autónomos en la decisión que debían tomar financieramente para la creación de la línea en consultoría turística.

REFERENCIAS

- Alcaldía de Popayán. (06 de Mayo de 2016). *Vive el Cambio*. Obtenido de Plan de Desarrollo Municipal 2016 - 2019:
http://popayan.gov.co/sites/default/files/documentosAnexos/plan_de_desarrollo_municipal_2016_2019.pdf
- Alcaldía de Popayán. (Septiembre de 2019). *Presencia de Escuelas Artísticas Comunitarias en Popayán*. Obtenido de Secretaria Deporte y Cultura: <http://popayan.gov.co/secdeporteycultura/la-secretaria/escuelas-artisticas-comunitarias>
- ANI. (2018). *Tabla Honorarios Contratistas*. Obtenido de Agencia Nacional de Infraestructura:
<https://www.ani.gov.co/gestion-talento-humano/tabla-honorarios-contratistas>
- Bacca Urbina, G. (Mayo de 2001). *Evaluación de Proyectos*. Obtenido de
<http://www.eumed.net/jirr/pdf/19.pdf>
- Ballesteros Altuve, A. (31 de Agosto de 2018). *Estas son las 7 ideas del presidente Duque para impulsar el turismo*. Obtenido de el Colombiano: <https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/el-presidente-duque-busca-impulsar-el-turismo-MA9255349>
- Cámara de Comercio del Cauca. (Diciembre de 2018). *Descripción del Clúster de Turismo*. Obtenido de
https://www.cccauc.org.co/sites/default/files/imagenes/doc-_cluster_de_turismo_en_el-cauca_2018_vf_2.pdf
- Cámara de Comercio del Cauca. (Julio de 2018). *Ramas de la actividad económica en el Cauca - 2017*. Obtenido de Boletín Mensual Información Socioeconómica:
https://www.cccauc.org.co/sites/default/files/archivos/boletin_julio_2018_-_rama_de_actividad_economica_v2.pdf
- Cardona Montoya, A., & Marín Restrepo, C. A. (2009). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora de carácter ambiental e industrial en la ciudad de Pereira*. Pereira. Recuperado el Septiembre de 2019, de
<http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/2199/6581186132C268.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CITUR. (Mayo de 2019). *Centro de Información Turística de Colombia*. Obtenido de
http://www.citur.gov.co/estadisticas/df_prestadores_mensual/departament/51/2/4/2019?t=1
- CITUR. (Septiembre de 2019). *Centro de Información Turística de Colombia*. Obtenido de
<http://www.citur.gov.co/estadisticas/departamental>
- CITUR. (Abril de 2019). *Estadísticas Nacionales - Económicas - PIB*. Obtenido de Centro de Información Turística de Colombia: http://www.citur.gov.co/estadisticas/df_pib/all/45

- CITUR. (01 de Abril de 2019). *Estadísticas por departamento*. Obtenido de Centro de Información Turística de Colombia: <http://www.citur.gov.co/estadisticas/departamental>
- CITUR. (01 de Abril de 2019). *Llegada de visitantes extranjeros no residentes por departamento destino*. Obtenido de Centro de Información Turística de Colombia: http://www.citur.gov.co/estadisticas/df_viajeros_ciudad_destino/all/2?t=1
- CITUR. (Mayo de 2019). *Normas Técnicas Sectoriales Colombiana*. Obtenido de Centro de Información Turística de Colombia CITUR: <http://www.citur.gov.co/publicaciones?c=5&t=12>
- DANE. (30 de Junio de 2019). *Colombia Proyecciones de Población Departamental por área 2005 - 2020*. Obtenido de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/proyepobla06_20/ProyeccionMunicipios2005_2020.xls
- DANE. (29 de Marzo de 2019). *Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)*. Obtenido de Boletín Técnico: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_feb_19.pdf
- DANE. (20 de Septiembre de 2019). *Muestra Trimestral Comercio Exterior de Servicios MTCES*. Obtenido de DANE: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/comercio_exterior_servicios/boletin_MTCES_II_19.pdf
- Defensoría del Pueblo Colombia. (Noviembre de 2018). *Situación de los Derechos Humanos en el Departamento del Cauca*. Obtenido de <http://www.defensoria.gov.co/public/pdf/Informe-ejecutivo%20vicedef.pdf>
- Departamento Nacional de Planeación. (2019). *Pacto por Colombia, Pacto por la equidad*. Obtenido de Plan Nacional de Desarrollo 2018 - 2022: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/PND-2018-2022.PDF>
- Diario del Cauca. (16 de Febrero de 2018). *Cauca como destino turístico*. Obtenido de <http://diariodelcauca.com.co/noticias/opinion/editorial/cauca-como-destino-turistico-391518>
- Dinero. (20 de Marzo de 2019). *Las preocupantes pérdidas que deja el paro indígena en el Cauca*. Obtenido de <https://www.dinero.com/pais/articulo/las-perdidas-que-ha-dejado-el-paro-indigena-en-el-cauca/268603>
- DNP. (03 de Febrero de 2019). *Inversiones del Plan Nacional de Desarrollo para el Cauca se proyectan en \$22,3 billones*. Obtenido de Departamento Nacional de Planeación DNP: <https://www.dnp.gov.co/Paginas/Inversiones-del-Plan-Nacional-de-Desarrollo-para-el-Cauca-se-proyectan-en-22-3-billones.aspx>
- El Nuevo Liberal. (18 de Enero de 2019). *El turismo en el Cauca se fortalece con la "Red de actores"*. Obtenido de <http://elnuevoliberal.com/el-turismo-en-el-cauca-se-fortalece-con-la-red-de-actores/>
- Equidad Seguros. (15 de Mayo de 2019). *Accidente de viaje*. Obtenido de <http://www.laequidadseguros.coop/productos/seguros-de-vida/accidente-en-viaje>

- Federación Colombiana de los Municipios. (15 de Febrero de 2019). *Aprobada Política Pública de Turismo en el Municipio de Suárez*. Obtenido de <https://www.fcm.org.co/?p=12009>
- Fernández, A. M., & González, Y. A. (2018). *Evaluación de la pertinencia social del programa de turismo en el Departamento del Cauca*. Popayán.
- Fondo Emprender. (Mayo de 2019). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Que%20es%20FondoEmprender.aspx>
- Gobernación de Cauca. (2015). *Plan de Desarrollo Departamental 2012 - 2015*. Obtenido de http://anterior.cauca.gov.co/sites/default/files/otros-planes/plan_de_desarrollo_departamental_2012_2015_cauca_todas_las_oportunidades.pdf
- Gobernación del Cauca. (30 de Septiembre de 2013). *Gobernación del Cauca*. Obtenido de <http://anterior.cauca.gov.co/noticias/plan-de-desarrollo-turistico-para-el-norte-del-cauca>
- GPM Corp. (Septiembre de 2019). *Global Project Management SAS*. Obtenido de <https://www.gpm.company/index.php/es-co/>
- Grupo Bancolombia. (29 de Noviembre de 2018). *Capital semilla para emprendedores*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/emprendimiento/capital-semilla-para-emprendedores>
- iNNpuls Colombia. (Mayo de 2019). *¿Cómo debo presentar una propuesta ante iNNpuls?* Obtenido de <https://innpulsacolombia.com/es/preguntas-frecuentes>
- ITEP. (Abril de 2019). *Índice de Transparencia de las Entidades Públicas*. Obtenido de <https://indicedetransparencia.org.co/>
- Kubr, M. (1997). *La Consultoría de Empresas Guía para la Profesión*. Obtenido de <https://www.academia.edu/11514899/182101702-La-Consultoria-de-Empresas-Milan-Kubr>
- Mogollón, Y. (Abril de 2014). *Plan Estratégico de Marketing para Nuevas Firmas de Consultoría en Argentina*. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0754_MogollonY.pdf
- Navia, L. E. (2018). *Caracterización de los servicios turísticos de alojamiento, restauración, artes y oficios patrimoniales, ubicados en el sector histórico de la ciudad de Popayán, Cauca*. Popayán.
- Normal Superior de Popayán P.F.C. (19 de Junio de 2011). Obtenido de <http://zulmansp.blogspot.com/2011/06/el-reci-claje-un-medio-de-disminucion.html>
- Pretelt, J. (2017). *Administración Turística y Hotelera*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/serviciostur/conceptos-st>
- Procolombia. (22 de Marzo de 2019). *Potencial en Inversión Turística en Colombia*. Obtenido de <https://www.inviertaencolombia.com.co/noticias/1224-potencial-en-inversion-turistica-en-colombia.html>
- PSL Colombia. (Mayo de 2019). *Consultoría*. Obtenido de <https://www.psl.com.co/servicios/servicios-de-consultoria.html>

- Radio 104.0 am. (17 de Enero de 2019). *Narcotráfico causante principal de la violencia en el Cauca*. Obtenido de Radio 104.0 am: <https://radio1040am.com/2019/01/17/narcotrafico-causante-principal-de-la-violencia-en-el-cauca/>
- Ruano, E. (2017). Red Regional de emprendimiento del Cauca: avances y desafíos de un instrumento de política pública. *Revista Ciencias Estratégicas*, 195.
- Salinas Álvarez, R. N. (Julio de 2015). *Plan de Negocios para Desarrollar el Turismo de Naturaleza en la Comunidad de San Andrés del Cal, Municipio de Tepoztlán, en el estado de Morelos*. Obtenido de <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/24652/MAN2015%20S235r%20Rosa%20Nancy%20Salinas%20%C3%81lvarez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sancllemente, M. (Mayo de 2009). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Obtenido de <https://marthasancllemente.jimdo.com/libros/>
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Obtenido de https://books.google.com.co/books?id=pIS1QnFYt5IC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- SECOP I. (Octubre de 2019). Obtenido de <https://www.contratos.gov.co/consultas/inicioConsulta.do>
- SerpolSoft. (Mayo de 2019). *APROWEB - Administración de Proyectos y Asignación de Tareas*. Obtenido de <https://www.serpol.net.mx/SoftwareSoft>
- Toda Colombia. (21 de Febrero de 2019). *Departamento del Cauca*. Obtenido de <https://www.todacolombia.com/departamentos-de-colombia/cauca/index.html>
- Transparencia por Colombia. (29 de Enero de 2019). *IPC 2018: La corrupción tiene al Estado contra la pared*. Obtenido de <https://transparenciacolombia.org.co/2019/01/29/resultados-ipc-2018/>
- Zapata Cantú, L., Pineda, J. L., Quiroga Treviño, M., & Rosas Ferrer, J. A. (2017). *Consultoría Administrativa e Inteligencia de Negocios*. Obtenido de <https://repositorio.tec.mx/bitstream/handle/11285/621461/ID138.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Zausich, I. (Abril de 2019). *Revista líderes*. Obtenido de www.revistalideres.ec: <https://www.revistalideres.ec/lideres/consultoria-don-explotar.html>

ANEXOS

Anexo 1 Convocatorias sector público 2016 - 2019

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación mínima cuantía	Convocado	Gobernación	Consultoría para la elaboración del inventario turístico de los municipios de San Sebastián, Timbío y Santa Rosa y la formulación de anteproyecto de política pública de turismo para los municipios de Timbío, Santa Rosa y Morales en el marco del proyecto “Desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolivar, San Sebastián, Sotará, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, Departamento del Cauca” identificado con BPIN 2017003190290.	Popayán	\$82.677.000	Fecha apertura: 04 – 10 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Convocado	Alcaldía Municipio de La Vega	Prestar los servicios profesionales como coordinador de las actividades de ejecución del proyecto relacionado con la construcción de los inventarios del patrimonio cultural inmaterial del municipio de La Vega Cauca.	La Vega	\$9.600.000	Fecha de carga en el sistema: 25 – 09 - 2019
Contratación mínima cuantía	Convocado	Gobernación del Cauca	Contratar las actividades del objetivo específico No. 02 “Promover y articular la participación de los actores en el 1ER concurso de fotografía en el marco del día mundial de turismo 2019” del proyecto denominado “Implementación de estrategia de promoción de los atractivos turísticos del Cauca, que permitan reconocer al departamento como destino competitivo en el mercado nacional e internacional”.	Popayán	\$24.400.000	Fecha de apertura: 11 – 09 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios técnicos y de apoyo en las actividades de interpretación del patrimonio natural y cultural del PNN Gorgona como apoyo a la sensibilización, concientización y motivación del visitante y la reducción de las presiones y apoyar otras actividades del área.	Guapi	\$17.505.500	Fecha de liquidación: 29 – 07 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para la ejecución del proyecto: “Construcción de los inventarios del patrimonio cultural inmaterial de los municipios de La Vega, Toribio, y Caldono en el Departamento del Cauca” en lo correspondiente al municipio de Caldono.	Caldono	\$90.840.000	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 06 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para la ejecución del proyecto: “Construcción de los inventarios del patrimonio cultural inmaterial de los municipios de La Vega,	La Vega	\$61.050.000	Fecha de celebración del primer

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
			Toribio, y Caldono en el Departamento del Cauca” en lo correspondiente al municipio de La Vega.			contrato: 26 – 06 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para la ejecución del proyecto: “Construcción de los inventarios del patrimonio cultural inmaterial de los municipios de La Vega, Toribio, y Caldono en el Departamento del Cauca” en lo correspondiente al municipio de Toribio.	Toribio	\$75.117.500	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 06 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Santa Rosa	Prestación de servicios de apoyo a la gestión tendiente al fomento del turismo en el municipio de Santa Rosa, Cauca.	Santa Rosa	\$9.500.000	Fecha de celebración del primer contrato: 10 – 06 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en turismo en apoyo a la supervisión del proyecto: “implementación de mecanismos de seguimiento y control a los proyectos turísticos financiados con recursos propios, recursos del sistema general de regalías SGR, recursos de la nación, en el departamento del Cauca.	Popayán	\$21.270.000	Fecha de celebración del primer contrato: 10 – 06 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios como profesional en turismo en marco del proyecto: implementación de mecanismos de seguimiento y control a los proyectos turísticos financiados con recursos propios, recursos del sistema general de regalías SGR, recursos de la nación, en el departamento del Cauca.	Popayán	\$21.850.002	Fecha de celebración del primer contrato: 10 – 06 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como administrador de empresas agropecuarias y apoyar la supervisión administrativa y financiera de la ejecución de los proyectos priorizados en el marco del programa “infraestructura turística” de conformidad a las actividades establecidas y aprobadas, en el proyecto: “implementación de mecanismos de seguimiento y control a la supervisión a los proyectos turísticos financiados con recursos propios, recursos del sistema general de regalías SGR, recursos de la nación, en el departamento del Cauca”	Popayán	\$22.470.000	Fecha de celebración del primer contrato: 10 – 06 - 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios operativos y de apoyo en las actividades de guianza, mantenimiento, monitoreo a los senderos de interpretación del patrimonio natural y cultural de PNN Gorgona para la sensibilización, concientización y motivación del visitante y la reducción de las presiones y apoyar otras acciones del área.	Guapi	\$15.276.000	Fecha de liquidación: 30 – 05 – 2019

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	El contratista se obliga para con el municipio de Popayán a brindar apoyo en la ejecución del proyecto “implementación del programa fortalecimiento del sector turismo 2019 en el municipio”.	Popayán	\$7.514.103	Fecha de celebración del primer contrato: 28 – 05 – 2019
Contratación Mínima Cuantía	Celebrado	Alcaldía Municipio de Totoró	Elaboración y adopción del plan estratégico de turismo del municipio de Totoró y la formulación del metaplan al primer proyecto termalístico según las fuentes hídricas que se identifiquen.	Totoró	\$19.930.000	Fecha de celebración del primer contrato: 17 – 05 – 2019
Contratación Mínima Cuantía	Celebrado	Alcaldía Municipio de Buenos Aires	Prestación de servicios para brindar capacitación en el fomento al desarrollo productivo gastronómico turístico recreativo y ecológico dirigido a la comunidad Bonaerense.	Buenos Aires	\$9.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 17 – 05 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Sucre	Prestar los servicios de apoyo a la gestión a la secretaria de planeación e infraestructura como orientador de los destinos y atractivos turísticos del municipio de Sucre Cauca. BPIM 2019197850008.	Sucre	\$19.800.000	Fecha de celebración del primer contrato: 12 – 04 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Guachené	Prestación de servicios técnicos a la secretaria de cultura y turismo para el desarrollo de actividades culturales.	Guachené	\$5.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 08 – 04 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Sucre	Prestar los servicios profesionales para apoyar las acciones de fortalecimiento a la secretaría de planeación e infraestructura en la promoción del ecoturismo en el municipio de Sucre Cauca.	Sucre	\$19.800.000	Fecha de celebración del primer contrato: 02 – 04 – 2019
Régimen especial	Convocado	Patrimonio Autónomo Fondo Nacional de Turismo	Realizar auditoría presencial de certificación bajo la Norma Técnica Sectorial NTS – AV009 calidad en la prestación del servicio de transporte turístico terrestre automotor.	Popayán	\$118.083.700	Fecha de apertura: 20 – 03 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, en el marco de las políticas de uso, ocupación y tenencia, restauración ecológica y sistemas sostenibles para la conservación en el Parque Nacional Natural Munchique.	Popayán	\$16.000.000	Fecha de liquidación: 06 – 03 – 2019

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios profesionales especializados para realizar la formulación y/o estructuración de los proyectos de inversión generados dentro del sistema de información cultural del departamento del Cauca, en ejecución del proyecto fortalecimiento del sistema de información e inversión cultural del departamento del Cauca.	Popayán	\$14.072.500	Fecha de celebración del primer contrato: 04 – 03 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios profesionales en la oficina de cultura de la secretaria de educación y cultura del departamento del Cauca, en apoyo a la ejecución de los componentes de turismo cultural y artesanías del proyecto “fortalecimiento de la red de actores culturales comunitarios en el departamento del Cauca”.	Popayán	\$15.205.737	Fecha de celebración del primer contrato: 04 – 03 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	El contratista se obliga para con el municipio de Popayán a brindar su apoyo para la ejecución del proyecto “implementación del programa fortalecimiento del sector turismo vigencia 2019 en el municipio de Popayán”.	Popayán	\$10.018.804	Fecha de celebración del primer contrato: 18 – 02 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Puerto Tejada	Prestar los servicios de apoyo a la gestión en la secretaria de gestión social y desarrollo comunitario al proyecto de inversión, apoyo comercial, industrial, turístico, minero agropecuario y de servicios a través del fondo para las micro, pequeñas y medianas empresas en el municipio de Puerto Tejada, enfocada al fortalecimiento productivo y generación de ingresos dignos para las mujeres.	Puerto Tejada	\$21.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 12 – 02 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Puerto Tejada	Prestar los servicios profesionales de apoyo a la gestión en la secretaria de gestión social y desarrollo comunitario al proyecto de inversión, apoyo y fortalecimiento del sector económico, comercial, industrial, turístico, minero agropecuario y de servicios a través del fondo para las micro, pequeñas y medianas empresas en el municipio de Puerto Tejada.	Puerto Tejada	\$33.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 12 – 02 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de El Tambo	Prestar los servicios de apoyo a la secretaria de desarrollo agropecuario, ambiental, minero y turístico. En temas relacionados con la asistencia técnica en el sector turístico en el municipio de El Tambo Cauca	El Tambo	\$17.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 12 – 02 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	El contratista se obliga para con el municipio de Popayán a brindar su apoyo para la ejecución del proyecto “implementación del programa fortalecimiento del sector turismo 2019 en el municipio de Popayán”	Popayán	\$60.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 29 – 01 – 2019

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Suárez	Prestación de servicios de apoyo a la secretaria de gobierno para la promoción del desarrollo turístico del municipio de Suárez Cauca	Suárez	\$16.200.000	Fecha celebración del primer contrato: 21 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución de las actividades en los municipios de Sucre, Bolívar, Morales, Suárez, Argelia, Balboa y San Sebastián conforme a las actividades establecidas y aprobadas en el marco del proyecto “desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolívar, San Sebastián, Sotaró, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, departamento del Cauca”	Popayán	\$18.075.000	Fecha de celebración del primer contrato: 21 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución de las actividades en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Sotaró y Totoró conforme a las actividades establecidas y aprobadas en el marco del proyecto: “desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolívar, San Sebastián, Sotaró, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, departamento del Cauca”	Popayán	\$18.075.000	Fecha de celebración del primer contrato: 21 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como administrador de empresas agropecuaria y apoyar la supervisión administrativa y financiera de la ejecución de los proyectos priorizados en el marco del programa “infraestructura turística” de conformidad a las actividades establecidas y aprobadas en el proyecto “implementación de mecanismos de seguimiento y control a la supervisión a los proyectos turísticos financiados con recursos propios, recursos del sistema general de regalías SGR, recursos de la nación, en el departamento del Cauca”	Popayán	\$18.725.000	Fecha de celebración del primer contrato: 21 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Corinto	Prestar los servicios como coordinador de turismo del municipio Corinto Cauca	Corinto	\$7.500.000	Fecha de celebración del primer contrato: 21 – 01 – 2019

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Sucre	Contratar la prestación de servicios profesionales para la promoción y difusión del municipio de Sucre Cauca, como destino eco turístico.	Sucre	\$6.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 19 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Sucre	Contratar la prestación de servicios de apoyo a la gestión a la secretaria de planeación e infraestructura como orientador en los puntos turísticos que existen en el municipio de Sucre Cauca	Sucre	\$6.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 19 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Morales	Prestación de servicios profesionales para el fortalecimiento de la oficina de planeación como formulador de proyectos y apoyo en el cumplimiento de los procesos de direccionamiento estratégico del municipio de Morales Cauca	Morales	\$36.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 16 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Patía (El Bordo)	Apoyo a la gestión para fortalecer los procesos de turismo regional, comunicación multicultural y artística, mediante la realización de videos, documentales pedagógicos, reportajes, registro fotográfico, divulgación por medios virtuales y redes sociales de las actividades desarrolladas por el municipio de Patía en todas sus dependencias. Línea gerencia social. Programa: realizar acciones en pro del turismo en el municipio, con énfasis en el turismo rural para la paz.	Patía	\$17.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 12 – 01 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Santa Rosa	Prestación de servicios de apoyo a la gestión tendientes a la recolección de información sobre turismo en el municipio de Santa Rosa, Cauca	Santa Rosa	\$9.500.000	Fecha de celebración del primer contrato: 11 – 01 – 2019
Contratación mínima cuantía	Celebrado	Alcaldía municipio de Popayán	El contratista se obliga con el municipio de Popayán a elaborar video para la promoción de Popayán como ciudad destino turístico en ejecución del proyecto “implementación del programa de planeación 2018 promoción del desarrollo turístico en el municipio de Popayán”	Popayán	\$43.700.000	Fecha de celebración del primer contrato: 17 – 12 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como asistente de los componentes de artesanía, turismo cultural, redes y danza, en el marco del proyecto “fortalecimiento de la red de actores culturales comunitarios en el departamento del Cauca”	Popayán	\$2.305.000	Fecha de celebración del primer

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
						contrato: 13 – 12 - 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para la ejecución del proyecto: “elaboración de los inventarios del patrimonio cultural inmaterial de los municipios de Patía, Bolívar y Sotará, Cauca”. En lo correspondiente al municipio de Bolívar.	Bolívar	\$35.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 03 – 12 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía municipio de Sucre	Prestar los servicios profesionales para la promoción y difusión del municipio de Sucre Cauca, como destino ecoturístico	Sucre	\$3.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 01- 12 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios operativos y de apoyo en las actividades de guianza, mantenimiento, investigación y monitoreo a los senderos de interpretación del patrimonio natural y cultural de PNN Gorgona para la sensibilización, concientización y motivación del visitante y la reducción de las presiones, promoviendo la realización de las acciones que favorezcan la conservación, como también apoyar las acciones que generen en el normal funcionamiento del área.	Guapi	\$2.400.000	Fecha de liquidación: 01 – 11 - 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para la ejecución del proyecto: “desarrollo de un producto de interpretación patrimonial para el sector histórico de la ciudad de Popayán, Cauca”	Popayán	\$77.500.000	Fecha de celebración del primer contrato: 29 – 10 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía municipio de Popayán	El contratista se obliga con el municipio de Popayán a “prestar servicios profesionales apoyando el desarrollo y fortalecimiento del sector turístico a través de la formulación y gestión de proyectos estratégicos que permitan la promoción de productos turísticos alrededor de las artes, los oficios y el patrimonio de la ciudad de Popayán, en desarrollo del proyecto “implementación del programa de planeación 2018 promoción del desarrollo del sector turístico en el municipio de Popayán”	Popayán	\$18.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 29 – 10 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión del PNN Gorgona, para realizar el seguimiento, evaluación y análisis en el ejercicio de planificación del ecoturismo y apoyo a las actividades de interpretación del patrimonio cultural y natural, promoviendo la realización de acciones que favorezcan la conservación al igual que orientar las acciones de manejo,	Guapi	\$25.732.333	Fecha de liquidación: 19 – 10 - 2018

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
			contribuyendo a fortalecer la planificación del ecoturismo como estrategia de conservación del área protegida			
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios operativos y de apoyo en las actividades de guianza, mantenimiento, monitoreo a los senderos de interpretación del patrimonio natural y cultural de PNN Gorgona para la sensibilización, concientización y motivación del visitante y la reducción de las presiones promoviendo la realización de acciones que favorezcan la conservación como también apoyar las acciones que se generen en el funcionamiento del área	Guapi	\$13.200.000	Fecha de liquidación: 17 – 10 - 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución de las actividades en los municipios de Sucre, Bolívar, Morales, Suárez conforme a lo establecido y aprobado en el marco del proyecto “desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolívar, San Sebastián, Sotará, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, departamento del Cauca	Bolívar, Morales, Sucre	\$21.690.000	Fecha de liquidación: 26 – 09 – 2018
Contratación Mínima Cuantía	Celebrado	Alcaldía Municipio de Buenos Aires	Apoyo y coordinación logística para realizar y organizar cuatro (4) mercados multiétnicos y turísticos en la cabecera municipal y en la cabecera de los corregimientos de Timba, La Balsa y Honduras del municipio de Buenos Aires, departamento del Cauca con participación de las organizaciones de base.	Buenos Aires	\$15.036.000	Fecha de celebración del primer contrato: 21 – 09 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Toribio	Diseño e implementación de un sistema de información económico ambiental y turístico, como un mecanismo de planificación, seguimiento y organización del sector productivo, ambiental y turístico, enmarcados en el plan de desarrollo municipal, el plan de vida proyecto nasa y el plan ambiental agropecuario del municipio de Toribio Cauca	Toribio	\$17.500.000	Fecha de celebración del primer contrato: 28 – 08 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Contratar los servicios de un operador logístico que garantice la participación del departamento del Cauca en la VIII feria de aves de Sudamérica – Colombia y la vitrina turística Colombia travel expo, de conformidad a las especificaciones técnicas establecidas y aprobadas en el objetivo No. 3 del proyecto denominado “implementación de estrategias que promuevan el desarrollo del potencial turístico del departamento del Cauca, mediante la participación de los actores que integran el sector en escenarios de promoción de orden local, nacional e internacional.	Popayán	\$70.066.000	Fecha de celebración del primer contrato: 28 – 08 – 2018

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	Prestar sus servicios profesionales en turismo brindando orientación sectorial al desarrollo del proyecto “implementación del programa de planeación 2018 promoción del desarrollo del sector turístico en el municipio de Popayán”	Popayán	\$11.521.624	Fecha de celebración del primer contrato: 24 – 08 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Convocado	Alcaldía Municipio de Patía (El Bordo)	Apoyo a la gestión para fortalecer los procesos de turismo regional, comunicación multicultural y artística, mediante la realización de videos, documentales pedagógicos, reportajes, registro fotográfico, divulgación por medios virtuales y redes sociales de las actividades desarrolladas por el municipio de Patía en todas sus dependencias. Línea gerencia social. Programa: realizar acciones en pro del turismo en el municipio, con énfasis en el turismo rural para la paz.	Patía	\$10.200.000	Fecha de celebración del primer contrato: 04 – 08 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Sucre	Prestar los servicios profesionales para la promoción y difusión del municipio de Sucre Cauca, como destino ecoturístico	Sucre	\$13.200.000	Fecha de celebración del primer contrato: 04 – 08 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como administrador de empresas agropecuaria para apoyar la supervisión y ejecución del proyecto desarrollo de un entorno tecnológico termacolores en el par la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar en el departamento del Cauca. En las actividades de difusión, emprendimiento, formación y en las actividades de administración en el proyecto construcción de un embarcadero turístico en la vereda San Martín área de la salvajina del municipio de Morales, departamento del Cauca Fase I	Popayán	\$20.804.833	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 07 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución de las actividades en los municipios de Sucre, Bolívar, Morales, y Suárez conforme a lo establecido y aprobado, en el marco del proyecto “desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolívar, San Sebastián, Sotará, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, departamento del Cauca”.	Popayán	\$21.079.333	Fecha de celebración del primer contrato: 10 – 07 – 2018

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de Patía (El Bordo)	Apoyo a la gestión para fortalecer los procesos turismo regional, comunicación multicultural y artística, mediante la realización de videos documentales, pedagógicos, reportajes, registro fotográfico, divulgación por medios virtuales y redes sociales de las actividades desarrolladas por el municipio de Patía en todas sus dependencias. Línea gerencia social. Programa: desarrollo agropecuario con enfoque territorial. Meta: implementación de la política de turismo.	Patía	\$10.200.000	Fecha de liquidación: 30 – 06 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como administrador de empresas para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto “desarrollo de un entorno tecnológico termacolors en el resguardo indígena de Puracé para la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar, departamento del Cauca.	Popayán	\$24.840.300	Fecha de liquidación: 30 – 06 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de Suárez	Prestación de servicios de apoyo a la secretaria de gobierno para la promoción del desarrollo turístico del municipio de Suárez Cauca.	Suárez	\$7.500.000	Fecha de liquidación: 29 – 06 – 2018
Contratación mínima cuantía	Celebrado	Alcaldía Municipio de Silvia	Servicios para la atención en el punto de información turístico, municipio de Silvia Cauca.	Silvia	\$12.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 20 – 06 – 2018
Contratación mínima cuantía	Terminado anormalmente después de convocado	Alcaldía Municipio de Silvia	Servicios para la atención en el punto de información turístico, municipio de Silvia Cauca.	Silvia	\$12.600.000	Fecha de terminación anormal: 06 – 06 – 2018
Contratación mínima cuantía	Terminado anormalmente después de convocado	Alcaldía Municipio de Silvia	Servicios para la atención en el punto de información turístico, municipio de Silvia Cauca.	Silvia	\$12.600.000	Fecha de terminación anormal: 29 – 05 – 2018
Contratación mínima cuantía	Celebrado	Alcaldía Municipio de La Vega	Realizar estudios de prefactibilidad para la construcción de aguas termales en el río Salinas resguardo de Guachicono municipio de La Vega Cauca.	La Vega	\$21.694.890	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 05 – 2018
Contratación mínima cuantía	Liquidado	Alcaldía Municipio de Bolívar	Prestar los servicios de apoyo logístico para la participación de la delegación del municipio de Bolívar Cauca en la I feria turística “Cauca, encantador por naturaleza” a realizarse en la ciudad de	Bolívar	\$5.400.000	Fecha de liquidación: 07 – 04 – 2018

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
			Popayán, en desarrollo del proyecto fortalecimiento de la competitividad del sector turístico del municipio de Bolívar.			
Régimen Especial	Liquidado	Cámara de Comercio del Cauca	Realizar un análisis documental del desarrollo turístico del norte del Cauca, para la oficina de turismo de la Seccional Santander de Quilichao.	Popayán	\$5.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 28 – 02 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de Sucre	Prestar los servicios profesionales como promotor de programas y proyectos turísticos en el municipio de Sucre Cauca.	Sucre	\$13.200.000	Fecha de carga en el sistema: 26 – 01 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Sucre	Prestar los servicios de apoyo a la gestión de apoyo a la gestión a la secretaria de planeación e infraestructura como orientador en los puntos turísticos que existen en el municipio de Sucre.	Sucre	\$6.500.000	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 01 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios profesionales en marco del proyecto fortalecimiento de la red de actores culturales comunitarios en el departamento del Cauca, en los componentes de turismo cultural y artesanía.	Popayán	\$25.700.000	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 01 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	El contratista se obliga para con el municipio de Popayán a “prestar sus servicios de apoyo a la gestión en la oficina de turismo del municipio de Popayán brindando acompañamiento al desarrollo del proyecto implementación del programa de planeación 2018 promoción del desarrollo del sector turístico en el municipio de Popayán.	Popayán	\$10.340.124	Fecha de celebración del primer contrato: 26 – 01 – 2018
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en finanzas y negocios internacionales para apoyar la supervisión a la ejecución de las actividades en los municipios de El Tambo, Piendamó, Silvia y Cajibío conforme a lo establecido y aprobado, en el marco del proyecto “desarrollo del sector turismo en los municipios de Guapi, Timbiquí, Piamonte, Argelia, Patía, Mercaderes, Balboa, Sucre, Bolívar, San Sebastián, Sotará, Timbío, El Tambo, Totoró, Cajibío, Silvia, Piendamó, Morales y Suárez, departamento del Cauca”	Cajibío, El Tambo, Piendamó, Silvia	\$21.690.000	Fecha de celebración del primer contrato: 10 – 01 – 2018

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía municipal de Guachené	Prestación de servicios técnicos a la secretaria de cultura y turismo para el desarrollo de actividades culturales.	Guachené	\$6.500.000	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto “desarrollo turístico posible y deseable de la región norte del Cauca” conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto: “implementación de mecanismos de seguimiento y control a los proyectos turísticos financiados con recursos del Sistema General de Regalías SGR en el Departamento del Cauca”	Popayán	\$14.962.500	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en finanzas y negocios internacionales para apoyar la supervisión de la ejecución del proyecto “incremento de la competitividad del sector turismo mediante la iniciativa OVOP, en Tierradentro – Cauca”, conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto “implementación de mecanismos de seguimiento y control a proyectos turísticos financiados con recursos del Sistema General SGR en el Departamento del Cauca”	Popayán	\$14.962.500	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios como profesional en turismo para apoyar la coordinación de turismo departamental de la secretaria de desarrollo económico y competitividad	Popayán	\$5.122.500	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como administrador de empresas agropecuarias para apoyar la supervisión de las actividades de investigación del proyecto “desarrollo de un entorno tecnológico termacolores en el resguardo indígena de Puracé para la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar, departamento del Cauca.	Popayán	\$34.565.964	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía municipio de Toribío	Fortalecimiento y apoyo a la gestión de los procesos económicos productivos, comerciales, ambientales y turísticos con el fin de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las familias del municipio de Toribio Cauca	Toribío	\$17.250.000	Fecha de liquidación: 27 – 12 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía municipio de Suárez	Prestación de servicios de apoyo a la secretaria de gobierno para la promoción del desarrollo turísticos del municipio de Suárez Cauca	Suárez	\$7.200.000	Fecha de liquidación: 18 – 12 – 2017

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios como asistente de los componentes de turismo cultural, artesanías, redes y danza en el marco del proyecto “fortalecimiento de la red de actores culturales comunitarios en el departamento del Cauca.	Popayán	\$13.830.000	Fecha de celebración del primer contrato: 15 – 12- 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesionales en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto “desarrollo de un entorno tecnológico termacolors en el resguardo indígena de Puracé para la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar, departamento del Cauca”.	Popayán	\$10.000.000	Fecha de liquidación: 12 – 11 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como administrador de empresas agropecuarias para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto “desarrollo de un entorno tecnológico termacolors en el resguardo indígena de Puracé para la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar, departamento del Cauca”.	Popayán	\$22.200.000	Fecha de liquidación: 21 – 09 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesionales en turismo para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto “desarrollo turístico posible y deseable de la región del norte del Cauca” conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto: “implementación de mecanismos de seguimiento y control a los proyectos turísticos financiados con recursos del sistema general de regalías SGR en el departamento del Cauca”.	Popayán	\$19.950.000	Fecha de liquidación: 14 – 08 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en turismo para el desarrollo de las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto: “fortalecimiento del sector turismo en los municipios de Guapi, López de Micay, Timbiquí, Sotará, Puracé y Sucre, departamento del Cauca”.	Guapi, López de Micay, Puracé, Sotará, Sucre	\$24.480.000	Fecha de liquidación: 12 – 08 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en finanzas y negocios internacionales para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto: “incremento de la competitividad del sector turismo mediante la iniciativa OVOP, en Tierradentro – Cauca”-, conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto “implementación de mecanismos de seguimiento y control a proyectos turísticos financiados con	Popayán	\$19.950.000	Fecha de liquidación: 12 – 08 – 2017

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
			recursos del sistema general de regalías SGR en el departamento del Cauca”			
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de Caldono	Prestación de servicios como apoyo a la gestión en la realización de vídeos turísticos, cultural y ambiental del municipio de Caldono departamento del Cauca.	Caldono	\$14.573.769	Fecha de liquidación: 28 – 07 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de San Sebastián	Prestación de servicios profesionales como apoyo a la estructuración y formulación de proyectos en el municipio de San Sebastián Cauca.	San Sebastián	\$12.500.000	Fecha de liquidación: 04 – 07 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios de apoyo a la gestión en la coordinación de cultura en los procesos de sistematización de la información cultural y recopilación de información relacionada con los inventarios del patrimonio de los municipios del departamento del Cauca.	Popayán	\$14.210.000	Fecha de celebración del primer contrato: 23 – 06 – 2017
Contratación mínima cuantía	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios de logística y actividades complementarias que hacen parte del proyecto apoyo al componente cultural de la agroferia turística a realizarse en el municipio de Silvia Cauca.	Popayán, Silvia	\$10.600.000	Fecha de celebración del primer contrato: 15 – 06 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Caloto	Prestación de servicios profesionales en apoyo al banco de proyectos de inversión del municipio de la Nueva Segovia de San Esteban de Caloto en la formulación de proyectos de inversión municipal, departamental y nacional.	Caloto	\$22.950.000	Fecha de celebración del primer contrato: 19 – 04 – 2017
Contratación mínima cuantía	Celebrado	Gobernación	Contratar la prestación de servicios para desarrollar las actividades de coordinación y operativas que garanticen la organización de las presentaciones y exposiciones artísticas que se requieren la ejecución del proyecto “promoción de la diversidad cultural del departamento del Cauca en marco de expocultura 2017”	Popayán	\$58.231.900	Fecha de celebración del primer contrato: 06 – 04 – 2017
Contratación mínima cuantía	Celebrado	Gobernación	Prestación de servicios de logística y actividades de complementarlas que hacen parte del proyecto “promoción de la diversidad cultural del departamento del Cauca en marco de expocultura 2017”	Popayán	\$52.213.704	Fecha de celebración del primer contrato: 06 – 04 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de Sucre	Prestar los servicios de apoyo a la gestión a la secretaria de planeación e infraestructura como promotor de programas a proyectos turísticos en el municipio de Sucre Cauca.	Sucre	\$4.800.000	Fecha de liquidación: 31 – 03 – 2017

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios profesionales especializados para brindar acompañamiento en la planificación del sector cultural, formulación de proyectos, ajuste y demás actividades que garanticen su viabilidad con el fin de concretar las inversiones propuestas en el sector cultura en la vigencia 2017.	Popayán	\$22.410.000	Fecha de celebración del primer contrato: 23 – 02 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar servicios de apoyo a la gestión, para apoyar la supervisión a la ejecución del proyecto “desarrollo de un entorno tecnológico termacolors en el resguardo indígena de Puracé para la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar, departamento del Cauca.	Popayán	\$16.830.000	Fecha de celebración del primer contrato: 23 – 02 – 2017
Régimen Especial	Celebrado	Cámara de Comercio del Cauca	Aunar esfuerzos ente le municipio de Popayán y la Cámara de Comercio del Cauca para generar acciones concretas encaminadas a la oferta y promoción y por Popayán como destino turístico.	Popayán	\$11.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 21 – 02 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios técnicos y de apoyo a la gestión para realizar el recaudo y control de los derechos de ingreso al parque nacional natural los Nevados, apoyo operativo en el seguimiento al contrato de prestación de servicios ecoturísticos comunitarios ASDEGUIAS, así como el apoyo en el seguimiento, control y uso eficiente de recursos físicos y bienes asignados al área protegida.	Popayán	\$16.983.000	Fecha de celebración del primer contrato: 16 – 02 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en finanzas y negocios internacionales para apoyar la supervisión técnica, administrativa, financiera y legal de la ejecución del proyecto “incremento de la competitividad del sector turismo mediante la iniciativa OVOP, en Tierradentro – Cauca”, conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto: “implementación de estrategias de seguimiento a los proyectos turísticos del departamento del Cauca, financiados con recursos del sistema general de regalías SGR y del gobierno nacional”	Popayán	\$19.950.000	Fecha de liquidación: 30 – 01 – 2017
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como administrador de empresa para apoyar el desarrollo de las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto denominado “consolidar un sistema de información que promueva la inversión, el	Popayán	\$32.688.000	Fecha de liquidación: 30 – 12 – 2016

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
			desarrollo económico, turístico, minero y competitivo del departamento del Cauca”			
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en turismo para el desarrollo de las actividades establecidas y aprobadas en el marco del proyecto “fortalecimiento del sector turismo en los municipios de Guapi, López de Micay, Timbiquí, Sotará, Puracé y Sucre, departamento del Cauca.	Guapi, López de Micay, Puracé, Sotará, Sucre, Timbiquí	\$18.800.000	Fecha de liquidación: 30 – 12 – 2016.
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de Guachené	Prestación de servicios técnicos a la secretaria de cultura y turismo para el desarrollo de actividades culturales.	Guachené	\$7.800.000	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en turismo para apoyar la supervisión técnica, administrativa, financiera y legal de la ejecución del proyecto “desarrollo turístico posible y deseable de la región del Norte del Cauca”, conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto: implementación de estrategias de seguimiento a los proyectos turísticos del departamento del Cauca, financiados con recursos del sistema general de regalías SGR y del gobierno nacional”	Popayán	\$19.950.000	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como administrador de empresas agropecuarias para apoyar la supervisión de las actividades de planificación del proyecto “desarrollo de un entorno tecnológico termacolores en el resguardo indígena de Puracé para la investigación e innovación en el uso de aguas termales, aguas minerales y aprovechamiento del azufre natural orientados a potenciar el turismo y el bienestar, departamento del Cauca.	Popayán	\$25.600.000	Fecha de liquidación: 29 – 12 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía municipio de El Tambo	Prestación de servicios profesionales y de apoyo a la secretaria de desarrollo agropecuario, ambiental, minero y turístico en el levantamiento de línea base del componente turístico de municipio de El Tambo – Cauca.	El Tambo	\$979.600	Fecha de celebración del primer contrato: 22 – 12 – 2016
Régimen especial	Liquidado	Cámara de Comercio del Cauca	Realizar el estudio de caracterización del sector turismo en los municipios de Popayán (áreas rural y urbana), Santander de Quilichao y el Bordo (área urbana)	Popayán, Patía, Santander de Quilichao	\$3.600.000	Fecha de liquidación: 22 – 12 – 2016

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Realizar la ejecución del proyecto denominado “desarrollo de un producto de interpretación patrimonial para el sector histórico de la ciudad de Popayán, Cauca, Occidente” financiado con recursos provenientes del impuesto nacional al consumo a la telefonía móvil.	Popayán	\$33.100.000	Fecha de celebración del primer contrato: 11 – 11 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para la ejecución del proyecto denominado “diagnóstico y conservación preventiva de las colecciones del museo de historia natural de la Universidad del Cauca y Casa Museo Guillermo León Valencia, Popayán, Cauca, Occidente” financiado con recursos provenientes del impuesto nacional al consumo a la telefonía móvil.	Popayán	\$28.922.724	Fecha de celebración del primer contrato: 11 – 11 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Alcaldía Municipio de San Sebastián	Prestación de servicios de apoyo a la gestión para la caracterización y diagnóstico de los principales sitios turísticos con alto potencial ambiental y cultural del municipio de San Sebastián.	San Sebastián	\$6.000.000	Fecha de liquidación: 06 – 10 – 2019
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Miranda	Prestar los servicios de apoyo a la gestión en la oficina de planeación, desarrollo territorial y económico para la elaboración del plan estratégico de turismo en el municipio de Miranda como herramienta para el desarrollo económico endógeno del municipio de Miranda Cauca a través de estrategias encaminadas al reconocimiento de este potencial.	Miranda	\$6.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 03 – 10 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en economía para apoyar el desarrollo de las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto denominado “consolidar un sistema de información que promueva la inversión, el desarrollo económico, turístico, minero y competitivo del departamento del Cauca.	Popayán	\$21.000.000	Fecha de liquidación: 23 – 09 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios operativos y de apoyo en las actividades de guianza, mantenimiento, monitoreo a los senderos de interpretación del patrimonio natural y cultural de PNN Gorgona para la sensibilización, concientización y motivación del visitante y la reducción de las presiones promoviendo la realización de acciones que favorezcan la conservación. Como también apoyar las acciones que se generen en el normal funcionamiento del área.	Guapi	\$12.600.000	Fecha de liquidación: 20 – 09 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema	Prestación de servicios operativos y apoyo a la gestión para el fortalecimiento de las actividades eco turísticas y de monitoreo del PNN Gorgona, con miras a contribuir a la conservación y	Guapi	\$16.687.880	Fecha de liquidación: 12 – 07 – 2016

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
		de Parques Nacionales Naturales	protección de los valores objeto del plan de manejo del parque, como también apoyar las acciones que se generen en el normal funcionamiento del área.			
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios técnicos y de apoyo a la gestión para el fortalecimiento de las Actividades Eco turísticas, del Parques Nacionales Naturales Gorgona	Guapi	\$11.434.200	Fecha de liquidación 15 – 04 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el “fortalecimiento, promoción y difusión de la riqueza cultural departamental a través de expocultura 2016”	Popayán	\$132.494.452	Fecha de celebración del primer contrato: 18 – 03 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Liquidado	Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales	Prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión para realizar análisis de monitoreo de impacto de ecoturismo en implementación en el PNN Gorgona en conjunto con la profesional de ecoturismo de la DTPA	Guapi	\$1.581.000	Fecha de liquidación: 09 – 03 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Patía (El Bordo)	Prestar servicios de apoyo profesional para la asesoría, acompañamiento y apoyo en la formulación del Plan de Desarrollo del municipio de Patía Cauca “cambio para la paz” 2016 – 2019	Patía	\$39.416.800	Fecha de celebración del primer contrato: 08 – 03 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	El (la) contratista se compromete con el municipio a brindar apoyo como coordinadora promoción del desarrollo turístico en la gestión de alianzas y formulación de estrategias para el municipio de Popayán, de conformidad con el estudio de conveniencia y oportunidad y la propuesta del contratista, los cuales forman parte integral del presente contrato.	Popayán	\$21.000.000	Fecha de celebración del primer contrato: 18 – 02 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Alcaldía Municipio de Popayán	El (la) contratista se compromete con el municipio a brindar apoyo en la implementación de procesos de contenido digital, realización del cargue y actualización de información para la promoción del desarrollo turístico del municipio de Popayán, todo de conformidad al estudio de conveniencia y oportunidad y a la propuesta del contratista que hace parte integral de este contrato.	Popayán	\$7.470.333	Fecha de celebración del primer contrato: 16 – 02 – 2016
Contratación directa (Ley 1150 de 2007)	Celebrado	Gobernación	Prestar los servicios profesionales como profesional en finanzas y negocios internacionales para apoyar la supervisión técnica, administrativa, financiera y legal de la ejecución del proyecto	Popayán, Inzá	\$16.500.000	Fecha de celebración del primer

Tipo proceso	Estado	Entidad	Objeto	Municipio	Cuantía	Fecha
			“incremento de la competitividad del sector turismo mediante la iniciativa OVOP, en Tierradentro – Cauca”, conforme a las actividades establecidas y aprobadas, en el marco del proyecto: “implementación de estrategias de seguimiento a los proyectos turísticos del departamento del Cauca, financiados con recursos del sistema general de regalías SGR y del gobierno nacional”			contrato: 29 – 01 - 2016

Fuente: Elaboración Propia. Datos tomados de (SECOP I, 2019)

