



Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Facultad de Especialidades Empresariales

**Carrera de Ingeniería en Administración
de Empresas Turísticas y Hoteleras Bilingüe**

PROYECTO DE INVERSIÓN

**Previo a la obtención del Título de:
Ingeniero en Administración de Empresas
Turísticas y Hoteleras Bilingüe**

**“Creación de un Hostal con la Modalidad del
Agro-Ecoturismo en una Finca del sector La Copa,
Parroquia de Guanujo, Provincia de Bolívar”**

Presentado por:

*Silvia Mogro
Melissa Dután*

Director:

Ing. Said Diez Farhat, MBA

GUAYAQUIL, 9 de Diciembre del 2011

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a Dios por permitirnos haber llegado al final del camino que tanto esperábamos y alcanzar la primera de tantas metas que están por venir.

A las personas que contribuyeron de manera directa e indirecta a la realización de este proyecto.

A nuestros padres que han sido nuestro mayor apoyo y admiración nos guiaron y nos enseñaron lo más importante ser perseverantes, alcanzar nuestras metas guiados por un camino lleno de sabiduría.

AGRADECIMIENTO

Se expresa un sincero agradecimiento a los profesores de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Escuela de Turismo y Hotelería por el compromiso que adquirieron con nosotros de forjar profesionales de excelencia académica, desde el primero hasta el último día de clases.

El agradecimiento especial es para nuestro tutor Ing. Said Diez Farhat por su paciencia y disponibilidad de tiempo en compartir con nosotros sus vastos conocimientos.

ÍNDICE

Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Índice General	IV
1. Resumen ejecutivo.	11
2. Título del proyecto.	13
3. La Oportunidad.	14
4. Descripción de la empresa.	16
4.1 Razón social de la empresa.	16
4.2 Nombre comercial.	16
4.3 Lugar del proyecto.	16
4.4 Fecha de constitución.	16
4.5 Fecha de inicio de operaciones.	16
4.6 Nombre del proyecto.	16
4.7 Logo.	16
4.8 Slogan.	16
4.9 Misión.	17
4.10 Visión.	17
4.11 Valores.	17
4.12 Objetivo.	18
4.13 Organigrama.	19
4.14 Accionistas.	21

5. Diagnóstico.	25
5.1 Problema.	22
5.2 Solución del problema.	22
5.3 Hipótesis	24
5.4 Análisis macroeconómico.	25
5.4.1 Político.	25
5.4.2 Económico.	28
5.5 Socio Cultural.	37
5.6 Tecnología.	41
6. Matriz Porter.	
6.1 Análisis microeconómico.	43
6.1.1 Poder de negociación de proveedores.	43
6.1.2 Poder de negociación de nuestros clientes.	44
6.1.3 Rivalidad competitiva.	45
6.1.4 Amenaza de productos sustitutos.	46
6.1.5 Amenaza de competidores potenciales.	47
7. Justificación del proyecto.	48
7.1 Guanujo.	49
7.2 Vías de acceso.	50
7.3 Principales vías de interconexión parroquial, regional.	51
7.4 Lugares turísticos de la zona.	51
7.4.1 Las manifestaciones culturales.	52

8. Metodología.	54
9. Marco teórico.	56
10. Objetivos de la investigación.	61
11. Análisis situacional.	62
11.1 Análisis de mercado.	62
11.1.1 Análisis FODA.	65
11.1.2 Análisis de la competencia.	67
11.1.3 Producto y servicios.	68
11.2 Estrategias del marketing.	70
11.2.1 Segmentación.	70
11.2.2 Segmentación de mercado con base demográfica.	70
11.2.3 Estrategia de posicionamiento.	71
11.2.4 Estrategia de diferenciación.	72
11.2.5 Producto.	73
11.2.6 Precio.	77
11.2.7 Plaza.	80
11.2.8 Promoción.	81
11.3 Investigación de mercado.	86
11.3.1 Diseño de la investigación.	86
11.3.2 Tabulación de las encuestas.	88
11.4 Plan de contingencia.	101
11.4.1 Prevenir y controlar los incendios.	101
11.4.2 Qué hacer ante un terremoto fuerte.	102
11.4.3 Antes del terremoto.	102
11.4.4 Durante el terremoto.	103
11.4.5 Después del terremoto.	104

11.4.6	Teléfonos de emergencia.	105
12.	Plan Operativo.	106
12.1	Días de funcionamiento.	106
12.2	Perfiles y manual de funciones de los empleados.	106
12.3	Políticas de calidad.	112
12.5	Plan de higiene y normas sanitarias.	115
12.6	Almacenaje y distribución de basura.	116
13.	Presupuesto y financiamiento del proyecto.	117
13.1	Inversión estimada en activos.	117
13.1.2	Presupuesto de Inversión.	118
13.2	Fuentes de financiamiento.	122
13.2.1	Cuadro de amortización del préstamo	123
13.2.2	Presupuesto de venta.	125
13.3	Estados financieros proyectados.	126
13.3.1	Balance Inicial	126
13.3.2	Estado de pérdidas y ganancias.	127
13.3.3	Balance general.	130
13.4	Flujo de caja.	132
13.4.1	Tasa de descuento, VAN, TIR.	134
13.4.2	Punto de equilibrio.	135
13.5	Ratios financieros.	136
13.6	Análisis de sensibilidad.	138
13.7	Proyección de gastos mensuales.	141
13.8	Inflación.	142

13.9 Depreciación y amortización intangible.	144
13.10 Presupuesto anual y otros gastos.	145
13.11 Sueldos y salarios a pagar a los empleados.	146
13.12 Tabla de ocupación	147
13.13 Incremento de las ventas en 5% anual	148
15. Cronograma y Sistemas de Monitoreo del Proyecto	151
16. Conclusiones.	155
17. Recomendaciones	157
18. Bibliografía	158

LISTA DE CUADROS

CUADRO 1. Valor del PIB real en los últimos años 2005-2009.	28
CUADRO 2. Valor del PIB per cápita en dólares hasta el 2009.	29
CUADRO 3. Inflación de los últimos dos años 2010-2011.	30
CUADRO 4. Inflación acumulada de los últimos Dos años 2010-2011.	31
CUADRO 5. Riesgo país en el año 2011.	33
CUADRO 6. Indicador de pobreza nacional urbano rural.	34
CUADRO 7. Número de establecimientos: hoteles y Servicios en bolívar.	35
CUADRO 8. Mercado laboral tasa de ocupación Global ámbito nacional.	36
CUADRO 9. Tasa trimestral del mercado laboral nacional Urbano.	36
CUADRO 10. Las regiones más pobladas del ecuador.	37
CUADRO 11. Entradas y salidas de extranjeros En valores absolutos 2007-2008.	38
CUADRO 12. Entrada de extranjeros de las principales Nacionalidades 2009.	39
CUADRO 13. Uso del tiempo promedio dedicado a Compartir con la familia.	40
CUADRO 14. Uso de la tecnología por edades.	41

CUADRO 15. Vías/ tramos distancias en kilómetros.	51
CUADRO 16. Hoteles más importantes en Guaranda.	67
CUADRO 17. Precio de las habitaciones del hostel Sathiri.	77
CUADRO 18. Gastos de publicidad.	83
CUADRO 19. Gastos adicionales internet.	85
CUADRO 20. Cronograma de actividades	151
CUADRO 21. Cronograma del proyecto	151
CUADRO 22. Actividades pre-post operativas	152

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Logo del Hostal Sathiri	16
Gráfico 2. Organigrama de la Empresa	19
Gráfico 3. Accionistas	21
Gráfico 4. Matriz de Porter	43
Gráfico 5. Plano del Hostal Sathiri	79
Gráfico 6. Cabañas del Hostal	80
Gráfico 7. Souvenirs	84
Gráfico 8. Vestimenta de los colaboradores	111

ANEXOS

ANEXO 1:	Muestreo aleatorio simple nacionales-extranjeros	
	Que gusten viajar.	162
ANEXO 2:	Entrevista a Érika Vaninsky propietaria	
	del Hostel Iguanazú.	165
ANEXO 3:	Tabulación de las encuestas, edades.	169
ANEXO 4:	Tabulación de las encuestas, Qué	
	Razón lo incentiva viajar a Ecuador?	179
ANEXO 5:	Tabulación de las encuestas, por qué	
	medio ha visto o escuchado acerca del ecuador?	170
ANEXO 6:	Tabulación de las encuestas,	
	Que épocas del año decide vacacionar?	170
ANEXO 7:	Tabulación de las encuestas,	
	Que zonas del ecuador le atraen más?	170
ANEXO 8:	Tabulación de las encuestas, Conoce	
	usted guanujo-guaranda de la provincia de bolívar?	171
ANEXO 9:	Tabulación de las encuestas,	
	En que piensa ud cuando	
	escucha el término agroecoturismo?	171
ANEXO 10:	Tabulación de las encuestas,	
	ha estado usted en un hostel con	
	modalidad agroecoturística?	172

ANEXO 11: Tabulación de las encuestas, Le gustaría tener contacto directo con los animales de granja?	172
ANEXO 12: Tabulación de las encuestas, Le gustaría realizar actividades en las cuáles se demuestren procesos?	172
ANEXO 13: Tabulación de las encuestas,Cuál de las siguientes actividades usted prefiere realizar?	173
ANEXO 14: Tabulación de las encuestas,Cuál es el valor estimado que gasta por día en sus vacaciones?	173
ANEXO 15: Fotos de la hacienda	174

1. RESUMEN EJECUTIVO

El Hostal Sathiri es un proyecto en donde se descubre un nuevo escenario que combina el turismo ecológico con las diversas actividades de campo que día a día determina los nuevos paradigmas centrados en cómo superar constantemente las expectativas de unos turistas cada día mejor informados, más exigentes y con mayores alternativas.

Será el encargado de gestionar servicios que le permitan al cliente una experiencia personalizada y de mayor autenticidad posesionando nuestra marca como la mejor alternativa en agro-ecoturismo

Sathiri se desarrollará en Guanujo una parroquia urbana, de Guaranda, capital de la provincia de Bolívar, el cual contará con 30 hectáreas de tierra donde se podrán desarrollar las actividades que a continuación se mencionarán:

El área de hospedaje es donde los clientes sentirán la mayor satisfacción al momento de pernoctar. Las cabañas tendrán diferentes temáticas dependiendo del nombre del animal que se le asigne a cada habitación.

El área recreativa es donde disfrutarán del deporte de su preferencia y de las aventuras que brinda el Hostal Sathiri, como las cabalgatas a caballo, bicicletas, canoping, pesca de truchas, observación de elaboración de queso, ordenamiento de vacas, en donde los turistas tendrán nuevas vivencias personales.

En el área educativa se difundirá el conocimiento de las prácticas ganaderas, flora endémica, charlas sobre la ecología y el reciclaje, También contaremos con un área de huerto donde los turistas podrán sembrar los diferentes cultivos para el consumo.

El Hostal Sathiri se diferenciará de la competencia debido a la realización de actividades que carecen en el área.

Se llegará al mercado mediante la publicidad y propaganda en la web, en páginas tales como hostelworld, facebook, google, tripadvisor, couchsurfing, las cuales son visitadas frecuentemente por los turistas. Además se realizará un convenio para captar más turistas con las agencias de viaje de la ciudad de Quito.

El mercado objetivo son los turistas nacionales y extranjeros de las edades de 35 a 65 años que deseen experimentar un turismo sostenible, acompañados de la diversidad de naturaleza.

El equipo emprendedor que conformará el proyecto estará encabezado por tres accionistas los cuales realizarán las diversas actividades en el área operativa y estarán comprometidos con el nuevo proyecto que en un futuro será la mayor representación de la zona y el país.

El financiamiento del proyecto será solventado por un préstamo del 70% del capital hacia la CFN y los accionistas contribuirán con el 30% restante recuperando la inversión en un promedio de 3 años según las mediciones establecidas en la proyección de ventas.

La nueva cultura de viaje en los turistas, es cada vez más equiparable dentro del proyecto que se desea desarrollar; un escenario lleno de retos y oportunidades sacando adelante al sector turístico de la provincia de Guaranda.

2. TÍTULO DEL PROYECTO:

“Creación de un Hostal con la modalidad del Agro-ecoturismo en una finca del sector la Copa, Parroquia de Guanujo, Provincia de Bolívar

3. LA OPORTUNIDAD

Con la modalidad que se va a implementar significará no solo un espacio en el ecosistema sino también la acción del turista en comunicación armónica con la naturaleza como medio de subsistencia, actividad aún no desarrollada en el marco zonal.

Este proyecto se visualiza como un elemento promotor, generador e integrador de varias actividades en campos como la cultura, rescatando tradiciones y costumbres valiosas en el desarrollo de las comunidades y una posterior apertura hacia los turistas que aprenderán el ámbito artesanal. El producto a ofrecer se caracterizará por la seguridad, comodidad y ahorro de tiempo al turista al ofrecerle un paquete turístico de actividades a realizarse incluyendo así el contacto con la naturaleza, la flora y la fauna.

Nuestra meta es enseñarle al turista el quehacer diario en una finca agrícola que además se dedica a la conservación y protección de la naturaleza.

Nos enfocaremos directamente en las prácticas agrícolas; una modalidad no explotada aun en nuestro país, en base a esto se conocería y realizaría la producción del queso, mantequilla, leche, además de la realización de deportes recreativos, e inclusive tendrán charlas complementarias de mayor profundidad en criterios de sostenibilidad como bioclimática, reciclaje de residuos o la utilización de productos biodegradables. La idea principal es la percepción de los turistas acerca de las costumbres de los granjeros y el modo de efectuar las diferentes actividades relacionadas. Se ofrecerá al turista el servicio de hospedaje y alimentación, los productos que se cosechen, cabalgatas, caminatas guiadas a

bosques y campos de producción donde les invitaremos a que participen en los procesos que se desarrollen.

El servicio de hospedaje que se brinda será personalizado, compartiendo con las personas las actividades de atención al cliente. Las instalaciones físicas tendrán que armonizar con el ambiente utilizando materiales de la zona y procesos productivos no contaminantes. Conjunto a las comunidades andinas se expresara el desarrollo histórico, en el que se estaría informando al visitante de los recursos turísticos de la zona un poco de la historia del pueblo, sus raíces, luchas y logros e incluso podríamos vender artesanías. Esta visión de desarrollo turístico basado en la utilización controlada de los espacios agrícolas y recursos tanto naturales como culturales mejorara los ingresos del sector y la necesidad de la oferta turística del área de Guaranda.

El área de la parroquia de Guanujo no dispone de infraestructura hotelera temática al tipo de mercado que nosotros deseamos llegar, no posee un complejo turístico que tenga la diversidad de servicios que se estaría en capacidad de brindar como un hostel campestre. Es por esto que no se registra competencia alguna dentro del área local, sin embargo no podemos dejar de lado los productos sustitutos que tienen lugar en un espacio aldeano no tan cerca de la ciudad pero también ofrecen servicio de alojamiento, alimentos y bebidas.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

4.1 Razón social Nuestra empresa se constituirá como persona jurídica mediante una razón social, la cual será el nombre de las socias-accionistas, es decir que nuestra razón social será: Melissa Dután- Silvia Mogro

4.2 Nombre comercial: Hostal Sathiri.

4.3 Lugar del proyecto: Provincia de Bolívar, Guaranda parroquia de Guanujo.

4.4 Fecha de constitución: 5 de Diciembre del 2011.

4.5 Fecha de inicio de operaciones: Febrero del 2012.

4.6 Nombre del proyecto: Hostal Sathiri.

4.7 Logo: En el logo expresamos la naturaleza del lugar, donde podemos apreciar una montaña, un árbol y un pájaro recordándonos el entorno pasivo y agradable que se va a brindar.

4.8 Slogan:
La naturaleza está contigo.
(Ver Gráfico 1.)



4.9 Misión

Ofrecer un servicio de hospedaje y experiencias de confort y comodidad dentro de un entorno natural y agro-ecoturismo para los turistas.

4.10 Visión

Ser líder de mercado en la modalidad del Agro-ecoturismo, y principal promotor del Turismo y la economía en la zona

4.11 Valores

- Honestidad
- Responsabilidad y compromiso
- Respeto y humildad
- Unión

4.12 Objetivos

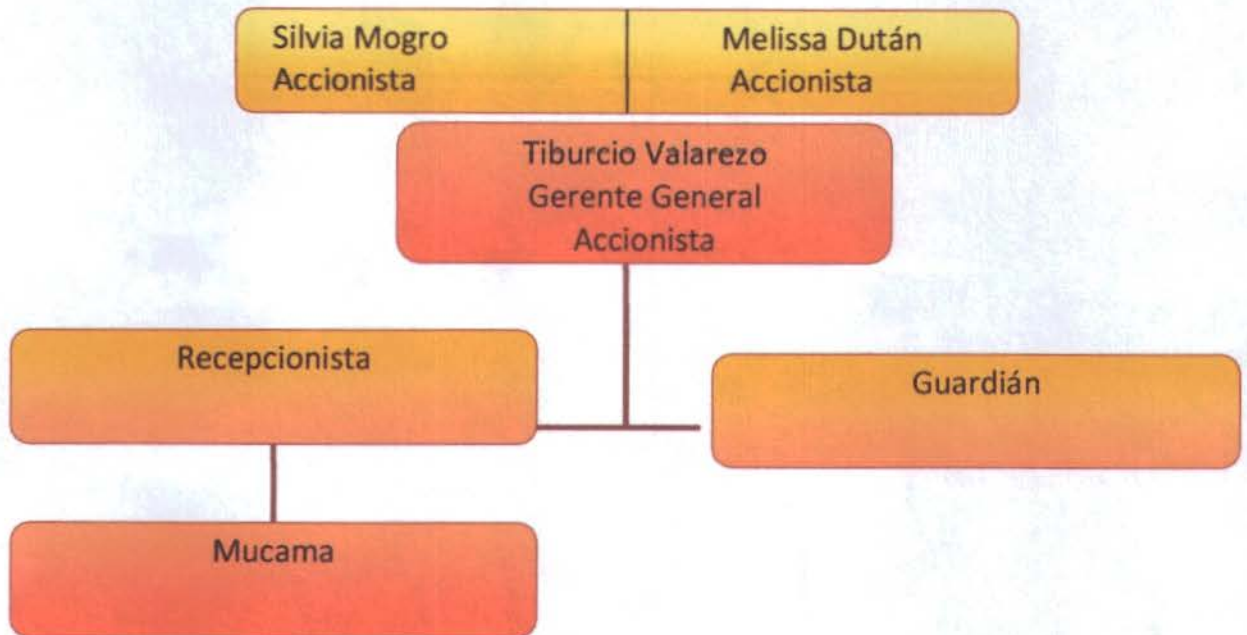
Objetivo General:

Impulsar y promover la incorporación del agro ecoturismo como una nueva actividad económica, complementaria a nuestro producto hotelero temático, centrado en la definición de pautas de manejo y de modelos de gestión para permitir habilitar actividades agrícolas y ganaderas.

Objetivos Específicos:

- Determinar la factibilidad y rentabilidad de nuestro proyecto.
- Desarrollar una oferta agro-eco turística competitiva y conservar la riqueza natural, estableciendo un diálogo entre la arquitectura y el entorno.
- Fomentar el turismo responsable a través de la educación agrícola y ganadera.

4.13 Organigrama



(Ver Gráfico 2.)

Las personas que serán accionistas cuentan con una experiencia netamente basada en servicio al cliente:

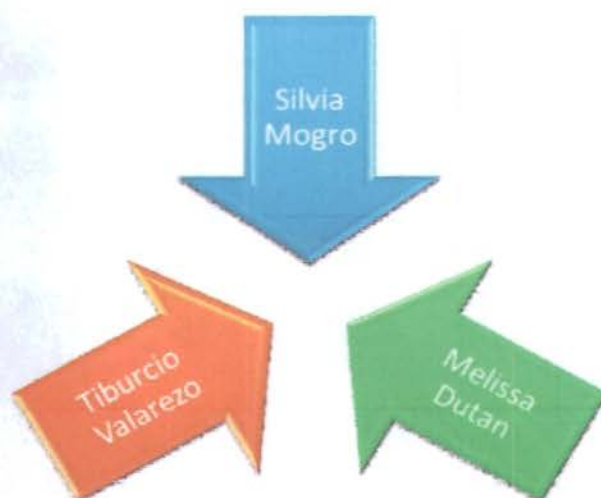
Tiburcio Valarezo ha dedicado su experiencia en el área del emprendimiento, tiene sus tierras muy productivas en el sector la copa donde se está realizando el proyecto del hostel Agro-eco turístico, actualmente viaja hacia la ciudad de Machala ya que maneja unas camaroneras en la Isla Puná. Será el accionista principal y Gerente General debido a que el terreno donde se desarrollará el proyecto es de su propiedad además de estar radicado en la ciudad.

Silvia Mogro ha trabajado conjuntamente en brindar un servicio VIP a pasajeros de alta categoría en el Aeropuerto de la ciudad de Guayaquil, Área de Alimentos y Bebidas en un parque temático en el Estado de California y departamento de Brokerage en el Estado de Florida, comprendiendo así la cultura del “Customer Service”. Trabaja actualmente en el Hotel Sheraton de Guayaquil, obteniendo una formación completa dentro de la cultura y necesidades de los huéspedes.

Melissa Dután cuenta con experiencia en las Relaciones Públicas y Contabilidad. Empezó su desarrollo profesional en el conocimiento contable para empresas que exportan camarón a la Unión Europea. Se extiende también en vastos conocimientos en el área de alimentos y bebidas, bartender y operaciones de Restaurantes. Actualmente trabaja conjuntamente de Relacionista Pública y organización de eventos en el área de Miss Ecuador y Miss Continente Americano.

4.14 Accionistas

Se contará con tres socios en el Hostal Sathiri quienes serán los líderes para este nuevo proyecto emprendedor. (Ver Gráfico 3.)



Silvia Mogro y Melissa Dután serán las personas más capacitadas para manejar el Hostal ya que son graduadas de la carrera de Hotelería y Turismo, Tiburcio Valarezo es quien conoce de los cultivos siendo la persona más experimentada en este campo del Agro-ecoturismo.

2. DIAGNÓSTICO

5.1 Problema

La falta de publicidad en la mayoría de las áreas del país es una desventaja muy grande dentro del mercado nacional e internacional, debido al turismo masivo en los destinos que ya se han posicionado turísticamente. (Galápagos, Quito, Baños, Cuenca, Canoa, Montañita).

La formación de los ecuatorianos es un problema dentro del marco social debido a la falta de nacionalidad, a la preferencia del producto internacional antes que el de su propia patria. Nuestra idiosincrasia nos limita hasta llegar al punto de conocer otras partes del mundo hablando bien de otra cultura y sus lugares turísticos sin tomar en cuenta que tenemos el potencial natural y cultural listo para ser explotado al máximo. Se debe focalizar en tratar de ofrecer nuevos servicios innovadores que vayan de acuerdo con las necesidades del mercado, mas no intentar de cambiar la cultura que ya se maneja.

5.2 Solución del problema

El problema a solucionar es tratar de devolver el valor cultural y natural de las zonas rurales pues la concentración de las personas siempre será en las ciudades, se desea fomentar razones que motiven la visita a los campos y su biodiversidad. Al momento de fomentar el buen cuidado de la zona será muy factible el mercado y atractivo para los turistas.

Relativamente la falta de formación y conocimiento de las personas es un problema dentro de la localidad pues el área cuenta con espacios donde se fomentaría el ecoturismo eficiente y responsable contando con un impacto positivo hacia la población y los turistas.

La escasa atención de la región como punto referencial turístico hace énfasis en la mínima preferencia por las provincias de la sierra central. Se desea explotar esta zona y darla a conocer como potencial turístico para que sea posteriormente apreciado por extranjeros y nacionales de otras regiones.

Aumentar la infraestructura hotelera es una respuesta ante la falta de la misma dentro de la región, al momento no se puede satisfacer el pedido del turista pues no podría pernoctar en la zona, sin embargo al construir una hostería agro-ecoturística se prestaría ayuda directa al progreso de Guanajuato.

Trabajar conjuntamente con los organismos públicos es uno de los puntos más importantes dentro del planteamiento del problema pues con la ayuda de ellos se analizarían las probabilidades del sector debido a que la zona rural es una zona parcialmente marginada en el plano del emprendimiento de los proyectos.

Entonces de qué manera incide el agro-ecoturismo en el desarrollo rural-económico del sector de Guanajuato?

5.3 Hipótesis

El servicio que se va a ofrecer está orientado a establecer condiciones propicias dentro de un ambiente en el que el turista se sienta atendido por profesionales, con su apoyo les otorgarán un vínculo directo con la naturaleza, haciéndolos parte de la finca, poniendo a conocimiento la educación ecológica y el aprendizaje de las técnicas agrícolas y de producción de alimentos orgánicos.

El proyecto busca la tranquilidad de los huéspedes, estar cerca de la naturaleza y animales de granja, dejando de lado los servicios de lujo presentando así una oportunidad de descanso. Mediante la nueva propuesta hacia la modalidad del Agro-ecoturismo, se tendrá mayor aceptación dentro del mercado nacional e internacional?

5.4 Análisis macroeconómico

De acuerdo al proyecto se realiza un análisis político, económico, social y tecnológico con fines de tomar decisiones de optimización en el manejo de cualquier forma de recursos.

5.4.1 Político

En el Ecuador hemos tenido una inestabilidad política casi en todos los gobiernos. En la actualidad el gobierno más estable hasta ahora ha sido Rafael Correa, aun siendo un gobierno estable las empresas extranjeras no están seguras en venir al Ecuador a invertir su capital ya que el gobierno ha declarado que es Socialista del siglo XXI, al igual que Venezuela, Bolivia, Cuba, etc. que conforman el ALBA dando algunas pre referencias y también está dentro del UNASUR.

El 30 de septiembre del 2010 se vivió una crisis Política en el Ecuador, ocasionada por una rebaja de salarios a los militares y policías impuesta por el Presidente Rafael Correa esto causó un gran caos en nuestro País; las ciudades más afectadas fueron Guayaquil y Quito ocasionando: robo, saqueos, innumerables pérdidas y desastres.

Esta noticia se transmitió casi a todo el mundo dando a conocer que el Ecuador está en problemas políticos, este es uno de los factores por lo que las industrias extranjeras no invierten su capital.

Desde la presidencia de Rafael Correa no hemos tenido buenas relaciones con Estados Unidos, dándose una de las peores situaciones el 5 de abril del 2011, cuando Correa decidió declarar persona no grata a la embajadora Estadounidense Heather Hodges, expulsándola de la capital de Ecuador después de haber firmado un cable de wikileaks sobre la corrupción de la política Ecuatoriana.

Con esto se desató una serie de problemas para nuestro País, Estados Unidos tomó la misma decisión con el embajador Ecuatoriano Luis Gallegos.

En el mes de febrero ya Ecuador se había quedado sin trato con Estados Unidos sobre el acuerdo ATPDEA siendo Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

De enero a noviembre del año pasado, Ecuador exportó hacia Estados Unidos unos 6.870 millones de dólares en productos, de los cuales un 15% se benefició del mecanismo de las Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDA), principalmente las exportaciones de camarón, rosas, pescado y madera. Este tratado norteamericano está vigente desde el 2002. Diario Expreso Martes, 08 de febrero de 2011.

Con este problema se desató el peligro de la no renovación del acuerdo de ley preferencias arancelarias andinas o ATPDEA recordándonos el legislador democrático Elliot Engel que decenas de miles de productos dependen de esta ley. La ATPDEA permitía ciertos productos vayan a Estados Unidos sin aranceles en reconocimiento de la lucha antidrogas.

Al no darse la aprobación de ATPDEA los productos más perjudicados fueron las flores, textil y el brócoli que perdió más del 25% de su mercado en Estados Unidos.

El pasado 7 de mayo 2011 se realizó La Consulta 2011, donde se exponían 10 preguntas favoreciendo al SÍ en un porcentaje mínimo. Por este motivo aún tenemos un destino incierto porque no se las ejecuta, una de las preguntas que tiene más incidencia en nuestra rama Hotelera y Turística es la que menciona: evitar juegos de azar, tales como casinos y salas de juegos con fines de lucro se convierte en un problema social.

Con el País que mejor acuerdos políticos tiene Ecuador es Perú con el presidente Allan García que visitó el Ecuador el 21 de mayo del 2011, según García, el tema más importante de su visita era rendir cuentas de su gestión bilateral. Por ello, en su discurso señaló que durante su mandato, se dotó de electricidad a 3.388 pueblos, se construyó alcantarillado para 700 localidades fronterizas y se edificaron unas 500 casas de salud, en sitios en los que antes no había servicio.

Finalmente, ratificó que este es el momento adecuado para profundizar la confianza mutua y lograr una verdadera integración. De ahí que planteará desmilitarizar la frontera y reducir el gasto en defensa y armamento.

5.4.2 Económico

Según el INEC en el último censo realizó en el 2010 Ecuador tiene 541,889 establecimientos económicos, teniendo en la sierra un total de 284, 629 establecimientos económicos

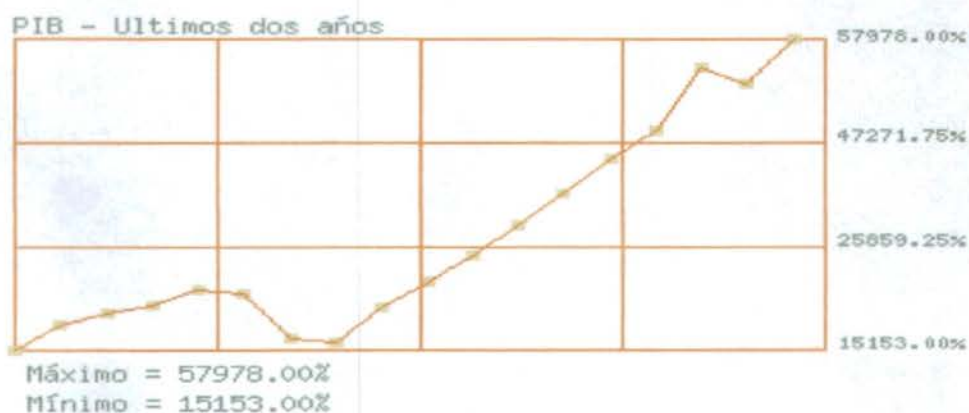
PIB

CUADRO 1. Valor del PIB real en los últimos años 2005-2009

Según el Banco Central del Ecuador en el 2009 tenemos un PIB de 52022.00 millones de USD.

Fuente: Banco Central

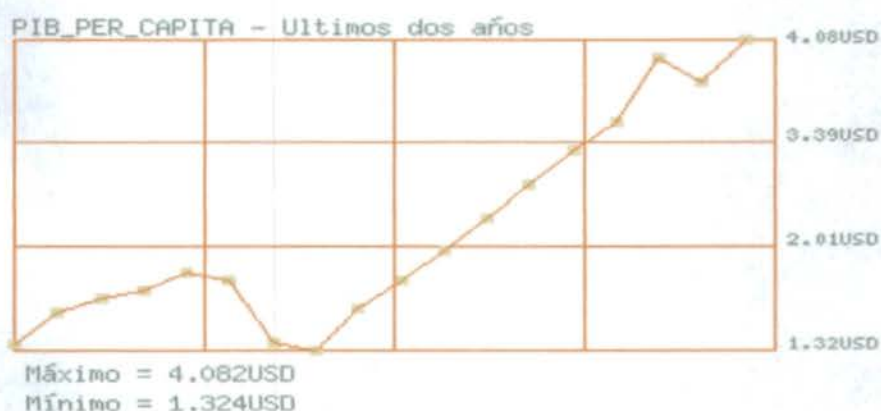
FECHA	VALOR
Enero-31-2009	52022.00 millones de USD
Enero-31-2008	54209.00 millones de USD
Enero-31-2007	45504.00 millones de USD
Enero-31-2006	41705.00 millones de USD
Enero-31-2005	36942.00 millones de USD



CUADRO 2. Valor del PIB Per cápita en dólares hasta el 2009

FECHA	VALOR
Enero-31-2009	3.715 USD
Enero-31-2008	3.927 USD
Enero-31-2007	3.345 USD
Enero-31-2006	3.110 USD
Enero-31-2005	2.795 USD
Enero-31-2000	1.324 USD

Fuente: Banco central del Ecuador



- El Banco Central del Ecuador nos indica la inflación de los últimos dos años.
- La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

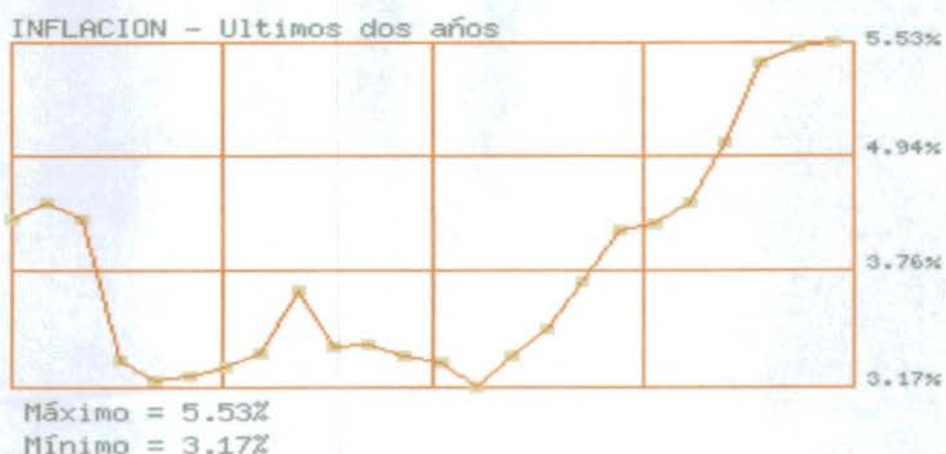
Inflación

La inflación de mayo 2009 fue de 4.54 por ciento, algo que al Ecuador lo perjudicó ya que la inflación es el incremento del dinero en circulación, la materia prima de ciertos productos se eleva.

CUADRO 3. Inflación de los últimos dos años 2010-2011

Fecha	Valor
Abril-30-2011	3.88%
Marzo-31-2011	3.57%
Febrero-28-2011	3.39%
Enero-31-2011	3.17%
Mayo-31-2011	4.23%
Diciembre-31-2010	3.33%
Mayo-31-2010	3.24%
Diciembre-31-2009	4.31%
Junio-30-2009	4.54%
Fecha	Valor
Abril-30-2011	3.88%
Marzo-31-2011	3.57%
Febrero-28-2011	3.39%
Enero-31-2011	3.17%
Mayo-31-2011	4.23%
Diciembre-31-2010	3.33%
Mayo-31-2010	3.24%
Diciembre-31-2009	4.31%
Junio-30-2009	4.54%

Fuente: Banco central del Ecuador



CUADRO 4. Inflación acumulada de los últimos dos años

- El Banco Central de Ecuador nos muestra la inflación acumulada de los último dos años, el máximo 4.31% y el mínimo de 0.68%

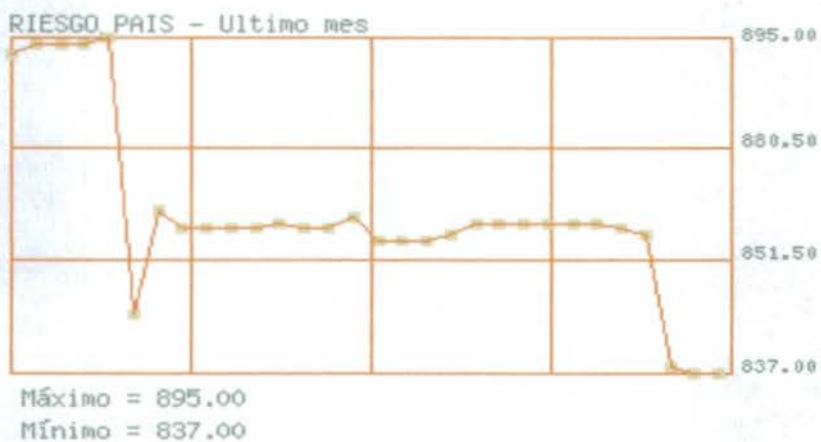
FECHA	VALOR
Mayo-31-2011	2.77 %
Abril-30-2011	2.41 %
Marzo-31-2011	1.58 %
Febrero-28-2011	1.24 %
Enero-31-2011	0.68 %
Diciembre-31-2010	3.33 %
Enero-31-2010	0.83 %
Diciembre-31-2009	4.31 %



CUADRO 5. Riesgo país en el año 2011

- Según el Banco Central del Ecuador, el riesgo País del Ecuador ha aumentado el año 2011 considerablemente hasta mayo a 793.00.

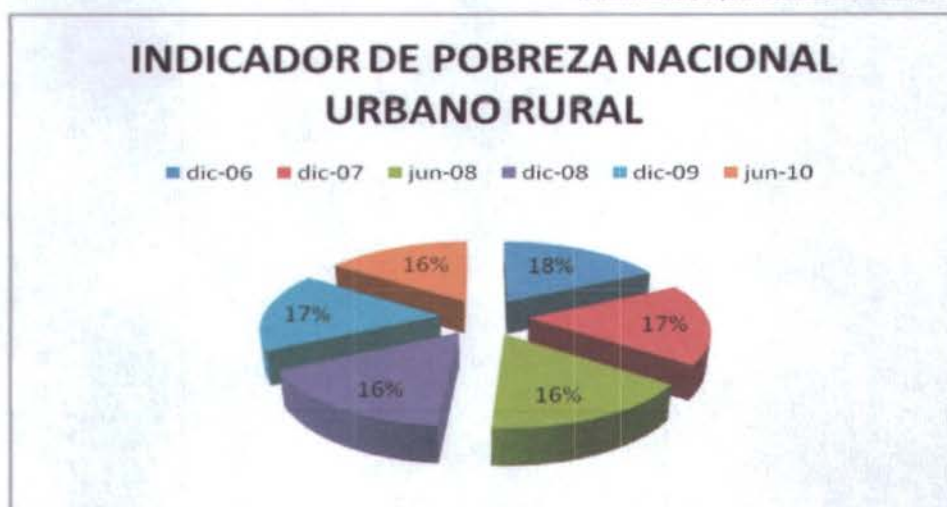
	FECHA	VALOR
	Mayo-06-2011	793.00
Fuente: Banco Central del Ecuador	Mayo-05-2011	790.00
	Mayo-04-2011	785.00
	Mayo-03-2011	784.00
	Mayo-02-2011	782.00
	Abril-06-2011	730.00



CUADRO 6. Indicador de pobreza nacional urbano rural

Trimestres	Incidencia de pobreza	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
Dic-06	37,60%	0,75%	36,15%	39,08%
Dic-07	36,74%	0,68%	35,41%	38,09%
Jun-08	34,97%	0,85%	33,33%	36,65%
Dic-08	35,09%	0,68%	33,77%	36,43%
Dic-09	36,03%	0,69%	34,70%	37,38%
Jun-10	33,01%	0,69%	31,66%	34,39%

Fuente: Indicador de pobreza nacional urbana rural, INEC



INEC, para la encuesta trimestral Nacional Urbana se utilizan 8 dominios que son:

- Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala, Ambato, Resto Sierra Urbana, Resto Costa Urbana, Amazonía Urbana.

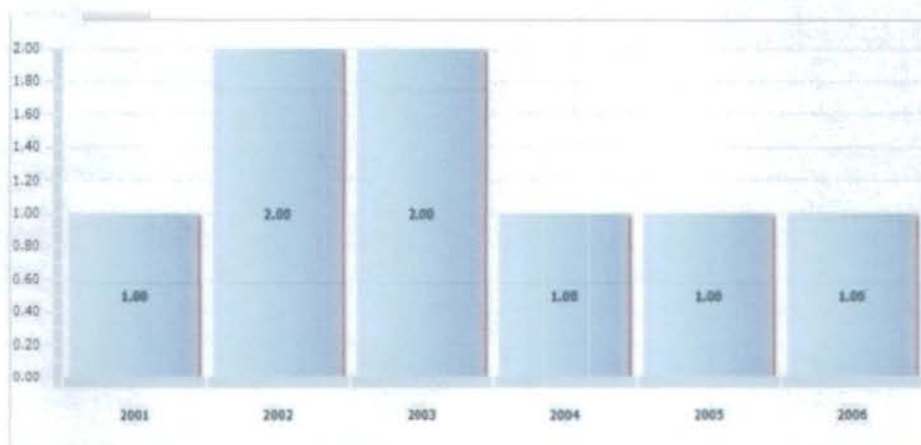
Hoteles y servicios en la Provincia de Bolívar

- En la provincia de Bolívar donde va a ir ubicado nuestra Hotel la cantidad de hoteles desde el 2002 al 2007. Datos INEC

CUADRO 6. Número de establecimientos: Hoteles y servicios en Bolívar

HOTELES Y SERVICIOS NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	
Valores absolutos	
Año	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Ámbito: Bolívar (En valores absolutos)
2002	1
2003	2
2004	2
2005	1
2006	1

Hoteles y servicios número de establecimientos



Fuente: Datos de Hoteles y servicios de INEC

En esta zona no hay suficiente infraestructura Hotelera, es por esto que los turistas no pernoctan en la provincia de Bolívar, Guaranda-Guanujo.

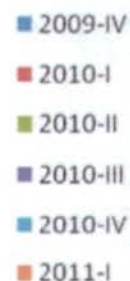
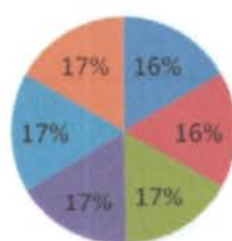
Mercado laboral tasa de ocupación global

- La tasa de ocupación global es de:

CUADRO 8. Mercado laboral tasas de ocupación global nacional

Trimestre	TASA DE OCUPA GLOBAL ámbito: Nacional
2009-IV	92,07
2010-I	90,91
2010-II	92,29
2010-III	92,56
2010-IV	93,89
2011-I	92,96

MERCADO LABORAL TASA DE OCUPACIÓN GLOBAL PORCENTAJE TASA DE OCUPA GLOBAL ámbito: Nacional



Fuente: Mercado laboral de tasa de ocupación global de el INEC

Tasa trimestral del mercado laboral

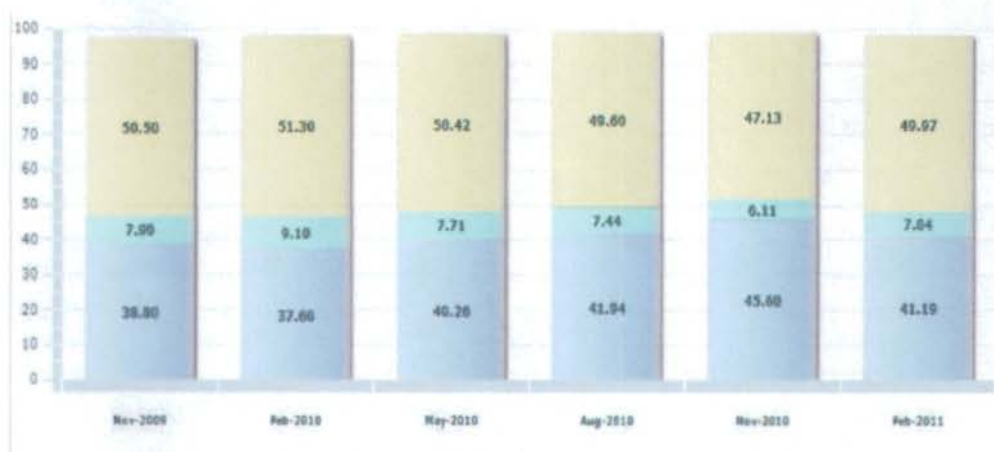
CUADRO 9. Tasa trimestral del mercado laboral nacional urbano

- El INEC nos indica la tasa trimestral laboral.

Tasa trimestral mercado laboral nacional urbano

Fecha	Desempleo	Ocupacion plena	Subempleo
nov-09	7,9	38,8	50,5
feb-10	9,1	37,6	51,3
may-10	7,71	40,26	50,42
Aug-10	7,44	41,94	49,6
nov-10	6,11	45,6	47,13
feb-11	7,04	41,19	49,97

Nos encontramos con el porcentaje más alto que es el subempleo con 49,97% y una ocupación de 41,19% en el mes de febrero del 2011.



Fuente: Tasa de trimestre laboral, Inec

5.5 Socio Cultural

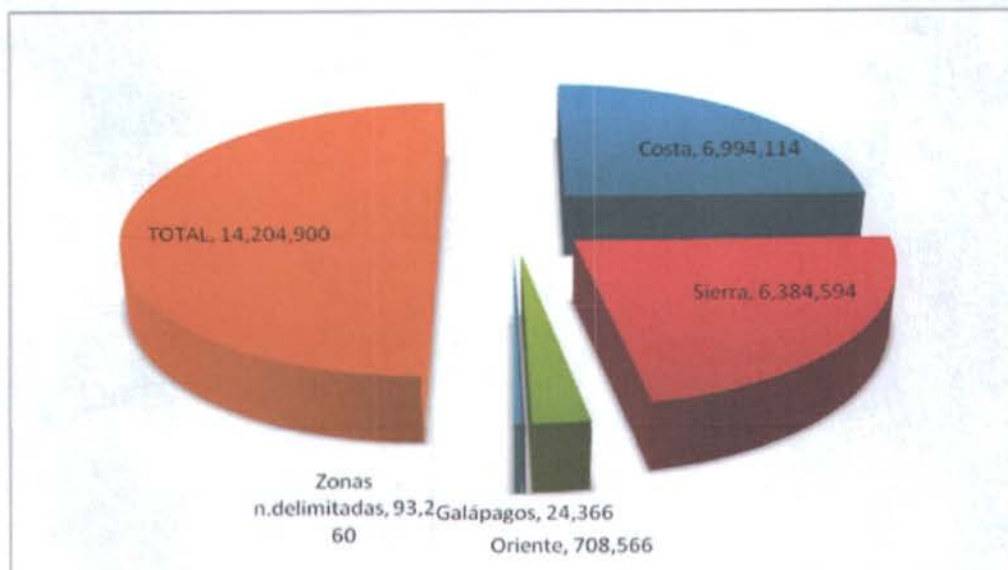
En el Ecuador actualmente somos 14.306.876 habitantes y en la provincia de Bolívar 182.744 con el 5.12% de la población. Datos del INEC, censo de población 2010.

Las regiones más Pobladas

- La costa con la sierra son las regiones que más población tienen en el Ecuador.

CUADRO 10. Las regiones más pobladas del Ecuador

REGIÓN	TOTAL	2010	
		HOMBRE	MUJERES
Costa	6.994.114	3.559.435	3.232.679
Sierra	6.384.594	3.123.137	3.261.457
Oriente	708.566	371.384	337.182
Galápagos	24.366	13.191	11.175
Zonas n.delimitadas	93.260	48.836	44.424
TOTAL	14.204.900	7.115.983	7.088.917



Fuente: Población por regiones, INEC

CUADRO 11. Entradas y salidas de extranjeros en valores absolutos

2007-2008

- Nuestro proyecto va a estar enfocado en un mercado de 30 a 50 años de edad, en los datos que hemos encontrado nos damos cuenta que la mayor afluencia de turistas extranjeros es de la edad de 40 a 49 años.

Entradas y salidas valores absolutos	
Fecha	Entrada de extranjeros de 35-39 años nacionalidad
2007	51935
2008	51225
Fecha	Entrada de extranjeros de 40-49 años nacionalidad:
2007	89747
2008	88617
Fecha	Entrada de extranjeros de 35-39 años nacionalidad:
2007	168
2008	4

Fuente: Entrada de extranjeros, INEC



INEC nos indica las diez principales nacionalidades que ingresan a nuestro País.

Es una buena referencia al momento de analizar a que mercado se quiere dirigir.

CUADRO 12. Entrada de extranjeros de las principales nacionalidades 2009

Entrada de extranjeros		
5 principales nacionalidades		
Enero- Agosto 2009		
Países	Entradas	%
	Números	
EEUU	175.140	26,8
Colombia	103.948	15,9
Perú	101.380	15,5
España	39.038	6,0
Chile	17.452	2,7
Reino Unido	17.317	2,6
Venezuela	17.128	2,6
Alemania	16.235	2,5
Canadá	15.767	2,4
Argentina	14.961	2,3

Fuente: Entrada de extranjeros principales nacionalidades porcentaje, DNEC



Los resultados de este extraordinario estudio sobre los turistas que más llegan a Ecuador, teniendo un resultado muy esperado siendo Estados Unidos ocupando el primer lugar.

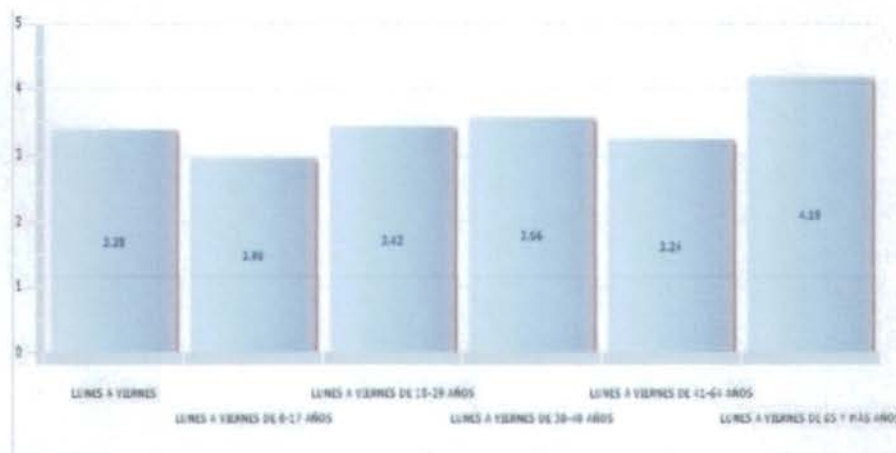
Uso del tiempo promedio dedicado a compartir con la familia

Tiempo promedio que los Ecuatorianos dedican para pasar con la familia datos INEC.

CUADRO 13. Uso del tiempo promedio dedicado a compartir con la familia

Uso del tiempo promedio dedicado a compartir con la familia	
	Valores absolutos
Lunes a viernes	3,38
Lunes a viernes de 0-17 años	2,95
Lunes a viernes de 18-29 años	3,42
Lunes a viernes de 30-40 años	3,56
Lunes a viernes de 41-64 años	3,24
Lunes a viernes de 65	4,18

Tiempo promedio dedicado a compartir con la familia

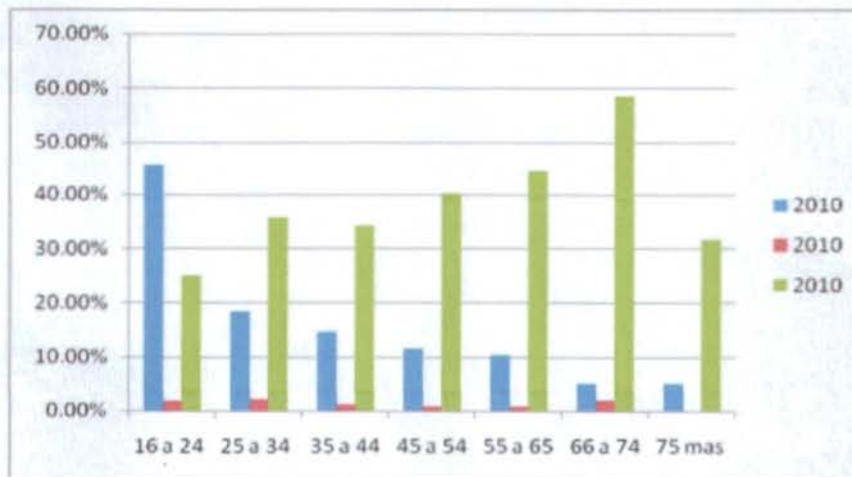


Fuente: Tiempo promedio dedicado a compartir con la familia, INEC

5.6 Tecnología

CUADRO 14. Uso de la tecnología por edades

Edades	Educación	Entretenimiento	Obtener información
	2010	2010	2010
16 a 24 años	45,6%	1,7%	25,0%
25 a 34 años	18,4%	2,1%	35,7%
35 a 44 años	14,7%	1,1%	34,2%
45 a 54 años	11,6%	0,8%	40,1%
55 a 64 años	10,3%	0,8%	44,7%
65 a 74 años	5,1%	1,9%	58,5%
75 y mas	5,0%	0,0%	31,5%



Las nuevas tecnologías proporcionan la base material para el desarrollo de la economía global en este aspecto el turismo es un sector que informa las tendencias.

Hemos visto como la industria turística, ha venido haciendo uso de las tecnologías que facilitaran el procesado de millones de datos: se estima que una compañía aérea realiza 25 transacciones para materializar una reserva, y como a partir de los años 50 se desarrollaron las centrales de reserva seguidas en los años

setenta de los sistemas globales de distribución, auténticas ventanillas únicas del turismo internacional.

COLET, E., Tecnología multimedia al servicio del turismo. Estudios de Gestión Turística ESADE 1996.

Así como fue avanzando en la industria turística cada vez más esto es un punto muy favorable en el área de turismo ya que por medio del buen uso de internet podemos comunicarnos con nuestros clientes en varias partes del mundo y atraerlos por varias publicidades que se pueden dar por esta vía.

Al momento de crear una web de nuestra Hostería podemos estar en contacto permanente con las personas que nos escriban a nuestra página, también vamos a entrar a una página llamadas trip advisor, google paginas muy reconocidas turísticas y hoteleras.

No solo es el uso de las computadoras para comunicarse con una persona, ahora ya todo es más fácil porque en los celulares personales ya tienen internet.

Si vemos la contraparte de la tecnología podemos decir que muchas personas se quedaron sin empleo ya que las nuevas máquinas reemplazan al hombre en los trabajos.

Como todo tiene su pro y su contra solo debemos aprovechar la oportunidad.

6 MATRIZ PORTER

6.1 Análisis microeconómico

Se analizarán algunos puntos relacionados con la rivalidad entre los competidores existentes. (Ver Gráfico 4.)



6.1.1 Poder de negociación de proveedores

Al momento de analizar el poder de negociación de los proveedores se demuestra que es un aspecto importante ya que serían los que nos proveen de insumos necesarios para llevar adelante nuestro proyecto son:

- Los proveedores de Alimentos: El tipo de comida que se ofrecerá son platos a la carta, mezclando el sabor costeño con el de la sierra, nuestros proveedores serán personas de la zona.

- Los proveedores de bebida alcohólicas: Buscaremos a nuestros proveedores con bebidas nacionales e internacionales, las bebidas que más se tratara de difundir será la nacional.

- Los proveedores de bebidas no alcohólicas: Uno de los proveedores de bebidas no alcohólicas será la gaseosa Tropical ayudando que se difunda la marca, como sabor nacional.

6.1.2 Poder de negociación de nuestros clientes

Son los consumidores finales, que se divide a su vez en dos grandes grupos. Uno de ellos está representado por los consumidores que buscan aventura deportes extremos y el otro que buscan encontrarse con la naturaleza con la modalidad del Agro- ecoturismo.

El poder de negociación que se tiene es la oferta del producto innovador que se plantea para que su ciclo de vida no sea demasiado corto. El cliente buscará una diferenciación y un estilo que no se pueda reproducir en otro lugar similar y eso es lo que el Hostal pretende.

6.1.3 Rivalidad competitiva

La tendencia que se tiene que seguir es innovar, ofrecer algo siempre distinto que no haya sido desarrollado antes, atendiendo a las necesidades de los consumidores finales.

Por el momento en la provincia de Bolívar carece de esta actividad con la modalidad del agro-ecoturismo, pero si tiene un hotel ya desde hace 30 años muy tradicional y comodidades.

Las Colinas

Propietario: Marco Carvajal

Categoría: Primera

Capacidad: 60 personas

Habitación doble: 65 USD

Dirección: Av. Guayaquil 117 y Av.
Rodríguez.



Hostería Madera Fina

Categoría: Primera.

Capacidad: 25
personas.

Habitación Matrimonial: 36.60 USD.

Cada persona adicional cancela 18.30 USD.

Dirección: 1,5 Km de Caluma. Vía Caluma-Guaranda. Sector "El Paraíso"



Hostería MADERA FINA
¡Un placer junto a la naturaleza!

Tambo el Libertador.

Propietario: Marco Carvajal.

Categoría: Primera.

Capacidad: 60 personas.

Dirección: ave. Guayaquil y 10 de mayo.

Habitación sencilla: 25 USD.

Triple: 60 USD.

Servicios que prestan: piscina, turco, sauna e hidromasaje solo por temporada de vacaciones en la sierra servicios 5 USD.



6.1.4 Amenaza de productos sustitutos.

En esta fuerza Porter ubicamos a todos los Hoteles, Hostales, que brindan algún servicio parecido al que se va brindar, la tendencia es innovar, ofrece algo nuevo distinto que atraiga a los turistas y genere fuente de ingresos para la Provincia.

Los Hoteles, Hostales que ya existen en la provincia de Bolívar no prestaron servicios parecidos pero si generan una competencia indirecta.

Hotel Colonial

Propietaria: Carmita Gaibor

Categoría: segunda

Capacidad: 45 personas

Dirección: 9 de abril entre García Moreno

Valor: 10 USD por persona

Dirección: Pichincha entre Olmedo y 10 de Agosto.



6.1.5 Amenaza de competidores potenciales

Lo interesante de ésta fuerza es tratar de prever cómo ingresará el competidor al mercado, con qué estrategia, cuándo, con qué precios, con qué publicidad, con qué producto, etc. Para ello se debe proyectar, tener capacidad de anticiparse a los hechos y no solo reaccionar a ellos. Se debe llevar adelante una actitud proactiva más que una reactiva y así poder imaginar distintos escenarios que puedan presentarse.

7 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Se desea proceder a la recuperación del valor cultural y natural de la zona rural de la parroquia de Guanujo, lo que se ha producido debido a la falta de formación turística, escasez de oferta, servicios interesantes y de calidad que podrían comprometer al sector hacia la actividad turística exitosa.

Se considera que para la consolidación de un grado elevado de desarrollo, se necesita el acompañamiento de profesionales hoteleros, altamente calificados, con una dotación en medios humanos capaces de dar respuestas a las exigencias de los futuros clientes.

Se contribuirá de manera directa y esencial en el desarrollo del sector agro-ecoturístico, modalidad aún no explotada en su totalidad dentro del país, lo que se considera, podría convertirse en un atractivo importante dentro del conjunto al que se consideraría como oferta turística.

Se cuenta con la iniciativa de convertir la pequeña finca que poseemos en un sitio turístico donde se pueda disfrutar de la sencillez y tranquilidad que solo el campo puede brindar. La idea se basa en centrar una nueva opción para el turista, interactuar de forma armónica con la naturaleza mediante actividades agrícolas, al mismo tiempo preservándola; generando una conducta de concientización para con el medio ambiente.

Se impulsará y promoverá el agro-ecoturismo como una nueva actividad económica complementaria al producto hotelero temático definiendo las pautas de manejo para permitir desarrollar actividades de carácter agrícola y ganadero.

7.1 Guanujo

La provincia Bolívar y la parroquia urbana de Guanujo en el siglo XV, fueron habitadas por la tribu indígena de Los Guanujos o Tomabelas, vecina de los Chimbos por el sur y por el norte los Guaytambos. Su nombre es de origen Kiuchwa, pues su primera sílaba se encuentra en nombres de varios pueblos o tribus como Guarangas, Guamote, Guano, etc. En la actualidad su centro urbano está habitado por mestizos y en los alrededores por indígenas.

Guanujo fue una parroquia rural en el año de 1999, en el 2011 se constituyó en parroquia urbana, se encuentra en la parte norte de la provincia de Bolívar a tan solo cinco kilómetros de Guaranda que fue nombrada patrimonio cultural de Ecuador en 1997.

Guanujo tiene una temperatura de 12 grados centígrados y a 2680 m.s.n.m.

Limites:

Norte: Parroquia de Salinas, Provincia de Tungurahua y Chimborazo

Sur: Parroquias urbanas Veintimilla y la Parroquia de Julio Moreno.

Este: Provincia de Chimborazo.

Oeste: Cantón Echandía y la Provincia de Salinas.

Guanujo aproximadamente tiene 120 comunidades siendo la mayor población indígena, hablan los idiomas del quechua y castellano.

La Parroquia cuenta con cuatro organizaciones de segundo grado de las cuales dos promueven el turismo comunitario como lo son: Nueva Esperanza que opera en el Complejo Turístico Las Cochas, siendo un atractivo para la zona lleno de

naturaleza y Furnatur con su proyecto Cocdiag (Corporación de Organizaciones Campesinas para el Desarrollo Integral del sector alto de Guanujo) impulsa la construcción de cabañas, toda la producción artesanal y pecuaria.

El proyecto busca alcanzar mejoramiento agropecuario en base a talleres de capacitación y nuevas técnicas de manejo. Implementación de paquetes turísticos conforme con capacitaciones, protección del medio ambiente, entre otros proyectos.

Las mujeres indígenas de Guanujo confeccionan ponchos, bayetas, fajas, y sombreros que luego comercializan por distintas zonas del país.

7.2 Vías de acceso

El turismo para la provincia de Bolívar ha ido progresando, mas aun en Guanujo ya que junto al Hostal Sathiri se está construyendo la carretera que une a la parroquia con Ventanas.

Para las personas que viven o llegan al aeropuerto de Quito, tenemos una extensión a Guaranda de 235 Km. por una carretera asfaltada que pasa por las faldas del Chimborazo, a 4.107msnm, con un espectáculo único e incomparable.

De Guayaquil a Guaranda, debe recorrerse 204 Km, por una vía asfaltada, que atraviesa parajes únicos en su género. Paulatinamente se asciende desde el paisaje tropical hasta el serrano andino.

Desde Riobamba a Guaranda hay una distancia 60 Km, que se la recorre por carretera asfaltada. Es una maravilla de vía, en su recorrido casi topa las nieves perpetuas del Chimborazo.

Los lugares turísticos de Guanujo son muy diversos y complementarios al momento de tomar unas vacaciones para el relajamiento.

Se cuenta con unas zonas naturales como: Los miradores naturales de las colinas llamados Talalag, San Jacinto, Cruz Loma, San Bartolo, aparte se cuenta con la Laguna las Cochas, la reserva Faunística del Chimborazo, también encontramos las minas y las fabricas de quesos, chocolates en Salinas.

7.4.1 Las manifestaciones Culturales

El mayor atractivo es la Iglesia en la que celebran las famosas festividades de San Pedro, el 29 de junio de cada año, duran más de quince días. En este lapso se puede disfrutar de fogatas bailables, toros de pueblo, chamizas y regocijos populares, en los que el visitante puede observar los disfraces de los priostes, danzantes, curiquingues, vacas locas, así como los juegos pirotécnicos, etc.

Esta manifestación cultural encierra una amalgama de costumbres españolas e indígenas y hacen de la fiesta rica en símbolos y rasgos culturales, encontrándose elementos diferentes de otras manifestaciones al celebrar la fiesta andina del Sol o Inti Raymi.

Otra de las manifestaciones culturales es El Carnaval de Guaranda muy conocido por sus canción llamada “Que bonito es Carnaval”, al momento que esta ciudad festeja el carnaval lo realiza conjunto de Guanujo ya que se encuentran tan solo a 2 minutos de distancia.

El carnaval de Guaranda es lleno de alegría, música, comparsas, bebidas, gastronomía y la acogida generosa de sus habitantes a todos los turistas al igual que los guanujeños.

Se festeja desde días anteriores haciéndoles probar a los turistas el aguardiente popular Pájaro Azul, también se lo acompaña de varios grupos musicales, tienen una costumbre muy típica en los días de carnaval de poder ingresar a cualquier casa en donde es recibido con licor, abundante comida y agua.

La casa a Bolívar, se implementará un museo de arte u aparte serán oficinas de información turística donde tendrán los lugares perfectos de todo el cantón y la provincia.

Pase del niño en la ciudad de Guaranda y parroquia de Guanujo, se celebra desde tiempo inmemorables es una fiesta llena de tradiciones arraigada en la cultura popular.

Se la realiza a comienzos de enero, primero se cumple con una misa después salen de la iglesia con el Niño y comienzan su recorrido con las bandas contratadas, al iniciar el Pase, el Niño con los sacerdotes van en primer lugar, inmediatamente están los disfrazados de "curiangués", ángeles que al son de la música bailan animadamente.

Realizan también el Shamanismo una costumbre de ellos como medicina popular o curandería. Es una actividad que la practican hombres o mujeres indígenas, campesinos y mestizos (llamados shamán o curandero) para curar y sanar a los pacientes de enfermedades como el espanto, mal aire, mal de ojo o enfermedades incurables. En la comunidad indígenas se lo explota turísticamente.

8 METODOLOGÍA

Para la ejecución del proyecto se ha decidido realizar un estudio que permita describir, explicar, evaluar y predecir la opinión de los turistas hacia la modalidad que queremos potencializar.

El estudio para el proceso de planificación que se hará será del modo Cualitativo, debido a que se encargará del análisis, y actitudes del mercado hacia nuestro producto. No se dispondrá de cuadros estadísticos ni numerología para la recopilación de datos; más bien se definirá la predisposición de la demanda hacia el consumo del mismo.

Se incluirán preguntas abiertas, percepciones, comportamientos en entrevistas con profundidad para el acceso al mercado.

El método a emplearse será el de Investigación-Acción debido a que se unirá, mediante la investigación, los conocimientos y cambios sociales dentro del área a realizar el proyecto para lograr así la unión teórico-práctica de las diversas actividades y el entorno.

En esta metodología se desarrollara un análisis participativo donde los implicados serán los turistas que se convertirán posteriormente en el proceso de estudio en los que se planteará problemas y necesidades a solucionar.

El método de Investigación acción permitirá tener contacto con los integrantes de la comunidad, debido a que ellos son los que expresarán las interrogantes acerca de problemas que podrían presentarse.

Este instrumento será de suma importancia para la transformación de la enseñanza hacia la actividad práctica, teniendo así una visión de conocimiento y concepción clara de las diferentes acciones a realizar.

Entre algunos elementos que el método comprende y se ajustan perfectamente a lo que se quiere lograr es el respeto a la naturaleza del conocimiento incluyendo un proceso de aprendizaje mejorando así los resultados esperados.

9 MARCO TEÓRICO

Aún el término es usado por pocas instituciones al momento de describir que es una actividad que combina el producto de agroturismo y ecoturismo.

Siendo atractivo natural con relación muy cercana a áreas protegidas, además de la historia de la tierra la idiosincrasia de las manifestaciones culturales y producción agrícola dándoles un valor agregado para el aprovechamiento turístico.

Específicamente fue el instituto de desarrollo agrario (IDA) quien vio posible que algunos asentamientos campesinos lograran el desarrollo de estas actividades turísticas, así se construyó la siguiente definición.

Agro- ecoturismo: Un conjunto de relaciones humanas resultantes de la visita de turistas a comunidades campesinas y su ambiente, para el aprovechamiento y disfrute de sus valores naturales, culturales y socio productivos (Arrieta, 1994)

El concepto de ecoturismo comienza entre 1960 y 1970, con los pioneros en las emisiones televisivas sobre áreas salvajes, océanos, descubrimientos y exploraciones científicas, que ofrecen a la población una alternativa diferente de observar al mundo (Hillel, 1998). Este concepto está orientado hacia la naturaleza, tanto con un enfoque de protección por medio de parámetros ecológicos y de conservación, como también hacia las inversiones económicas con rentabilidad (Cicafoc, 2001).

El crecimiento del turismo de una manera desmedida que afecta alarmantemente a la ecología de los lugares y sus pobladores se estaba convirtiendo en una industria a gran escala con las mismas consecuencias y características que una fábrica o una empresa agrícola, sin medir las consecuencias ni daños, con el único propósito de ganar dinero (Sweeting, J. et al, 1999).

Es por esta razón que a partir de la década de los noventa, en el siglo pasado, una gran cantidad de entidades mundiales, como por ejemplo, ONG, el sector privado y los propios gobiernos emprendieron iniciativas para incrementar un tipo de turismo sostenible, como una industria que económicamente sea rentable y que a su vez este mas enfocada a la protección de los recursos naturales sin dejar a un lado la parte social (Sweeting, J. et al, 1999).

Los países industrializados son parte importante del avance del sector turístico y eco turístico, ya que son los países que se estabilizaron económicamente desde hace años por lo que su industria ha ido creciendo notablemente. Lo cual tuvo como efecto el aumento del nivel de vida de sus pobladores, con el consecuente incremento de su poder adquisitivo, y el resultado sobre una mayor inversión extranjera en países en vías de desarrollo y especial riqueza de biodiversidad; esto ha motivado también un aumento en la migración de pobladores procedentes de estos países como promotores de este tipo de turismo. (Sweeting, J. et al, 1999)

Del 20 al 40% de los turistas en este momento, incluyen en sus vacaciones un componente natural, esta proyección se dice que puede aumentar de un 40 a un 60%. El turismo ecológico ira enfocado a la diversión, esto dará un vuelco en la administración turística. Ahora se debe ajustar los productos turísticos a las necesidades del consumidor, sin que esto implique mayor daño al ambiente (CICAFOC, 2001).

El turismo sostenible es “concebido como aquel que conduce a la gestión de todos los recursos de tal forma que permita satisfacer todas las necesidades económicas, sociales y estéticas manteniendo la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas que apoyan la vida” (Organización Mundial del Turismo, 1998).

Según (Gómez. 2009) El agro ecoturismo es un término nuevo dentro de la categorización de tipos de turismo , que nació en Costa Rica en el año de 1991, en el marco de un convenio entre dos instituciones públicas, el Instituto de Desarrollo Agrario- IDA y el Instituto Costarricense de Turismo – ICT.

Nació bajo las reflexiones técnicas de búsqueda de opciones para una mayor productividad de las tierras campesinas, que estaban siendo cortejadas por la actividad turística, ya que en sus alrededores giraban movimientos turísticos, más específicamente “eco turísticos”, el término “agroturismo” si bien refleja una parte importante de esta modalidad, no se adaptaba totalmente a la proyección concebida para las áreas campesinas apuntadas.

Pero las innovaciones en las sociedades y en la producción, se basan en las problemáticas más allá de los estrechos límites de esas sociedades y obedecen muchas veces a las necesidades de intercambios y a las megas tendencias del hombre como consumidor. Es así como, posteriormente nos encontramos con que nuestro termino “agro ecoturismo”, era utilizado por otros estudiosos actuales, para plantearse la necesidad de diversificar la producción turística por medio de la utilización de recursos naturales, que antes no se concebían como recursos productivos para “fabricar” turismo.

El término “agro ecoturismo” es utilizado en Holanda y basado en filosofías similares: Importancia y expansión del consumo turístico, tendencias del hombre hacia ambientes sanos y “mas a nivel humano” y la búsqueda del involucramiento directo de las sociedades rurales en el desarrollo como principio de la sostenibilidad ambiental.

Como definición de agro ecoturismo tenemos “Conjunto de relaciones humanas resultantes de la visita de un turista a comunidades campesinas y su ambiente, para el aprovechamiento y disfrute de sus valores naturales, culturales y socio productivos” (D.A.M).

Según un estudio de 1500 personas aproximadamente, aparece el segundo aspecto más importante a la hora de contratar un alejamiento de turismo rural, por detrás de la limpieza y por delante del precio, el atractivo del entorno natural. Por tanto para los clientes potenciales, la conservación del entorno y una filosofía sostenible del alojamiento son aspectos fundamentales. Cada vez más surgen portales especializados en el eco-viajero. Se trata de un segmento de clientes completamente en auge. (Gómez. 2008).

En cuanto a la definición de sostenibilidad se dice que es “El progreso, al satisfacer las necesidades de las generaciones presentes, sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades.” El ámbito del desarrollo sostenible puede dividirse conceptualmente en tres partes que configuran un todo: ambiental, económica y social (Gómez. 2008).

Últimamente la tendencia ya no es únicamente hacia la sostenibilidad, sino hacia la responsabilidad, se habla más de una arquitectura responsable o de un turismo responsable para el desarrollo comunitario y los sistemas legales y financieros para cumplir con un criterio de autosuficiencia (Gómez. 2008).

No existe un artículo específico sobre el tema del desarrollo rural, pero acaba de ser aprobada “La Ley orgánica del Régimen de Soberanía Alimentaria”, (17/Febrero, 2009) que se convierte de hecho en un “paraguas estratégico” de las demandas y la visión del desarrollo de los campesinos en el medio rural.

10 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

“Implementación de un proyecto agro-eco turístico como medio de desarrollo económico y turístico de Guaranda parroquia de Guanujo”

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar charlas constructivas para ayudar al medioambiente.
- Conocer si esta nueva tendencia agro eco turística es beneficiosa para la sociedad.
- Orientar al turística y a los nativos para la conservación del área

11 ANÁLISIS SITUACIONAL

11.1 Análisis de mercado

El turismo constituye una fuente muy importante que genera ingresos al país y ofertas de trabajo para los individuos del mismo. La situación económica y social está cambiando en Ecuador, volviéndose cada vez más favorable.

Es necesario tomar acción precisando aumentar lugares turísticos para promover la economía de nuestro país.

En los últimos ocho años aproximadamente el turismo disminuyó notablemente para Europa, Asia y Estados Unidos, debido a los incidentes ocurridos como la gripe aviar, los ataques terroristas; mientras que el Caribe y sobre todo América del Sur se han recuperado de los años anteriores. Por lo tanto para Ecuador se abren muchas puertas de superación, sobre todo porque somos un país de gran variedad climática, cultural y ecológica.

El turismo en Ecuador todavía se ve en segundo plano sin tener la debida importancia, pero existen varias instituciones que se están movilizandoy poco a poco esto va cambiando. Depende de nosotros que llegue a ser lo principal. Está en nuestras manos esta misión, y tenemos lo fundamental como la biodiversidad, Patrimonios culturales y naturales según la UNESCO.

Se cuenta con el espacio geográfico ricamente estructurado, una pequeña hacienda ubicada en la parroquia de Guanujo hasta 1999 era parroquia rural y en ese año se constituyó en parroquia urbana, ubicada al norte de la ciudad, a cinco

kilómetros del centro de la ciudad de Guaranda y sobre los 2680 m.s.n.m, donde se dedicara a la crianza de diferentes especies de animales de granja y las mujeres indígenas gracias a sus habilidades innatas en forma individual confeccionan ponchos, bayetas, fajas, anacos y sombreros que luego los comercializan en diferentes partes del país.

La parroquia abarca aproximadamente a 120 comunidades. La población de ésta parroquia en su gran mayoría es indígena, hablan los idiomas quechua y castellano. La parroquia cuenta con cuatro organizaciones de segundo grado, de las cuales dos están promoviendo el turismo comunitario, la Cocdiag impulsa la construcción de cabañas, producción artesanal y pecuaria y Nueva Esperanza, que opera en el Complejo Turístico "Las Cochas".

El Gobierno autónomo descentralizado del cantón Guaranda está promoviendo el desarrollo integral en base a la Constitución y a las leyes de la República. Ayuda al desarrollo turístico, tienen campañas ecológicas de limpieza ayudando a la población a crear conciencia. Guaranda en 1997 fue nombrado Patrimonio Cultural del Ecuador, también es muy conocido por sus carnavales, fiestas cívicas y religiosas, ellos todavía mantienen las costumbres católicas.

La zona es rica en el desarrollo de la agricultura y la ganadería lo que hace que sea propicio para el tipo de actividad que se desea constituir en dicho lugar. El clima cuenta con una temperatura de 12 grados centígrados.

Existen buenas condiciones de acceso la carretera que están asfaltando va desde Echandia hasta Ventanas que puede ir a Quevedo o Babahoyo, además de otras atracciones culturales e históricas de la provincia que los turistas también puedan visitar.

El producto a ofrecer se caracterizara por la seguridad, comunidad y ahorro de tiempo al turista al ofrecerle un paquete turístico de actividades a realizarse incluyendo así el contacto con la naturaleza, la flora y la fauna.

Se va a satisfacer la conservación de las actividades agrícolas sostenibles que provean fuente de empleo e ingresos adicionales a la propiedad. Se darán capacitaciones a los huéspedes acerca del tema agro-ecoturismo relacionado al trabajo que los mismos tendrán en la finca para la preservación del ecosistema adicionando el buen servicio y la calidad de este.

La meta es enseñarle al turista el quehacer diario en una finca agrícola que además se dedica a la conservación y protección de la naturaleza.

El impacto previsto será la conservación de las actividades agrícolas sostenibles que provean fuente de empleo e ingresos adicionales a la propiedad, dando así capacitaciones a los huéspedes acerca del tema agro eco turístico relacionando al trabajo que ellos tendrán en la finca.

Se enfocará a un mercado extranjero, personas entre las edades de 30-65 años que deseen vivir una experiencia diferente dentro de la comunidad rural y tengan el anhelo de establecer un contacto con la comunidad nativa y acercarse más a las técnicas y procedimientos que la vida campestre puede brindar. Aunque nos enfocaremos en un mercado extranjero no podemos dejar de lado el mercado nacional.

“Los viajeros están deseosos de pagar más, por ser respetuosos con el medio ambiente” (Michelle Perry).

11.1.1 Análisis FODA

Fortalezas:

- Ubicado estratégicamente en una zona elevada de la montaña que satisface las exigencias del turismo rural.
- Apoyo y colaboración de la comunidad y organismos del área.
- Diversidad en flora y fauna.
- Pioneros en brindar un servicio integrado de entretenimiento y educación en la región.
- Se posee patrimonio natural y cultural único para ser explotado eficientemente.
- Se cuenta con los recursos naturales y materia prima para el desarrollo de la modalidad.

Oportunidad

- Realizar una nueva modalidad en el Ecuador, llamada agro- ecoturismo.
- Fomentando la sostenibilidad, se integrara el proyecto al uso de la energía de forma eficiente. (Premisa indicada por la OMT)
- Generación de negocios con las empresas de transporte y agencias de viajes a través de la creación de programas de actividades para los turistas nacionales y extranjeros.

Debilidades:

- Desconocimiento de los consumidores por esta nueva rama de turismo en la Provincia de Bolívar.
- Carencia de infraestructura por recursos económicos
- El sistema de logística resulta complejo y costoso por estar alejados de la ciudad

Amenazas:

- Entrada de nuevos competidores con la misma modalidad y capital más fuerte lo que le permitiría trabajar a menores costos.
- Inestabilidad política, económica y social.
- Algunos turistas se rehúsan a ir al campo debido a la normativa en la que intuyen que no se cuenta con las comodidades que ellos requieren
- Plagas a los cultivos y mal manejo Ambiental
- El clima del sector la Copa en los meses de agosto y septiembre es variable debido a la presencia de neblina en determinadas horas de día

11.1.2 Análisis de la competencia

Los Hoteles, Hostales que ya existen en la provincia de Bolívar no prestan servicios parecidos pero si generan una competencia son los siguientes:

Los hoteles mencionados no prestan servicios de agro-ecoturismo por lo tanto podemos acoger esta nueva modalidad para dar un servicio de calidad llegando a los clientes satisfactoriamente.

CUADRO 16. Hoteles más importantes en Guaranda

Hoteles	Costos de habitación individual USD	Costo de habitación doble USD	Costo de habitación triple USD
La Colina	38,00; incluye IVA y 10 % de servicio	65,00, IVA y 10% de servicio	
Hostería Madera fina	18,30 incluye IVA y desayuno	36,30 al igual que la habitación matrimonial	
Tambo del Libertador	23,00, incluye impuestos y desayuno	40,00, incluye impuestos y desayuno	55,00 incluye impuestos y desayuno

11.1.3 Producto y servicios

Se atraerá a los turistas con la naturaleza y paisajes cultivados para ayudar a la conservación de la flora y fauna autóctona de la provincia, haciendo así un turismo diferente debido a la carencia de esta actividad en el área.

El producto se convertirá en una actividad complementaria de las actividades agrícolas que realizan las personas del campo, con la única ventaja que éste percibirá el valor acerca de la conservación del hábitat.

Integrando al cliente en la vida campestre, interactuar con los animales como la crianza del ganado, en base a esto se conocería y realizaría la producción del queso, mantequilla, leche pesca de trucha, entonces combinar estas experiencias con visitas a diferentes áreas naturales, inclusive tendrán charlas complementarias de mayor profundidad en criterios de sostenibilidad como bioclimática, reciclaje de residuos o la utilización de productos biodegradables además de la realización de deportes recreativos, montaje a caballo, ciclismo, canoping.

La idea principal es la percepción de los turistas acerca de las costumbres de los granjeros y el modo de efectuar las diferentes actividades relacionadas. Se ofrecerá al turista el servicio de hospedaje y alimentación incluyendo desayuno y almuerzo y cenas bajo pedidos, los productos que se cosechen en el huerto podrán comer frutas frescas.

El servicio de hospedaje que se brinda será personalizado, compartiendo con las personas las actividades de atención al cliente. Las instalaciones físicas tendrán que armonizar con el ambiente utilizando materiales de la zona y procesos productivos no contaminantes.

En conjunto a las comunidades andinas se expresará el desarrollo histórico, en el que se estaría informando al visitante de los recursos turísticos de la zona un poco de la historia del pueblo, sus raíces, luchas y logros e incluso se vendería artesanías.

Esta visión de desarrollo turístico basado en la utilización controlada de los espacios agrícolas; recursos tanto naturales como culturales mejorara los ingresos del sector y la necesidad de la oferta turística del área de Guaranda.

11.2 ESTRATEGIAS DEL MARKETING

11.2.1 Segmentación

La población objetivo serán todas las personas en la elite nacional e internacional que comprenden la edad de 30 a 65 anos, siendo las que tienen mayor sentido de orientación del conocimiento de actividades agrícolas y sobre todo vínculos con la naturaleza, esto es exactamente lo que se necesita para generar la cultura turística.

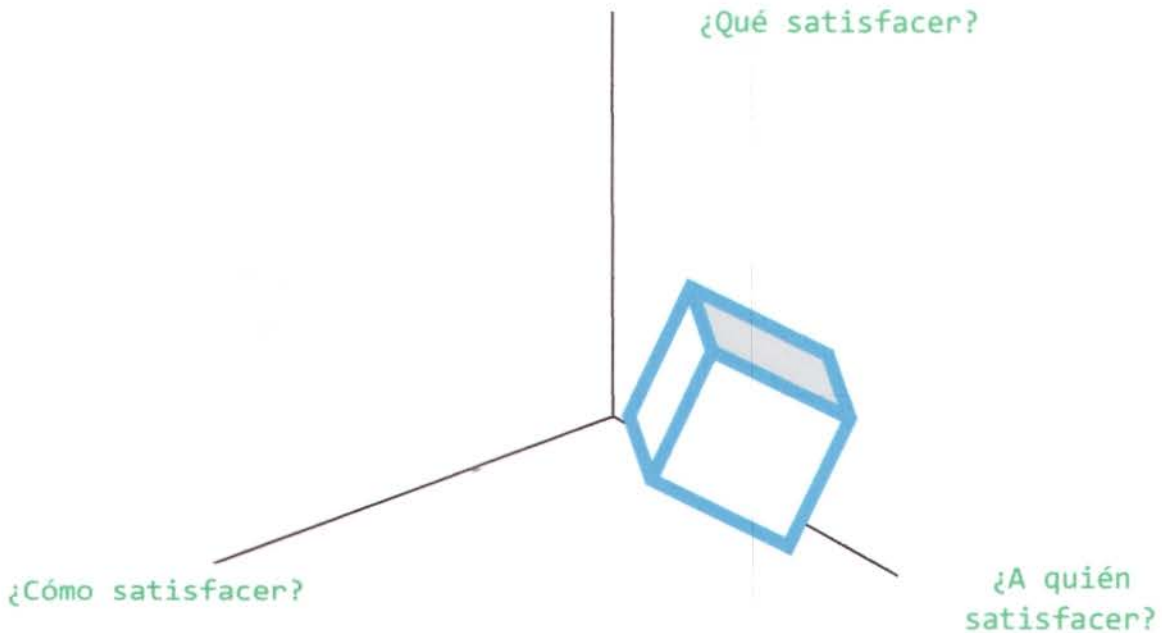
Se procederá por igual a trabajar con el sexo femenino y masculino pues se considera tener el mismo nivel de aceptación. Se hará énfasis en los distintos idiomas como es el ingles siendo el idioma universal y el otro idioma seria el alemán.

11.2.2 Segmentación de Mercado con base Demográfica

Población	<ul style="list-style-type: none">• Nacional• Extranjeros
Edad	<ul style="list-style-type: none">• Entre 30 a 65 anos
Nivel Socioeconómico	<ul style="list-style-type: none">• Medio- Medio alto
Idioma	<ul style="list-style-type: none">• Espanol, Ingles, Aleman

11.2.3 Estrategia de posicionamiento.

Concepto: Producto – Mercado.



De acuerdo con la estrategia de posicionamiento Sathiri satisface los gustos y preferencias que tienen las personas las cuales disfrutan de la naturaleza y actividades al aire libre.

Es la de un destino turístico diferente, educativo, deportivo, ecológico, donde los clientes podrán disfrutar teniendo contacto con la vasta bondades de la naturaleza de Ecuador.

Con el posicionamiento se desea lograr que el hostel sea más que un destino turístico frecuente, sea parte de la vida de los turistas, encontrándose en la mente del consumidor como un lugar lleno de diversión, aventura y tranquilidad.

11.2.5 Producto

Se ofrece todas las facilidades de buena calidad acompañados de un personal ejemplar, caracterizados por los altos niveles de servicio personalizado en el negocio.

El servicio del Hostal con las áreas de entretenimiento tendrá un espacio de 30 hectáreas, en este espacio se podrá desarrollar un ambiente muy natural donde se disfrutara las generosidades de la naturaleza en un ambiente lleno de tranquilidad.

Sathiri tendrá sus características esenciales ofreciendo un servicio integrado que combina la diversión, educación y el deporte. Las actividades del Hostal serán desarrolladas en tres áreas:

Hospedaje

Esta área será la de bienvenida para los clientes donde se dará servicios de pernoctación, camping.

Recreativa

Es un lugar perfecto para la recreación de las personas donde puedan disfrutar de los deportes que se ofrecerá y despertara la adrenalina y motivación de los clientes.

Educativa

Se desarrollará charlas sobre la ecología, reciclaje y actividades que despierten el interés de los visitantes en las prácticas ganaderas, teniendo contacto con los

animales y las plantas autóctonas del lugar donde conocerán la biodiversidad del sitio.

Primera área

Las cabañas

La infraestructura que de las cabañas será de un aspecto netamente natural y rústico, dando a los clientes un refugio de paz y tranquilidad.

Véase anexo número 1, plano del Hostal Sathiri.

Serán 6 cabañas con nombres distintos de animales de la zona como, véase anexo 2:

- Colibrí
- Cóndor de los Andes
- Loros
- Caballo
- Llama
- Vaca

Restaurant

En el hostel se ofrecerán desayunos, almuerzo y cenas bajo pedidos, teniendo ya un proveedor de comida típica de la zona.

Souvenir

A lado de la recepción se encontrarán camisetas de Sathiri, tazas y libretas ecológicas, entre algunos elementos más. No se generará gastos en este espacio ya que seremos auspiciados por la compañía Kreativ. Véase anexo 3.

Tercera área

Charlas

Se difundirá charlas ecológicas, sobre el reciclaje, el conocimiento ganadero y una de las cosas más valiosas, que es la biodiversidad de las plantas autóctonas de la zona, se dará información de cómo conservar la naturaleza.

Huerto

En esta área las personas podrán sembrar y realizar actividades como la creación y mantenimiento de los cultivos, para el beneficio de los propios turistas ya que ellos podrán disfrutar de todos los frutos que se cosechen en este espacio.

11.2.6 Precio

La estrategia del precio será considerada según la diferencia entre el objetivo de la actividad que se desee adquirir. A esto se le proveerá un valor razonable de los productos y servicios.

Las tarifas de las habitaciones son netas incluido el impuesto, será por noche con desayuno continental incluido.

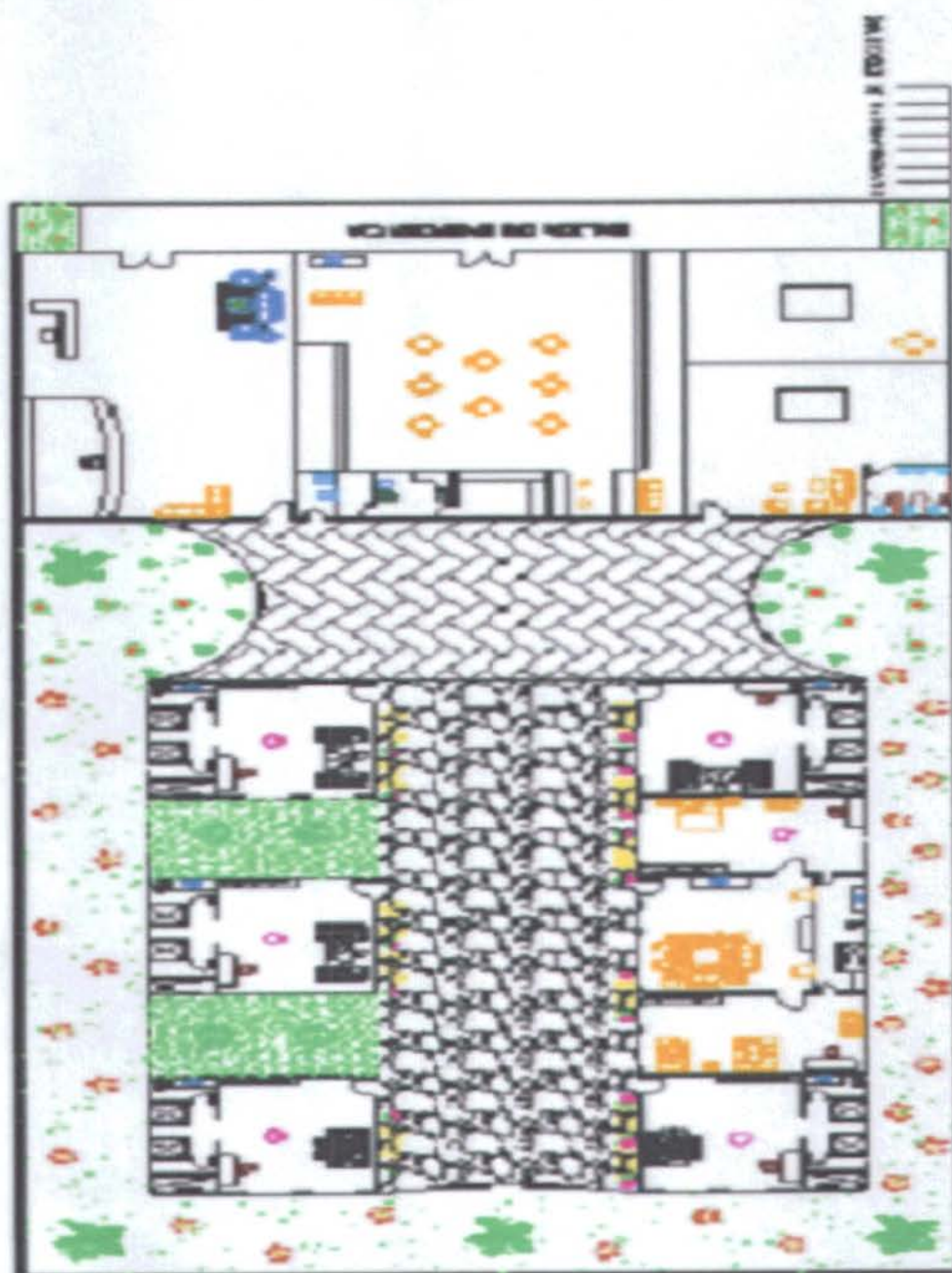
Aparte se realizarán tours costos por el establo y creación de queso, cabalgatas a caballo por hora, pesca deportiva, alquiler de bicicletas.

Los precios son los siguientes:

CUADRO 17. Precio de las habitaciones del Hostal Sathiri

PRODUCTO	PRECIO PROMEDIO
Habitación familiar	\$115.00
Habitación matrimonial	\$68.00
Habitación matrimonial	\$68.00
Habitación doble	\$85.00
Habitación doble	\$85.00
Habitación compartida	\$25.00
Tour al establo y creación de queso	\$10.00
Cabalgatas a caballo por hora	\$10.00
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	\$5.00
Alquiler de bicicletas	\$6.00

Plano del Hostal Sathiri



(Ver Gráfico 5.)

11.2.7 Plaza

Ubicación

En la división política de Guanujo es una parroquia urbana a solo cinco minutos de Guaranda la capital de la provincia de Bolívar.

El sector donde se encuentra ubicado el hostel se llama la copa a 5 kilómetros de Guanujo.



Sus límites son: al norte, la Parroquia de Salinas, Provincias de Tungurahua y Chimborazo; al sur, las parroquias urbanas Veintimilla y Chávez y la Parroquia de Julio Moreno, al este la Provincia de Chimborazo y al oeste el Cantón Echeandia y la Parroquia Salinas.

La parroquia abarca aproximadamente a 120 comunidades. La población de ésta parroquia en su gran mayoría es indígena, hablan los idiomas quechua y castellano

11.2.8 Promoción

La comunicación interactiva por medio de página web será transaccional es decir, el cliente podrá reservar las habitaciones con una semana de anticipación y podrá observar las diferentes instalaciones del lugar, adicional el clientes se le otorgará un mapa vía mail con la ubicación de Sathiri para que sea más fácil su direccionamiento.

Otra herramienta dentro de la comunicación interactiva que Sathiri utilizará será el emailing que mostrará las imágenes de este lugar cautivador, promociones y descuentos en días estratégicos.

Promoción y publicidad

Debido a los altos gastos que se tendrá con la construcción de las cabañas, se deberá de tener una buena campaña de publicidad, tratando de llevar una buena publicidad con bajos costos.

En el hostel contaremos con dos escenarios de promoción internos y externos.

Escenario interno

Encontraremos aquí toda la publicidad que se dará dentro del hostel, tratando que los clientes puedan apreciar los servicios que les ofrecemos.

Escenario externo

Toda esta publicidad se encontrará fuera del hostel. Realizando un marketing mediante una lista de hostales a los que contactaremos para enviarles información acerca de nuestro hostel. También se contará con una página del hostel.

Publicidad y promoción previa la apertura del hostel

En esta etapa se definirá la publicidad tanto externa previa a la apertura del Hostel.

Constará de las siguientes actividades:

- Hojas volantes
- Trípticos
- Se contará con una página web donde se mostrara información segura y actualizada para realizar reservar en línea y un folleto que se pueda imprimir.

Publicidad y promoción durante el funcionamiento del hostel

En este momento del tiempo se definirá la publicidad tanto interna y externa en el momento que el hostel esté en funcionamiento.

La publicidad del funcionamiento del hostel será la siguiente:

Interna:

- Gigantografías.

Externas:

- Hojas volantes
- Trípticos
- Página Web
- Tarjetas de presentación

CUADRO 18. Gastos de publicidad del Hostal Sathiri}

Publicidad	Costo por unidad	Unidades	Costo final
Pagina web		80.00	80.00 USD
Trípticos	0.05	3000	150 USD
Hojas volantes	0.03 ctvs.	5000	150 USD
Gigantografía	100 ctvs.	1	100 USD
Tarjetas de presentación	0.02 ctvs.	1000	20 USD

Souvenirs

(Ver Gráfico 7.)



Requisitos para el desarrollo

Para lograr el nivel de interactividad que se desea proyectar en nuestra página web, se necesita incrementar algunas características que lo permitan, tal como la seguridad en el uso de tarjetas de crédito durante el proceso de reservas online. Y nivel de servicio en el servicio de hospedaje.

Otros gastos adicionales:

Cuadro 19. Gastos adicionales Internet.

Network	Costo por clic	Cantida d	Costo Mensual
Google AdWords	1 USD	100	100 USD
Facebook	0.01 ctvs.	50 USD	50 USD
Twitter	0	0	0

Al momento que se comience a trabajar con agencias de viajes, estrategia mediante el internet con las paginas hostelworld, tripadvisor se manejan de manera de porcentaje de acuerdo a la reservación que hagan los turistas y ellos ya le aumentan el 8% del precio normal a las tarifas.

11.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

11.3.1 Diseño de la investigación

Al momento de realizar un estudio de mercado es un método que permite conocer a los clientes potenciales y los actuales que podrán ir a vacacionar en el Hostal Sathiri. Al momento de saber cuáles son las preferencias, la ubicación, de que país viene, las preferencias que tengan, es de vital importancia tener estos conocimientos para poder satisfacer al cliente externo que nos visitará.

Por este método se conocerá la cantidad de personas que están interesadas por el servicio y se podrá realizar un análisis de cuantas personas asistirán.

Se realizará un muestreo aleatorio simple a las personas que ya hayan viajado al país, tengan por objetivo visitarlo de nuevo, a las nacionales que les guste conocer Ecuador. Véase en anexo 4.

La población objetivo serán todas las personas que comprendan la edad de 30-65 años, que son las que tienen un mayor sentido de orientación hacia el conocimiento de actividades agrícolas y sobretodo vínculos con la naturaleza, esto es exactamente lo que se necesita para generar la cultura turística.

Se procederá por igual a trabajar con el sexo femenino y masculino, pues se considera tener el mismo nivel de aceptación, que sería aproximadamente el 90% en cada uno, incluyendo las personas que si participarían en las actividades y los que dudarian en hacerlo.

Según la revista Transport confirma que tenemos en primer lugar a Colombia con el 21,97% le sigue Estados Unidos con el 20,94% sin dejar de lado el mercado de España, Chile, Argentina, Alemania, es el mercado que se enfocara.

El nivel socioeconómico al que irá dirigido el proyecto es a la clase media-alta y alta, tomando en cuenta que el tiempo para realizar las diversas actividades no es corto por lo que se requerirá más de un día en el hotel.

Una entrevista realizada a la dueña del hostel Iguazu, comenta que la mejor herramienta que podemos tener al momento de brindar este servicio es hacer sentir como es casa, véase anexo 5.

11.2 Tabulación de las encuestas

Las encuestas fueron realizadas en dos grupos: Nacionales y Extranjeros para determinar la factibilidad del mercado al que se quiere proyectar.

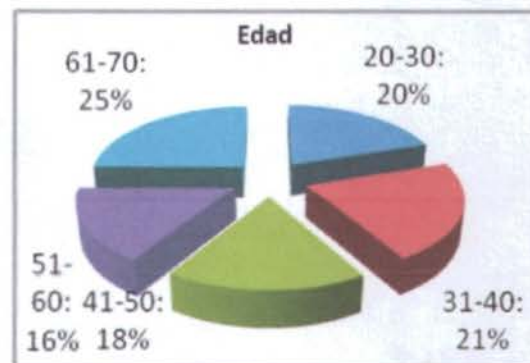
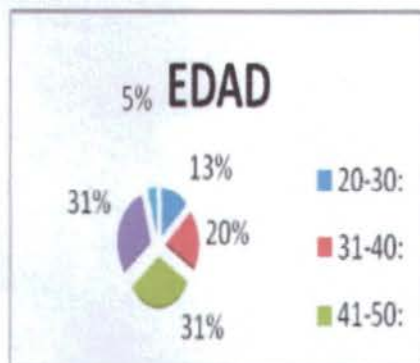
Edad:

Extranjeros

Colombia, Perú, España, Estados Unidos,
Alemania.

Nacionales

Guayas, Machala



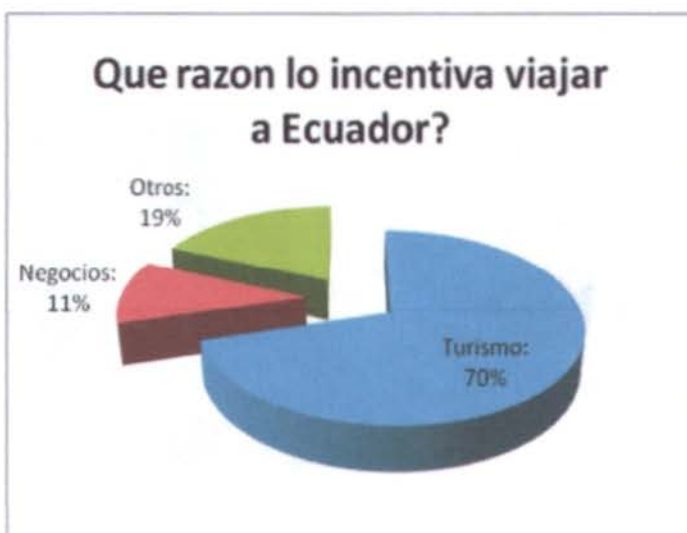
Por los datos obtenidos en el muestreo a personas del extranjero, se demuestra que las personas de 41 a 60 años de edad son las que más realizan turismo en el país. Mientras que en relación a los nacionales se puede apreciar que la diferencia entre edades no es significativa, entonces nuestro producto se puede dirigir a todas las edades. Véase en anexo 3.

1.-Qué razón lo incentiva viajar a Ecuador?

Extranjeros:



Nacionales :



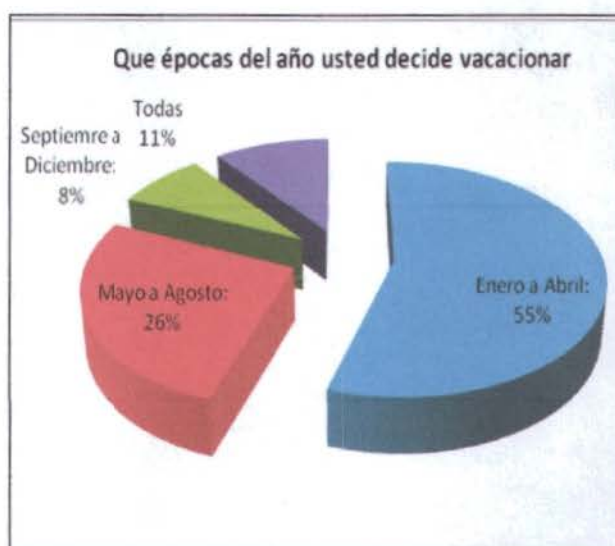
Se aprecia que el turismo es lo que más atrae a las personas para trasladarse a otro lugar y conocerlo. Tanto extranjeros como nacionales están en un porcentaje similar 83% y 70% respectivamente. Véase anexo 4.

3.- Qué épocas del año decide vacacionar?

Extranjeros



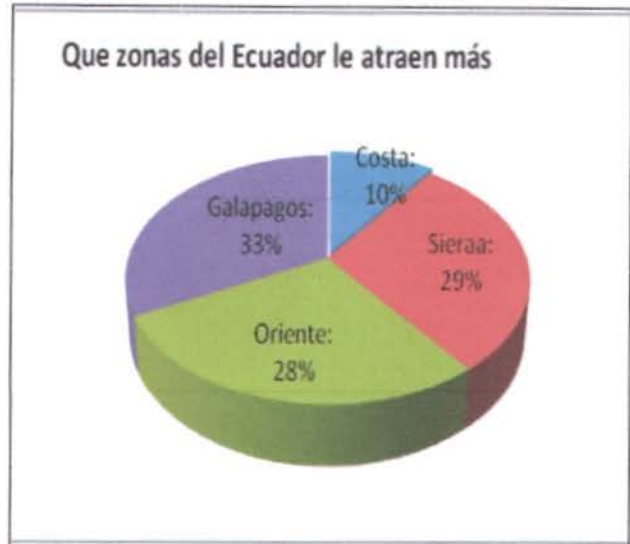
Nacionales



La premisa de esta pregunta se ve dada de acuerdo a la época de tiempo libre o vacaciones de cada región o país. Apreciamos que en la mayoría de personas extranjeras vienen en los meses en el que en sus países es verano mientras que los nacionales por mayoría viajan más en la época de salida de clases los primeros meses del año. Véase anexo 6.

4.- Qué zonas del Ecuador le atraen más?

Extranjeros



Nacionales



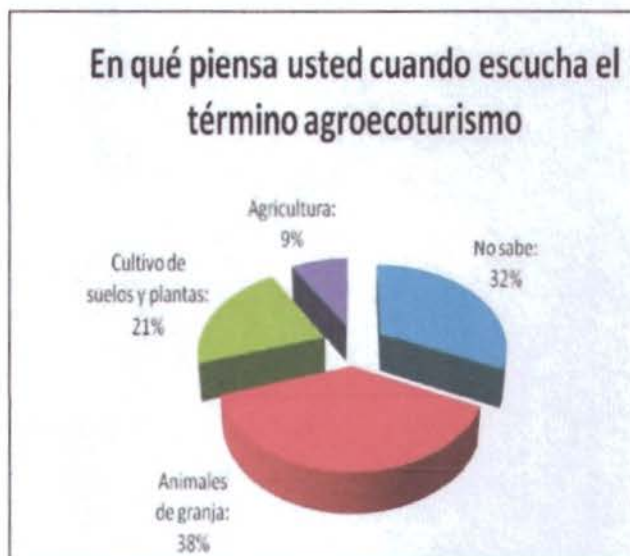
Se puede observar claramente que la mayoría de extranjeros que llegan a nuestro país visitan mayoritariamente las Islas Galápagos pues es lo que más le atrae, en este caso algunos también optan por la región Andina como segunda opción. Las personas nacionales no existe tanta diferencia por lo que podrían visitar las diferentes regiones por igual. Véase anexo 7.

6.-En qué piensa ud cuando escucha el término agro-ecoturismo?

Extranjeros



Nacionales



La mayoría de las personas relaciona el agroecoturismo como una actividad que refiere en su mayoría a el cultivo de los suelos y de las plantas y esto va de la mano junto con la crianza de los animales de granja en un ambito natural. Un gran porcentaje de personas nacionales no tienen idea de lo que esta palabra significa. Véase anexo 9.

7.- Ha estado usted en un hostel con modalidad agro-ecoturística?

Extranjeros



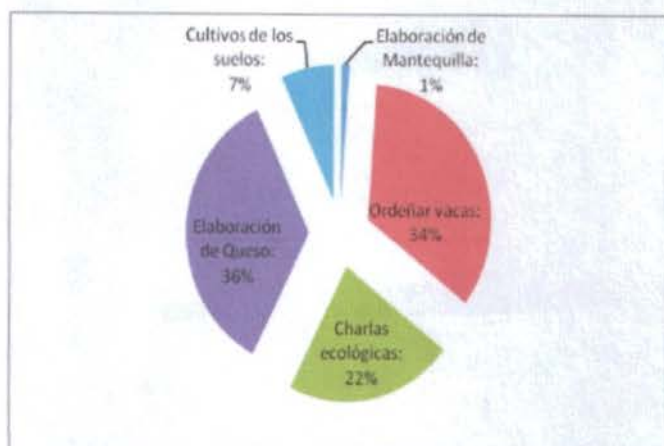
Nacionales



El 97% del universo de esta encuesta indican que la experiencia dentro de los hostales con modalidad agroecoturística es de casi nula a cero tanto en personas del extranjero como en las mismas personas de nuestro país. Véase anexo 10.

9.- Le gustaría realizar actividades en las cuales se demuestren los procesos de elaboración?

Extranjeros



Nacionales



Las actividades de mayor preferencia son el ordenamiento de las vacas y la elaboración de los quesos, seguido por un gran porcentaje de personas que desean aprender más sobre la cultura ecológica mediante las charlas que serán brindadas en el hostel. Véase anexo 12.

10.- Cuál de las siguientes actividades usted prefiere realizar?

Extranjeros



Nacional



La actividad que la población opta por hacer es el ciclismo, seguido por un poco de adrenalina lo que es el canoping. Esto orienta el rumbo del proyecto en donde sí se ofrecerán los servicios antes ya mencionados. Véase anexo 13.

La mayoría de personas gasta un promedio de 10\$ a 30\$ dólares, pero existe un segundo porcentaje que está dispuesto a gastar 31\$ -50\$ dentro de cada día que se encuentre vacacionando. Las personas buscan algo no muy caro pero que se encuentre dentro del rango de confortabilidad que espentan. Véase anexo 14.

Según el INEC en sus encuestas nos indican que en la parte sierra del Ecuador aun faltan capacitaciones sobre el reciclaje y rehúso de los desechos, el Hostal Sathiti ayudara a la capacitación y a la concientización de este tema siendo muy importante para el desarrollo.

En la actualidad esta nueva técnica del agro-ecoturismo será visto por muchas comunidades rurales y organizaciones como una buena alternativa para el aumento de ingresos del sector rural y agrícola, debido al potencial de cultura, tradiciones y recursos que tiene el país.

Según la revista TransPort el componente sostenible resulta un atractivo importante para los turistas al momento de escoger un programa de viaje.

11.4.5 Después del terremoto

- Guarde la calma y haga que los demás la guarden. Impida cualquier situación de pánico.
- Compruebe si alguien está herido, préstele los auxilios necesarios. Los heridos graves no deben moverse, salvo que tenga conocimientos de cómo hacerlo; en caso de empeoramiento de la situación (fuego, derrumbamiento, etc.) muévelo con precaución.
- Compruebe el estado de las conducciones de agua, gas y electricidad, hágalo visualmente y por el olor, nunca ponga en funcionamiento algún aparato. Ante cualquier anomalía o duda, cierre las llaves de paso generales y comuníquelo a los técnicos o autoridades.
- No utilice el teléfono. Hágalo solo en caso de extrema urgencia. Conecte la radio para recibir información o instrucciones de las autoridades.
- Tenga precaución al abrir armarios, algunos objetos pueden haber quedado en posición inestable.
- Utilice botas o zapatos de suela gruesa para protegerse de los objetos cortantes o punzantes.
- No repare de inmediato los desperfectos, excepto si hay vidrios rotos o botellas con sustancias tóxicas o inflamables.
- Apague cualquier incendio, si no pudiera dominarlo contacte inmediatamente con los bomberos.
- Después de una sacudida muy violenta salgan ordenada y paulatinamente del edificio que ocupen, sobre todo si éste tiene daños.
- Aléjese de las construcciones dañadas. Vaya hacia áreas abiertas.
- Después de un terremoto fuerte siguen otros pequeños, réplicas que pueden ser causa de destrozos adicionales, especialmente en construcciones dañadas. Permanezca alejado de éstas.

- Si fuera urgente entrar en edificios dañados hágalo rápidamente y no permanezca dentro. En construcciones con daños graves no entre hasta que sea autorizado.

11.4.6 Teléfonos de emergencia

Cruz Roja:

- Dirección: Coronel García y Manuela Cañizares
- Teléfono: 2980 -107

Ambulancias/ emergencias médicas:

- Teléfono: 2980110

Cuerpo de Bomberos

- Dirección: Parque 9 de Octubre
- Teléfono: 2 980 - 104

Defensa Civil

- Dirección: Edificio de la Gobernación, Sucre y 7 de Mayo
- Teléfono: 2 980- 901

Policía Nacional

- Dirección: Av. Guayaquil
- Teléfonos: 2980- 045 / 2980 198

Hospitales

Estadística C. Médico: 032 980 180

Perfil de trabajo:

- Persona proactiva con iniciativa propia
- Excelente presencia
- Inglés Avanzado
- Hombre o mujer edad entre 19-32 años
- Estudios Superiores
- Calidad de Servicio
- Cordial, honesto y responsable
- Puntualidad

Procedimientos:

- Manejo de PC.
- Control de ingresos y salidas del huésped (check in – check out).
- Realizar cambios de habitaciones solicitados por los clientes.
- Llevar la caja de recepción
- El departamento de Recepción es el único que se encontrará disponibles las 24 horas.

Mucama:

Este punto es de especial importancia, se garantizará una estadía IMPECABLE a los clientes.

La rutina de limpieza de habitaciones, se lo hará todos los días a una hora prudente 9:00am, o cuando el huésped lo requiera, sin descuidar que todas las habitaciones deben quedar PULCRAS hasta antes del medio día, momento del check in.

Perfil de trabajo

- Persona Proactiva
- Conocimiento de Inglés
- Mujer edad entre 20-45 años
- Trabajo en equipo
- Calidad de Servicio
- Cordial, honesta y responsable

Procedimientos:

- Al iniciar la jornada, el departamento de Recepción preparará las hojas de Estado de todas las habitaciones del hostel
- Tendrá conocimiento de cuántas personas ingresarán al hostel aquel día
- La limpieza comprende baños ,utilizando todos los productos de limpieza, realizará los cambios de toalla de manos , cuerpo y el estado en que debe terminar la habitación es de extremada pulcritud

- Hará la limpieza en pasillos y escaleras al terminar la limpieza de todas las habitaciones.

Apariencia personal:

- Normas de Higiene
- Baño diario
- Uso de desodorante
- Higiene bucal
- Cabello recogido
- Aretes cortos
- uñas limpias con corte uniforme

Guardia:

Encargados de la seguridad del hostel de preferencia por las horas de la noche.

Perfil de trabajo:

- Persona Proactiva.
- Conocimiento de Inglés.
- Hombre edad entre 25-45 años.
- Trabajo en equipo.
- Calidad de Servicio.
- Cordial, honesto y responsable.
- Persona con carácter.

Procedimientos:

- Resguardar el hostel por las horas de la noche de preferencia.
- Ayudará a los huéspedes con los equipajes si se lo requiere.
- Anunciará cualquier anomalía que se presentase.

Apariencia personal:

- Normas de Higiene.
- Baño diario.
- Uso de desodorante.
- Higiene bucal.
- Uñas limpias y cortas.

Vestimenta de los colaboradores

(Ver Gráfico 8.)



12.3 Políticas de calidad

Para generar servicio de calidad se basará en algunas políticas generadoras de una metodología clara para la satisfacción del huésped, quien es el que determina finalmente la aceptabilidad del producto.

Se fundará el sistema de gestión de calidad según lo siguiente:

- 1) Investigar y conocer al huésped para identificar sus necesidades y expectativas.
- 2) Establecer las políticas y objetivos de calidad.
- 3) Determinar los programas, procesos, procedimientos, y responsabilidades para lograr la política de calidad.
- 4) Determinar y proporcionar recursos para el logro de la política de calidad.
- 5) Aplicar las medidas para determinar la eficiencia y eficacia de los procesos.
- 6) Determinar los medios para minimizar y prevenir las no conformidades, quejas de los huéspedes y eliminar las causas.

El sistema es el que reúne los medios e instrumentos necesarios para la administración de la calidad, es decir planificar, organizar, dirigir y controlar una organización con respecto a la calidad. (ISO 9000, 3.2.3)

La política de calidad es la que determina las directrices y objetivos generales de la organización con respecto a la calidad, estableciendo un punto de referencia para dirigir la organización hacia el cumplimiento de la razón de ser o la misión.

Las políticas de calidad del Hostal Sathiri son:

Contratamos personas que tengan cultura de servicio hacia los turistas.

Para lograr esta política es indispensable tener en claro los requerimientos en cuanto al perfil de cargos. Esto significa que de acuerdo al tipo de responsabilidades, tareas y actividades se definirá la persona apropiada para el cumplimiento de las mismas.

Todos nuestros colaboradores deberán tener conocimiento hacia las demás áreas y sus respectivas funciones

Debido a que el hostal será en primera instancia no muy amplio todas las personas estarán capacitadas para emprender el trabajo en un área diferente a la suya en cualquier caso que se lo requiera

Ofreceremos a los huéspedes un servicio específico que no pueda encontrar en otro hostal.

Implica analizar continuamente al mercado, nuestra competencia para así diseñar servicios novedosos que incentive la compra y genere huéspedes contentos.

Se cumplirá con el huésped lo que se le promete. Si en algún momento el huésped se siente insatisfecho por alguna situación nunca se le discutirá.

Al presentar alguna queja, es necesario escuchar atentamente, reconocer la molestia, disculparse y responsabilizarse de la solución.

Estaremos dispuestos a resolver con eficiencia las solicitudes de nuestros huéspedes.

Nuestros tiempos de respuesta serán de minutos y no de horas.

Tener en cuenta si algún huésped solicita algo, si la persona no está en facultad de tener un respuesta comunicar inmediatamente a otra persona para que el requerimiento se cumpla con exactitud.

Es indispensable medir la satisfacción de los huéspedes.

Necesitamos más de los huéspedes que ellos de nosotros. Ellos siempre van a tener opción. Nosotros solo los tenemos a ellos.

Tendremos un libro donde pondrán su opinión y la experiencia recibida en el hotel, así todos los demás huéspedes lo verán.

Crear en los huéspedes algo más que un servicio, una magia que los envuelva para que siempre nos recuerden.

Esto incluirá:

Programa de recibimiento del huésped:

- Llamar al huésped por su nombre
- Saludo y recibimiento con un cóctel de bienvenida
- Mantener en la recepción el logo del hostel
- Recaltar que somos cómplices de la ecología
- Darles la bienvenida a un mundo completamente natural

12.4 Plan de higiene y normas sanitarias

1) Todos los ambientes se limpiarán diariamente, utilizando los medios de limpieza adecuados para evitar la acumulación de polvo y residuos.

2) Todos los ambientes se desinfectarán, desinsectarán y desratizarán al menos una vez al año por empresas homologadas y expenderán certificado de fecha a su realización.

3) Las sábanas y toallas de lavaran con detergente y desinfectante en lavadora automática con programa de agua caliente, cada día el huésped debe encontrar toallas de todos los ámbitos limpias.

4) Los baños estarán equipados con lavabo, agua corriente, jabón, espejo, toallas desechables de manos en las áreas fuera de los cuartos.

5) Los sanitarios contarán con descarga automática de agua, papel higiénico, estarán debidamente cerradas con acceso a ventilación al exterior natural tanto para los dormitorios como para los de la recepción.

6) Duchas: serán instaladas una ducha de agua corriente fría y caliente en cada habitación.

7) Se dispondrá de un botiquín fijo en el área de la recepción dotado de medicinas básicas.

12.5 Almacenaje y distribución de basura

- El hostel Sathiri se encargará en primera instancia de cumplimiento del proceso de reciclaje dentro de todas sus instalaciones.
- Se cumplirá con el horario establecido para la recolección de la basura
- No se depositarán sustancias líquidas en los recipientes destinados para la recolección en el servicio.
- Los recipientes de almacenamiento serán de un material impermeable, de fácil limpieza con protección contra la corrosión, tales como plásticos o metal.
- Los recipientes de basura serán colocados en un sitio fácil de recolección según las rutas y horarios evitando así la obstrucción peatonal o vehicular
- Se contará con los servicios mínimos de suministro de agua, energía eléctrica, conexión telefónica, sistema de drenaje para evacuación de sus residuos líquidos , de acuerdo con la complejidad de las actividades realizadas
- Se mantendrá las condiciones sanitarias de operación y mantenimiento para evitar la proliferación de enfermedades que afecten la salud de los huéspedes

13. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

13.1 Inversión estimada en activos

DESCRIPCIÓN DE LA INVERSION INICIAL	UNIDAD	\$	166.600,91
Mobiliaria y Enseres de habitación		\$	15.630,00
Muebles y enseres de administración		\$	2.720,00
Muebles y enseres de cocina		\$	5.600,91
Equipos de computación		\$	1.200,00
Equipos en general		\$	1.450,00
Edificio		\$	140.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS		\$	600,00
Gastos de constitución		\$	600,00
Capital de trabajo		\$	5.919,04
INVERSION INICIAL TOTAL		\$	173.119,95
		\$	121.183,97
		\$	51.935,99
		\$	173.119,95

El cuadro presentado a continuación es la condensación de lo que se va a invertir para la realización del Hostal Sathiri en primera instancia.

Cuadro de presupuesto

CUADRO PRESUPUESTARIO

	<i>ITEM</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>VALOR</i>	<i>TOTAL</i>
ACTIVOS FIJOS	Construcción	7	20,000	140.000,00
MOBILIRIA Y ENSERES DE HABITACION	Sofá-cama	2	\$ 200,00	\$ 400,00
	camas 1 1/2 plaza	2	\$ 300,00	\$ 600,00
	camas 2 1/2 plaza	6	\$ 496,00	\$ 2.976,00
	literas	3	\$ 375,00	\$ 1.125,00
	alfombras rectangulares	8	\$ 10,00	\$ 80,00
	Plancha de ropa	8	\$ 12,00	\$ 96,00
	secadora de pelo	3	\$ 10,00	\$ 30,00
	lámparas de piso	2	\$ 15,00	\$ 30,00
	sanitarios	8	\$ 200,00	\$ 1.600,00
	lavamanos	8	\$ 190,00	\$ 1.520,00
	duchas eléctricas	6	\$ 60,00	\$ 360,00
	soportes de TV	7	\$ 4,00	\$ 28,00
TV 32 pulgadas	7	\$ 550,00	\$ 3.850,00	

	veladores	7	\$ 120,00	\$ 840,00
	lámparas para el velador	7	\$ 20,00	\$ 140,00
	espejos grandes	7	\$ 145,00	\$ 1.015,00
	espejos de tocador	8	\$ 20,00	\$ 160,00
	escritorios tipo mesa	6	\$ 100,00	\$ 600,00
	sillas para los escritorios	6	\$ 30,00	\$ 180,00
				\$ 15.630,00
Muebles y enseres				
ADMINISTRACION	silla de recepción	1	\$ 50,00	\$ 50,00
	estante para juegos libros	1	\$ 90,00	\$ 90,00
	mesas cuadradas outside	2	\$ 120,00	\$ 240,00
	sillas outside	6	\$ 40,00	\$ 240,00
	banquillos	3	\$ 30,00	\$ 90,00
	muebles grandes recepción y familiar tv	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
	Puff para tv	3	\$ 90,00	\$ 270,00
	mesas redondas pequeñas	2	\$ 100,00	\$ 200,00
	muebles de computadora	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Muebles y enseres de cocina	banca doble olas	3	\$ 30,00	\$ 90,00
	mesas cuadradas para comedor	8	\$ 200,00	\$ 1.600,00
	sillas para comedor	32	\$ 30,00	\$ 960,00
	Consola olas para el comedor	1	\$ 150,00	\$ 150,00
	secadora 26 libras	1	\$ 519,00	\$ 519,00
	refrigeradora ecomabe 16 pies	1	\$ 789,00	\$ 789,00
	tostadora	1	\$ 15,00	\$ 15,00

	cocina de 4 hornillasElectrolux	1	\$ 949,00	\$ 949,00
	microondas	1	\$ 40,00	\$ 40,00
	lavadora samsung 27 libras	1	\$ 458,91	\$ 458,91
	Parrilla	1	\$ 30,00	\$ 30,00
				\$ 5.600,91
Equipo de Computación	Desktop	3	\$ 300,00	\$ 900,00
	Impresora multifuncional	2	\$ 150,00	\$ 300,00
				\$ 1.200,00
Equipos en general	Bicicletas	5	\$ 150,00	\$ 750,00
	mesa de ping pong	1	\$ 300,00	\$ 300,00
	mesa de billar	1	\$ 400,00	\$ 400,00
				\$ 1.450,00
Activos diferidos				
Gastos legales de constitución y patente				\$ 600,00
				\$ 600,00
				\$ 5.919,04
Capital de trabajo	efectivo		\$ 1.000,00	
	insumos 3 meses		\$ 1.235,04	
	sueldo personal operativo 3 meses		\$ 3.684,00	
TOTAL				\$ 33.119,95

El presupuesto de la inversión inicial muestra los costos del proyecto. Los costos más altos son los de construcción de las cabañas. Los costos de venta implican básicamente el mantener el conocimiento de lo que se debe comprar y gastar las 24 horas del día, los 365 días del año. Se incluyen costos por conceptos de salarios, insumos de alimentación, costos de servicios básicos y la devaluación de los equipos de la realizó con los valores actuales para los años de vida útil de equipos e inmuebles.

13.2 Fuentes de financiamiento

Inversión Inicial	\$ 173.119,95	
Monto del crédito	\$ 121.183,97	
Tasa de interés anual	9,80%	
Plazo	5	años
Dividendos	60	meses
Cuota anual	\$31.804,85	
Cuota mensual	\$2.562,89	

Se realizará el financiamiento por medio de la CFN a lo cual se adjunta la tabla de amortización a 60 meses plazo.

13.2.1 Cuadro de amortización del préstamo (crédito CFN)

AÑO	PRINCIPAL	PAGO PRINCIPAL	INTERÉS	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
1	121.183,97	\$1.573,22	989,67	\$2.562,89	\$ 119.610,74
2	\$ 119.610,74	\$1.586,07	976,82	\$2.562,89	\$ 118.024,67
3	\$ 118.024,67	\$1.599,02	963,87	\$2.562,89	\$ 116.425,65
4	\$ 116.425,65	\$1.612,08	950,81	\$2.562,89	\$ 114.813,57
5	\$ 114.813,57	\$1.625,25	937,64	\$2.562,89	\$ 113.188,32
6	\$ 113.188,32	\$1.638,52	924,37	\$2.562,89	\$ 111.549,80
7	\$ 111.549,80	\$1.651,90	910,99	\$2.562,89	\$ 109.897,90
8	\$ 109.897,90	\$1.665,39	897,50	\$2.562,89	\$ 108.232,50
9	\$ 108.232,50	\$1.678,99	883,90	\$2.562,89	\$ 106.553,51
10	\$ 106.553,51	\$1.692,70	870,19	\$2.562,89	\$ 104.860,80
11	\$ 104.860,80	\$1.706,53	856,36	\$2.562,89	\$ 103.154,28
12	\$ 103.154,28	\$1.720,47	842,43	\$2.562,89	\$ 101.433,81
13	\$ 101.433,81	\$1.734,52	828,38	\$2.562,89	\$ 99.699,30
14	\$ 99.699,30	\$1.748,68	814,21	\$2.562,89	\$ 97.950,61
15	\$ 97.950,61	\$1.762,96	799,93	\$2.562,89	\$ 96.187,65
16	\$ 96.187,65	\$1.777,36	785,53	\$2.562,89	\$ 94.410,29
17	\$ 94.410,29	\$1.791,87	771,02	\$2.562,89	\$ 92.618,42
18	\$ 92.618,42	\$1.806,51	756,38	\$2.562,89	\$ 90.811,91
19	\$ 90.811,91	\$1.821,26	741,63	\$2.562,89	\$ 88.990,65
20	\$ 88.990,65	\$1.836,13	726,76	\$2.562,89	\$ 87.154,51
21	\$ 87.154,51	\$1.851,13	711,76	\$2.562,89	\$ 85.303,38
22	\$ 85.303,38	\$1.866,25	696,64	\$2.562,89	\$ 83.437,14
23	\$ 83.437,14	\$1.881,49	681,40	\$2.562,89	\$ 81.555,65
24	\$ 81.555,65	\$1.896,85	666,04	\$2.562,89	\$ 79.658,79
25	\$ 79.658,79	\$1.912,35	650,55	\$2.562,89	\$ 77.746,45
26	\$ 77.746,45	\$1.927,96	634,93	\$2.562,89	\$ 75.818,49
27	\$ 75.818,49	\$1.943,71	619,18	\$2.562,89	\$ 73.874,78
28	\$ 73.874,78	\$1.959,58	603,31	\$2.562,89	\$ 71.915,20
29	\$ 71.915,20	\$1.975,58	587,31	\$2.562,89	\$ 69.939,61
30	\$ 69.939,61	\$1.991,72	571,17	\$2.562,89	\$ 67.947,90
31	\$ 67.947,90	\$2.007,98	554,91	\$2.562,89	\$ 65.939,91

32	\$ 65.939,91	\$2.024,38	538,51	\$2.562,89	\$ 63.915,53
33	\$ 63.915,53	\$2.040,92	521,98	\$2.562,89	\$ 61.874,61
34	\$ 61.874,61	\$2.057,58	505,31	\$2.562,89	\$ 59.817,03
35	\$ 59.817,03	\$2.074,39	488,51	\$2.562,89	\$ 57.742,65
36	\$ 57.742,65	\$2.091,33	471,56	\$2.562,89	\$ 55.651,32
37	\$ 55.651,32	\$2.108,41	454,49	\$2.562,89	\$ 53.542,91
38	\$ 53.542,91	\$2.125,62	437,27	\$2.562,89	\$ 51.417,29
39	\$ 51.417,29	\$2.142,98	419,91	\$2.562,89	\$ 49.274,30
40	\$ 49.274,30	\$2.160,49	402,41	\$2.562,89	\$ 47.113,82
41	\$ 47.113,82	\$2.178,13	384,76	\$2.562,89	\$ 44.935,69
42	\$ 44.935,69	\$2.195,92	366,97	\$2.562,89	\$ 42.739,77
43	\$ 42.739,77	\$2.213,85	349,04	\$2.562,89	\$ 40.525,92
44	\$ 40.525,92	\$2.231,93	330,96	\$2.562,89	\$ 38.293,99
45	\$ 38.293,99	\$2.250,16	312,73	\$2.562,89	\$ 36.043,83
46	\$ 36.043,83	\$2.268,53	294,36	\$2.562,89	\$ 33.775,30
47	\$ 33.775,30	\$2.287,06	275,83	\$2.562,89	\$ 31.488,24
48	\$ 31.488,24	\$2.305,74	257,15	\$2.562,89	\$ 29.182,50
49	\$ 29.182,50	\$2.324,57	238,32	\$2.562,89	\$ 26.857,93
50	\$ 26.857,93	\$2.343,55	219,34	\$2.562,89	\$ 24.514,38
51	\$ 24.514,38	\$2.362,69	200,20	\$2.562,89	\$ 22.151,69
52	\$ 22.151,69	\$2.381,99	180,91	\$2.562,89	\$ 19.769,70
53	\$ 19.769,70	\$2.401,44	161,45	\$2.562,89	\$ 17.368,27
54	\$ 17.368,27	\$2.421,05	141,84	\$2.562,89	\$ 14.947,21
55	\$ 14.947,21	\$2.440,82	122,07	\$2.562,89	\$ 12.506,39
56	\$ 12.506,39	\$2.460,76	102,14	\$2.562,89	\$ 10.045,63
57	\$ 10.045,63	\$2.480,85	82,04	\$2.562,89	\$ 7.564,78
58	\$ 7.564,78	\$2.501,11	61,78	\$2.562,89	\$ 5.063,67
59	\$ 5.063,67	\$2.521,54	41,35	\$2.562,89	\$ 2.542,13
60	\$ 2.542,13	\$2.542,13	20,76	\$2.562,89	\$ 0,00

13.2.2 Presupuesto de venta

PRODUCTO	PRECIO PROMEDIO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Habitación familiar	\$115,00	\$2.300,00	\$3.220,00	\$3.220,00	\$3.220,00	\$3.220,00	\$3.220,00
Habitación matrimonial	\$68,00	\$1.700,00	\$1.904,00	\$1.904,00	\$1.904,00	\$1.904,00	\$1.904,00
Habitación matrimonial	\$68,00	\$1.700,00	\$1.904,00	\$1.904,00	\$1.904,00	\$1.904,00	\$1.904,00
Habitación doble	\$85,00	\$2.040,00	\$2.380,00	\$2.380,00	\$2.380,00	\$2.380,00	\$2.380,00
Habitación doble	\$85,00	\$2.040,00	\$2.380,00	\$2.380,00	\$2.380,00	\$2.380,00	\$2.380,00
Habitación compartida	\$25,00	\$700,00	\$700,00	\$700,00	\$700,00	\$700,00	\$700,00
Tour al establo y creación de queso	\$10,00	\$300,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
Cabalgatas a caballo por hora	\$10,00	\$300,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	\$5,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$125,00
Alquiler de bicicletas	\$6,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$150,00
		\$11.360,00	\$13.568,00	\$13.568,00	\$13.568,00	\$13.568,00	\$13.563,00

Los valores de venta utilizados en este presupuesto se obtuvieron de las encuestas que se realizaron y estos se los relacionó con la estacionalidad de arribo de turistas a Ecuador, la parte de la Sierra, en donde se enfoca las épocas altas y bajas de turismo. El estudio demuestra los ingresos durante los primeros 12 meses que van aumentando en el tiempo según a la ocupación que se asumió. (Véase Anexo 24 y 25)

13.3 Estados financieros proyectados

13.3.1 Balance Inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO LARGO PLAZO	
CAJA	\$ 5.919,04	DOC. POR PAGAR	\$121.183,97
ACTIVOS FIJOS		TOTAL PASIVOS \$121.183,97	
Mobiliaria y Enseres de habitación	15.630,00		
Muebles y enseres de administración	2.720,00		
Muebles y enseres de cocina	5.600,91	PATRIMONIO	
Equipos de computación	1.200,00	CAPITAL	\$ 51.935,99
Equipos en general	1.450,00		
Edificio	140.000,00	TOTAL PATRIMONIO \$ 51.935,99	
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION Y PATENTE	600,00		-
			-
			-
			-
TOTAL ACTIVOS	\$173.119,95	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$173.119,95

13.3.3 Estado de pérdidas y ganancias

RUBROS		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Ingresos						
Ventas totales		11.360,00	13.568,00	13.568,00	13.568,00	13.568,00
(-) Costo de Ventas		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Bruta		11.360,00	13.568,00	13.568,00	13.568,00	13.568,00
(-) Gastos administración		4.404,18	4.404,18	4.404,18	4.404,18	4.404,18
(-) Gastos de Ventas		433,35	433,35	433,35	433,35	433,35
Utilidad antes de impuesto		6.522,47	8.730,47	8.730,47	8.730,47	8.730,47
(-) Gastos Financieros		989,67	976,82	963,87	950,81	937,64
Utilidad antes de participación o trabajadores		5.532,80	7.753,65	7.766,60	7.779,66	7.792,83
(-) 15% participación o trabajadores	15%	829,92	1.163,05	1.164,99	1.166,95	1.168,92
Utilidad o Perdida antes de Impuestos		4.702,88	6.590,60	6.601,61	6.612,71	6.623,90
(-) 24% Impuesto a la Renta	24%	1.128,69	1.581,74	1.584,39	1.587,05	1.589,74
Utilidad Neta		3.574,19	5.008,86	5.017,23	5.025,66	5.034,17

MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
13.563,00	13.598,00	13.508,00	13.598,00	13.598,00	9.374,00	9.218,00	152.089,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13.563,00	13.598,00	13.508,00	13.598,00	13.598,00	9.374,00	9.218,00	152.089,00
4.404,18	4.404,18	4.404,18	4.404,18	4.404,18	4.404,18	4.404,18	52.850,19
433,35	433,35	433,35	433,35	433,35	433,35	433,35	5.200,16
8.725,47	8.760,47	8.670,47	8.760,47	8.760,47	4.536,47	4.380,47	94.038,65
924,37	910,99	897,50	883,90	870,19	856,36	842,43	11.004,55
7.801,10	7.849,48	7.772,97	7.876,57	7.890,28	3.680,11	3.538,04	83.034,10
1.170,16	1.177,42	1.165,95	1.181,49	1.183,54	552,02	530,71	12.455,11
6.630,93	6.672,06	6.607,03	6.695,09	6.706,74	3.128,09	3.007,34	70.578,98
1.591,42	1.601,29	1.585,69	1.606,82	1.609,62	750,74	721,76	16.938,96
5.039,51	5.070,76	5.021,34	5.088,27	5.097,12	2.377,35	2.285,58	53.640,03

	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Ventas totales	152.089,00	167.678,12	184.865,13	203.813,81	224.704,72
(-) Costo de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Bruta	152.089,00	167.678,12	184.865,13	203.813,81	224.704,72
(-) Gastos administración	52.850,19	64.814,02	66.027,08	67.291,44	68.609,29
(-) Gastos de Ventas	5.200,16	5.420,13	5.649,40	5.888,37	6.137,45
Utilidad antes de impuesto	94.038,65	97.443,98	113.188,66	130.633,99	149.957,98
(-) Gastos Financieros	11.004,55	8.979,69	6.747,23	4.285,89	1.572,20
Utilidad antes de participación o trabajadores	83.034,10	88.464,29	106.441,43	126.348,11	148.385,78
(-) 15% participación o trabajadores	12.455,11	13.269,64	15.966,21	18.952,22	22.257,87
Utilidad o Perdida antes de Impuestos	70.578,98	75.194,65	90.475,22	107.395,89	126.127,91
(-) 24% Impuesto a la Renta	16.938,96	18.046,72	21.714,05	25.775,01	30.270,70
Utilidad Neta	53.640,03	57.147,93	68.761,16	81.620,88	95.857,21

13.3.3 Balance general

ACTIVOS	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
CAJA	5.919,04	78.339,56	124.771,35	185.025,53	256.361,13	339.973,76
ACTIVOS FIJOS						
MOBILIARIA MUEBLES Y ENSERES	15.630,00	15.630,00	15.630,00	15.630,00	15.630,00	15.630,00
EQ. DE COMPUTACION	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	2.720,00	2.720,00	2.720,00	2.720,00	2.720,00	2.720,00
MUBLES Y ENSERES DE COCINA	5.600,91	5.600,91	5.600,91	5.600,91	5.600,91	5.600,91
EQUIPOS EN GENERAL	1.450,00	1.450,00	1.450,00	1.450,00	1.450,00	1.450,00
EDIFICIO	140.000,00	140.000,00	140.000,00	140.000,00	140.000,00	140.000,00
DEPRECIACION ACUMULADA		-9.076,58	-18.153,16	-27.229,75	-36.306,33	-45.382,91
ACTIVOS DIFERIDOS						
GASTOS DE CONSTITUCION Y PATENTE	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
AMORTIZACION ACUMULADA		-60,00	-120,00	-180,00	-240,00	-300,00
TOTAL DE ACTIVOS	173.119,95	236.403,89	273.699,10	324.816,69	387.015,72	461.491,76

PASIVOS**PASIVO CORTO PLAZO**

PARTICIPACION DE TRABAJADORES		12.455,11	13.269,64	15.966,21	18.952,22	22.257,87
IMP. A LA RENTA POR PAGAR		16.938,96	18.046,72	21.714,05	25.775,01	30.270,70

PASIVO LARGO PLAZO

DOC. POR PAGAR	121.183,97	101.433,81	79.658,79	55.651,32	29.182,50	0,00
----------------	------------	------------	-----------	-----------	-----------	------

TOTAL PASIVOS	121.183,97	130.827,88	110.975,15	93.331,58	73.909,73	52.528,57
----------------------	-------------------	-------------------	-------------------	------------------	------------------	------------------

PATRIMONIO

CAPITAL	51.935,99	51.935,99	51.935,99	51.935,99	51.935,99	51.935,99
UTILIDAD NETA		53.640,03	57.147,93	68.761,16	81.620,88	95.857,21
UTILIDAD DEL AÑO ANTERIOR			53.640,03	110.787,96	179.549,12	261.170,00
TOTAL PATRIMONIO	51.935,99	105.576,01	162.723,94	231.485,11	313.105,98	408.963,20

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	173.119,95	236.403,89	273.699,10	324.816,69	387.015,72	461.491,76
----------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

13.4 Flujo de caja

RUBROS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUJO OPERACIONAL					
Ingresos por Ventas	152.089,00	167.678,12	184.865,13	203.813,81	224.704,72
(-) Egresos de efectivo					
Gastos Administrativos	43.713,61	55.677,44	56.890,49	58.154,86	59.472,71
Gasto de Ventas	5.200,16	5.420,13	5.649,40	5.888,37	6.137,45
Impuesto a la renta		16.938,96	18.046,72	21.714,05	25.775,01
Participación de trabajadores		12.455,11	13.269,64	15.966,21	18.952,22
FLUJO NETO OPERACIONAL	103.175,23	77.186,49	91.008,88	102.090,31	114.367,33
FLUJO DE INVERSION					
Ingresos de efectivo					
Ventas de activos fijos			N/A		
(-)Egresos de efectivo					
Compra de activos fijos					
FLUJO NETO DE INVERSION					
FLUJO DE FINANCIAMIENTO					
Ingreso de efectivo	0	0	0	0	0

Prestamos recibidos						
(-)Egresos de efectivo						
Pagos de préstamo o principal		\$19.750,15	\$21.775,02	\$24.007,48	\$26.468,82	\$29.182,50
Pago de interés		\$11.004,55	\$8.979,69	\$6.747,23	\$4.285,89	\$1.572,20
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO		(30.754,70)	(30.754,70)	(30.754,70)	(30.754,70)	(30.754,70)
FLUJO NETO DE CAJA						
	\$ (173.119,95)	72.420,52	46.431,78	60.254,18	71.335,61	83.612,63

13.4.1 Tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO	16%	
VAN	\$214.747,25	
TIR	26%	
RELACION BENEFICIO COSTO	\$ 1,24	
PERIODO DE RECUPERACION	3 ANIOS	5 MESES APROX

El flujo de caja se realizó para evaluar la parte financiera del proyecto mostrando varios métodos para analizar el valor del dinero durante el tiempo, estos son el TIR (tasa interna de retorno), el VAN (valor actual neto).

El VAN que se obtuvo fue de 214.747.25, el TIR del 26% y la relación beneficio/costo de 1.24 centavo por cada dólar invertido.

13.4.2 Punto de equilibrio

PRODUCTO	Cantidad	Precio	% de ventas	Costo variable ponderado	C.v.u	Costo fijo	Punto de equilibrio
Habitación familiar	312	\$115,00	9,52%	\$2.036,87	\$6,53	\$3.666,16	33,80
Habitación matrimonial	317	\$68,00	9,67%	\$2.069,51	\$6,53	\$3.724,91	60,60
Habitación matrimonial	317	\$68,00	9,67%	\$2.069,51	\$6,53	\$3.724,91	60,60
Habitación doble	316	\$85,00	9,64%	\$2.062,98	\$6,53	\$3.713,16	47,32
Habitación doble	316	\$85,00	9,64%	\$2.062,98	\$6,53	\$3.713,16	47,32
Habitación compartida	320	\$25,00	9,76%	\$2.089,09	\$6,53	\$3.760,16	203,56
Tour al establo y creación de queso	415	\$10,00	12,66%	\$2.709,29	\$6,53	\$4.876,46	1.404,68
Cabalgatas a caballo por hora	416	\$10,00	12,69%	\$2.715,82	\$6,53	\$4.888,21	1.408,07
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	227	\$5,00	6,92%	\$1.481,95	\$6,53	\$2.667,37	1.745,18
Alquiler de bicicletas	322	\$6,00	9,82%	\$2.102,15	\$6,53	\$3.783,66	7.160,34
Total	3278		100,00%	\$21.400,16		\$38.518,16	

Para analizar el proyecto de una manera económica es importante mencionar el punto de equilibrio como se puede apreciar en esta gráfica distribuyéndolo por el tipo de habitaciones y demás servicios disponibles

13.5 Ratios financieros

Concepto	Fórmula	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>Análisis de la Liquidez</u>						
Razón Circulante	Activo Corriente / Pasivo corriente = veces	2,67	3,98	4,91	5,73	6,47
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente = UM	48.945,49	93.454,99	147.345,26	211.633,90	287.445,20
<u>Análisis de la Gestión o Actividad</u>						
		-	-	-	-	-
Rotación Caja Bancos	(Caja y Bancos *360)/ Ventas = días	185,43	267,88	360,31	452,82	544,67
Rotación de Activos Totales	Ventas / Activos Totales = veces	0,64	0,61	0,57	0,53	0,49
Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo = veces	0,91	1,01	1,11	1,22	1,35
		-	-	-	-	-

Análisis de Apalancamiento

Estructura del Capital	Pasivo Total / Patrimonio = %	123,92%	68,20%	40,32%	23,61%	12,84%
Razón de Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total = %	55,34%	40,55%	28,73%	19,10%	11,38%
Cobertura de Gastos Financieros	UAII / Gastos Financieros = veces	6,41	8,37	13,41	25,06	80,22
Cobertura de Gastos Fijos	Utilidad Bruta / Gastos Fijos = veces	2,62	2,39	2,58	2,79	3,01

Análisis de Rentabilidad

Rendimiento sobre el patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio = %	50,81%	35,12%	29,70%	26,07%	23,44%
Rendimiento sobre la inversión	Utilidad Neta / Activo Total = %	22,69%	20,88%	21,17%	21,09%	20,77%
Utilidad Activo	UAII / Activo Total = %	29,86%	27,47%	27,85%	27,75%	27,33%
Utilidad Ventas	UAII / Ventas = %	46,41%	44,84%	48,94%	52,69%	56,13%
Margen de Utilidad Bruta	(Ventas - Costo de Ventas) / Ventas = %	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta / Ventas Netas = %	35,27%	34,08%	37,20%	40,05%	42,66%

13.6 Análisis de sensibilidad

	PESIMISTA	CASO BASE	OPTIMISTA
TASA DE DESCUENTO	16%	16%	16%
VAN	\$ 144.583,65	\$ 214.747,25	\$ 267.535,45
TIR	9%	26%	37%
B/C'	\$ 0,84	\$ 1,24	\$ 1,55
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	5 AÑOS 3 MESES	3 AÑOS 5 MESES	3 AÑOS 3 MESES

	<u>VAN</u> PESIMISTA	CASO BASE	<u>VAN</u> OPTIMISTA
<u>COSTOS FIJOS</u>			
Remuneraciones	\$ 25.439,21	\$ 25.439,21	\$ 25.439,21
Servicios básicos	\$ 1.130,00	\$ 1.080,00	\$ 1.030,00
Herramientas de aseo	\$ 1.073,60	\$ 994,40	\$ 915,20
	\$ 27.642,81	\$ 27.513,61	\$ 27.384,41
<u>COSTOS VARIABLES</u>			
Lencería	\$ 18.180,00	\$ 16.200,00	\$ 14.742,00
Insumos	\$ 4.922,32	\$ 4.700,16	\$ 4.478,00
Publicidad	\$ 700,00	\$ 500,00	\$ 400,00
	\$ 23.802,32	\$ 21.400,16	\$ 19.620,00

<u>PRODUCTO</u>	<u>VAN PESIMISTA</u>		<u>CASO BASE</u>		<u>VAN OPTIMISTA</u>	
	<u>PRECIO UNITARIO</u>	<u>CANT ANUAL</u>	<u>PRECIO UNITARIO</u>	<u>CANT ANUAL</u>	<u>PRECIO UNITARIO</u>	<u>CANT ANUAL</u>
Habitación familiar	\$ 97,00	281	\$ 115,00	312	\$ 120,00	332
Habitación matrimonial	\$ 65,00	295	\$ 68,00	317	\$ 70,00	325
Habitación matrimonial	\$ 65,00	296	\$ 68,00	317	\$ 70,00	331
Habitación doble	\$ 80,00	294	\$ 85,00	316	\$ 90,00	326
Habitación doble	\$ 80,00	294	\$ 85,00	316	\$ 90,00	322
Habitación compartida	\$ 20,00	310	\$ 25,00	320	\$ 30,00	327
Tour al establo y creación de queso	\$ 8,00	409	\$ 10,00	415	\$ 10,00	438
Cabalgatas a caballo por hora	\$ 10,00	409	\$ 10,00	416	\$ 12,00	440
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	\$ 5,00	233	\$ 5,00	227	\$ 6,00	281
Alquiler de bicicletas	\$ 5,00	317	\$ 6,00	322	\$ 8,00	351
		3138		3278		3473

13.7 Proyección de gastos mensuales

	Cantidades	Valor total	1 mes	2 mes	3 mes	4 mes	5 mes	6 mes	7 mes	8 mes	9 mes	10 mes	11 mes	12 mes	TOTAL
REMUNERACIONES A TRABAJADORES															
Recepcionista	1	\$ 300,00	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 420,94	\$ 3.051,28
Mucamas	1	\$ 264,00	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 4.476,81
Guardias	1	\$ 264,00	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 373,07	\$ 4.476,81
Administradoras	2	\$ 400,00	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 952,86	\$ 11.434,32
Total de remuneraciones a trabajadores		\$ 1.228,00	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 2.119,93	\$ 10.599,67
SUMINISTROS OFICINA Y COMPUTADORA															
		\$200,00													
Total de suministros de ofi y computacion		\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$2.400,00
PATENTE Y PERMISOS															
		\$500,00													
Total de patente y permisos		\$500,00	\$500,00												\$500,00
SERVICIOS BASICOS															
Internet WIFI		\$60,00	\$60,00												
luz		\$90,00	\$90,00												
agua															
telefono		\$30,00	\$30,00												
correos del ecuador	1														
extintores	5	\$50,00	\$250,00												
Total de Servicio Basicos		\$430,00	\$430,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$180,00	\$1.080,00
INSUMOS															
Huevos, cubetas	12	\$1,50	\$18,00												
Pan	1488	\$0,06	\$89,28												
Queso	1	\$30,00	\$30,00												
Jamon	1	\$30,00	\$30,00												
Leche litros	248	\$0,30	\$74,40												
Café															
Azucar quintal	1	\$30,00	\$30,00												
sal quintal	1	\$20,00	\$20,00												
frutas		\$100,00	\$100,00												
Total de Insumos		\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	\$391,68	

BLANCO															
Colchones una plaza y media	5	\$60.00	\$300.00												
Colchones dos plazas y media	6	\$45.00	\$270.00												
sábanas 11/2	30	\$15.00	\$450.00												
sábanas 21/2	18	\$20.00	\$360.00												
edredon	24	\$40.00	\$960.00												
colchas	24	\$30.00	\$720.00												
almohadas	30	\$2.00	\$60.00												
cover almohadas	30	\$1.00	\$30.00												
manteles para comedor	24	\$15.00	\$360.00												
toallas pequeñas	70	\$5.00	\$350.00												
toallas de cuerpo entero	70	\$15.00	\$1.050,00												
toallas para salida baño	70	\$7.00	\$490.00												
Total de Blanco		\$5.400,00	\$5.400,00	-	-	-	-	\$5.400,00	-	-	-	-	\$5.400,00	\$16.200,00	
VAJILLA															
vajilla de platos de 6	6	\$30.00	\$180.00												
cucharas	40	\$0.55	\$22.00												
tenedor	40	\$0.55	\$22.00												
cuchillo	40	\$0.55	\$22.00												
ollas	4	\$20.00	\$80.00												
Total de Vajilla			\$326,00	\$326,00	-	-	-	\$326,00	-	-	-	-	\$326,00		
HERRAMIENTAS DE ASEO															
cloro	3	\$0.50	\$1.50												
Detergente	3	\$0.60	\$1.80												
Pinoclin	3	\$0.70	\$2.10												
shampoo	125	\$0.08	\$10.00												
Jabón	250	\$0.10	\$25.00												
otros			\$50.00												
Total de herramientas de aseo			\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	\$90,40	
GASTOS DE PUBLICIDAD															
Total gastos de publicidad			\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	
TOTAL					\$8.758,01	\$2.782,01	\$2.782,01	\$2.782,01	\$2.782,01	\$8.508,01	\$5.601,95	\$5.601,95	\$5.601,95	\$11.327,95	\$66.218,88

13.8 Inflación

INFLACIÓN	4,23%	MAYO 2011				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Presupuesto de Gastos Administrativos	\$52.850,19	\$64.814,02	\$66.027,08	\$67.291,44	\$68.609,29	
Recepcionista	\$5.051,28	\$5.264,95	\$5.487,66	\$5.719,78	\$5.961,73	
Mucamas	\$4.476,81	\$4.666,18	\$4.863,55	\$5.069,28	\$5.283,71	
Guardias	\$4.476,81	\$4.666,18	\$4.863,55	\$5.069,28	\$5.283,71	
Administradoras Polifuncionales	\$11.434,32	\$11.917,99	\$12.422,12	\$12.947,58	\$13.495,26	
Herramientas de Aseo	\$994,40	\$1.036,46	\$1.080,31	\$1.126,00	\$1.173,63	
Servicios Básicos	\$1.080,00	\$1.125,68	\$1.173,30	\$1.222,93	\$1.274,66	
Lencería	\$16.200,00	\$27.000,00	\$27.000,00	\$27.000,00	\$27.000,00	
Depreciaciones						
Depre. Act. Fijos Mobiliaria y Enseres de habitación	\$1.406,70	\$1.406,70	\$1.406,70	\$1.406,70	\$1.406,70	
Depre. Act. Fijos Muebles y enseres de administración	\$244,80	\$244,80	\$244,80	\$244,80	\$244,80	
Depre. Act. Fijos Muebles y enseres de cocina	\$504,08	\$504,08	\$504,08	\$504,08	\$504,08	
Depre. Act. Fijos Equipos de computación	\$360,00	\$360,00	\$360,00	\$360,00	\$360,00	
Depre. Act. Fijos Equipos en general	\$261,00	\$261,00	\$261,00	\$261,00	\$261,00	
Depre. Act. Fijos Edificio	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	
Amortización	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	

Presupuesto de Gastos de Ventas	\$5.200,16	\$5.420,13	\$5.649,40	\$5.888,37	\$6.137,45
Gastos de publicidad	\$500,00	\$521,15	\$543,19	\$566,17	\$590,12
Insumos	\$4.700,16	\$4.898,98	\$5.106,20	\$5.322,20	\$5.547,32
Presupuesto de Gastos Financieros	\$11.004,55	\$8.979,69	\$6.747,23	\$4.285,89	\$1.572,20
Intereses sobre prestamos	\$11.004,55	\$8.979,69	\$6.747,23	\$4.285,89	\$1.572,20
TOTAL	\$69.054,90	\$79.213,83	\$78.423,70	\$77.465,70	\$76.318,94

Presupuestos de costos operativos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL	\$4.700,16	\$4.898,98	\$5.106,20	\$5.322,20	\$5.547,32

13.9 Depreciaciones

	Mobiliaria y enseres de habitacion	MUEBLES y ENSERES DE ADMINISTRACION	MUEBLES Y ENSERES DE COCINA	EQ.DE COMPUTACION	EQ. GENERALES	EDIFICIO
VALOR DEL BIEN	15.630,00	2.720,00	5.600,91	1.200,00	1.450,00	140.000,00
% VALOR RESIDUAL	10%	10%	10%	10%	10%	10%
AÑOS DE VIDA UTIL	10	10	10	3	5	20
DEPRECIACION ANUAL	1.406,70	244,80	504,08	360,00	261,00	6.300,00
DEPRECIACION MENSUAL	117,23	20,40	42,01	30,00	21,75	525,00

9.076,58

Amortización Intangible	
Gastos de constitución	\$ 500,00
Patente	\$ 100,00
TOTAL	\$ 600,00
ANOS	10
AMORTIZACION ANUAL	\$ 60,00
AMORTIZACION MENSUAL	\$ 5,00

13.10 Presupuesto anual y otros gastos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS					
Remuneraciones	\$25.439,21	\$26.515,29	\$27.636,89	\$28.805,93	\$30.024,42
Servicios básicos	\$1.080,00	\$1.125,68	\$1.173,30	\$1.222,93	\$1.274,66
Herramientas de aseo	\$994,40	\$1.036,46	\$1.080,31	\$1.126,00	\$1.173,63
Intereses sobre impuesto	\$11.004,55	\$8.979,69	\$6.747,23	\$4.285,89	\$1.572,20
Total de Costos Fijos	\$38.518,16	\$37.657,12	\$36.637,72	\$35.440,75	\$34.044,91

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS VARIABLES					
Lencería	\$16.200,00	\$27.000,00	\$27.000,00	\$27.000,00	\$27.000,00
Insumos	\$4.700,16	\$4.898,98	\$5.106,20	\$5.322,20	\$5.547,32
Publicidad	\$500,00	\$521,15	\$543,19	\$566,17	\$590,12
Total de costos variables	\$21.400,16	\$32.420,13	\$32.649,40	\$32.888,37	\$33.137,45

Costo Variable	\$21.400,16
Costo Fijo	\$38.518,16

13.11 Sueldos y salarios a pagar a los empleados

REMUNERACIONES	Cantidad	Sueldo Básico Mensual	Decimo Tercero	Bono escolar	Vacaciones	Aporte Patronal (12,15%)	Fondo de Reserva	COSTO MENSUAL TOTAL	COSTO ANUAL
Recepcionista	1	\$ 300,00	\$300,00	\$264,00	\$ 150,00	\$ 437,40	\$ 299,88	\$ 420,94	\$ 5.051,28
Mucamas	1	\$ 264,00	\$264,00	\$264,00	\$ 132,00	\$ 384,91	\$ 263,89	\$ 373,07	\$ 4.476,81
Guardias	1	\$ 264,00	\$264,00	\$264,00	\$ 132,00	\$ 384,91	\$ 263,89	\$ 373,07	\$ 4.476,81
Administradoras	2	\$ 700,00	\$700,00	\$264,00	\$ 350,00	\$1.020,60	\$ 699,72	\$ 952,86	\$11.434,32
								\$ 2.119,93	\$25.439,21

13.12 Tabla de ocupación

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Habitación familiar	20	28	28	28	28	28
Habitación matrimonial	25	28	28	28	28	28
Habitación matrimonial	25	28	28	28	28	28
Habitación doble	24	28	28	28	28	28
Habitación doble	24	28	28	28	28	28
Habitación compartida	28	28	28	28	28	28
Tour al establo y creación de queso	30	40	40	40	40	40
Cabalgatas a caballo por hora	30	40	40	40	40	40
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	20	20	20	20	20	25
Alquiler de bicicletas	30	30	30	30	30	25

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
28	28	28	28	20	20	312
28	28	28	28	20	20	317
28	28	28	28	20	20	317
28	28	28	28	20	20	316
28	28	28	28	20	20	316
28	28	28	28	20	20	320
40	40	40	40	15	10	415
40	40	40	40	15	11	416
20	20	20	20	14	8	227
35	20	35	35	14	8	322

13 Incremento de las ventas en 5% anual

INCREMENTO ANUAL PRECIO DE VENTAS 5%

INCREMENTO ANUAL DE VENTAS 5%

	INCREMENTO ANUAL PRECIO DE VENTAS				
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Habitación familiar	\$115,00	\$120,75	\$126,79	\$133,13	\$139,78
Habitación matrimonial	\$68,00	\$71,40	\$74,97	\$78,72	\$82,65
Habitación matrimonial	\$68,00	\$71,40	\$74,97	\$78,72	\$82,65
Habitación doble	\$85,00	\$89,25	\$93,71	\$98,40	\$103,32
Habitación doble	\$85,00	\$89,25	\$93,71	\$98,40	\$103,32
Habitación compartida	\$25,00	\$26,25	\$27,56	\$28,94	\$30,39
Tour al establo y creación de queso	\$10,00	\$10,50	\$11,03	\$11,58	\$12,16
Cabalgatas a caballo por hora	\$10,00	\$10,50	\$11,03	\$11,58	\$12,16
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	\$5,00	\$5,25	\$5,51	\$5,79	\$6,08
Alquiler de bicicletas	\$6,00	\$6,30	\$6,62	\$6,95	\$7,29

	INCREMENTO ANUAL DE VENTAS EN NUMERO DE HABITACIONES				
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Habitación familiar	312	328	344	361	379
Habitación matrimonial	317	333	349	367	385
Habitación matrimonial	317	333	349	367	385
Habitación doble	316	332	348	366	384
Habitación doble	316	332	348	366	384
Habitación compartida	320	336	353	370	389
Tour al establo y creación de queso	415	436	458	480	504
Cabalgatas a caballo por hora	416	437	459	482	506
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	227	238	250	263	276
Alquiler de bicicletas	322	338	355	373	391

	PRESUPUESTO DE INGRESO ANUAL				
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Habitación familiar	\$35.880,00	\$39.557,70	\$43.612,36	\$48.082,63	\$53.011,10
Habitación matrimonial	\$21.556,00	\$23.765,49	\$26.201,45	\$28.887,10	\$31.848,03
Habitación matrimonial	\$21.556,00	\$23.765,49	\$26.201,45	\$28.887,10	\$31.848,03
Habitación doble	\$26.860,00	\$29.613,15	\$32.648,50	\$35.994,97	\$39.684,45
Habitación doble	\$26.860,00	\$29.613,15	\$32.648,50	\$35.994,97	\$39.684,45
Habitación compartida	\$8.000,00	\$8.820,00	\$9.724,05	\$10.720,77	\$11.819,64
Tour al establo y creación de queso	\$4.150,00	\$4.575,38	\$5.044,35	\$5.561,40	\$6.131,44
Cabalgatas a caballo por hora	\$4.160,00	\$4.586,40	\$5.056,51	\$5.574,80	\$6.146,21
Pesca deportiva y precio por libra de trucha	\$1.135,00	\$1.251,34	\$1.379,60	\$1.521,01	\$1.676,91
Alquiler de bicicletas	\$1.932,00	\$2.130,03	\$2.348,36	\$2.589,06	\$2.854,44
	\$152.089,00	\$167.678,12	\$184.865,13	\$203.813,81	\$224.704,72

15. CRONOGRAMA DEL PROYECTO

Para la construcción del hotel se necesitará un plazo de 6 meses tal como está detallado en el siguiente cronograma de la construcción del edificio

Actividad	Fecha
1.- Contratación del Ing. Civil y personal de construcción aldeano	Lunes 04 de Julio
2.- Ajustes al plano arquitectonico	Lunes 11 a Miércoles 13 de Julio
3.- Dotación de materiales para la construcción	Lunes 25 de Julio
4.- Instalación de desagües y fundición del piso	Lunes 1 de Agosto
5.- Construcción y fundición de columnas	Lunes 8 de Agosto
6.- Creación del techo soldadura y colocación de Planchas, levantamiento de paredes y división del local	Lunes 15 al 31 de Agosto
7.- Distribución de cableado e instalaciones de agua y luz (General)	Lunes 19 al 29 de Septiembre
8.- Acabados en baños y cocina	Lunes 31 de Octubre al 10 de Noviembre
9.- Acabados en piso y paredes (General)	Lunes 28 de Noviembre al 5 de diciembre
10.- Colocación de puertas y ventanas	Lunes 12 al viernes 16 de Diciembre
11.- Entrega de la obra	20 de Diciembre

CUADRO 20. Cronograma de actividades

Cronograma del proyecto

CUADRO 21. Cronograma del proyecto

Cronograma del Proyecto				
Nombre de la Tarea	Días	Comienza	Termina	Predecesora
1. Elaboración de Planos	3	11/07/2011	13/07/2011	
2. Preparación de Terreno	11	14/07/2011	25/07/2011	
3. Instalación Sanitaria	7	26/07/2011	01/08/2011	
4. Construcción de cabañas	23	09/08/2011	31/08/2011	2
5. Instalaciones Eléctricas	18	19/08/2011	29/08/2011	
6. Instalaciones de Agua	18	19/08/2011	29/08/2011	

Fuente: La Autora

Actividades pre y post -operativas

Actividades	2011						2012	
	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Enc	Feb
PRE-OPERATIVO								
Estudio del mercado	X	X						
Encuestas		X						
Plan de marketing		X	X					
Plan Operativo			X					
Plan Financiero		X	X					
Obtención del capital		X						
Obtención de permisos legales		X						
Diseño del local	X							
Construcción de cabañas		X	X	X	X	X		
Adecuaciones						X		
Compra de equipos				X				
Convenio con proveedores					X			
Compra de insumos				X				
Publicidad						X	X	
OPERATIVO								
Inicio de Actividades								X

CUADRO 22. Actividades pre-post operativas

Sistema de Gestión y Monitoreo del Proyecto

El principal objetivo de la gestión y monitoreo del proyecto es la de ayudar a controlar que se lleve a cabo la construcción del mismo siguiendo fechas y lineamientos ya establecidos.

El sistema de gestión y monitoreo será una de las principales herramientas de información para realizar los debidos ajustes y adoptar nuevas medidas de llegar a ser necesario; ya que podemos inspeccionar si las actividades y productos a utilizar conducirán a los logros previstos.

El debido seguimiento estará a cargo de los socios.

Sistema de gestión y monitoreo del proyecto

La empresa ha desarrollado un sistema de gestión y monitoreo del proyecto, el cual se desarrollará en todas las partes del mismo:

Construcción

Durante la construcción de la empresa la persona encargada de controlar que todo se lleve a cabo es el Accionista Sr Tiburcio Valarezo.

Instalaciones

Culminada y entregada la obra se procederán a realizar las instalaciones de acuerdo a las necesidades del local.

Decoración

La decoración del local estará a cargo de las accionistas de la empresa las cuales se encargaran de las especificaciones temáticas acordadas.

Operación

Antes del inicio de las operaciones, se debe verificar que todo lo anterior haya sido correctamente realizado. Para este paso se debe, contratar al personal, comprar los implementos necesarios para las operaciones.

Inicio de operaciones

Antes del inicio de las operaciones los empleados habrán sido informados sobre el servicio al cliente, seguridad, entre otros. Para que logren un óptimo

16. CONCLUSIONES

1.-Dadas las condiciones actuales en la situación económica del país es necesario explorar nuevas alternativas para generar divisas y el turismo es una fuente muy productiva. Los recursos que posee la provincia de Bolívar merecen ser explotados y darlos a conocer en el ámbito internacional y nacional.

2.-El agro ecoturismo es una modalidad que puede ser potencializado en nuestro país, debido a la combinación del medio natural con las actividades de granja, instruyendo a la población; en primera instancia las zonas rurales donde los niveles educativos son tan altas.

3.-La demanda interna y externa muestra la factibilidad de este tipo de negocio pues según las encuestas realizadas las personas desean experimentar este tipo de actividades que no existen actualmente en el país.

4.-El impacto ambiental causado por la implementación de este proyecto es en su mayoría positivo: fuentes de ingreso y de trabajo, culturización de los habitantes de la zona, y fomento de la conciencia ecológica al 100%

5.- El estudio económico y la evaluación financiera del presente proyecto nos demuestra la factibilidad y rentabilidad económica tras el análisis de las siguientes cifras: Una vez actualizado los ingresos y egresos se espera un valor actual neto positivo de 53.640,03 para el primer año que significa que el proyecto obtiene beneficios aun después de cubrir los costos de oportunidad de otras alternativas de inversión. El TIR es de 26% frente a la tasa mínima de 16%. El periodo de recuperación del capital es de 3 años 3 meses. La relación beneficio-costos es de 1,24, por cada dólar invertido se ganara 0,24 centavos.

17. RECOMENDACIONES

- Se recomienda la implementación de este proyecto por sus características en pro de la conservación del ambiente y por los resultados obtenidos en los estudios económicos y financieros
- La publicidad es un pilar fundamental para el desarrollo del agro ecoturismo por ser una nueva alternativa de turismo en nuestro país.
- La capacitación de los habitantes de los sectores rurales es primordial, por lo que se debe establecer convenios con el Ministerio de Turismo para conseguir su apoyo técnico en el desarrollo de cursos para la población.
- Gestionar el apoyo municipal para establecer una fuerte coordinación que beneficie al apoyo técnico, económico mediante la dotación de créditos para el desarrollo microempresarial

18. BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador. (s.f). *Pib per cápita en dólares* [Lectura en línea].
Recuperado de: http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib_per_capita

Banco Central del Ecuador. (s.f). *Inflaciones acumuladas* [Lectura en línea].
Recuperado de:
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion_acumulada

Banco Central del Ecuador. (s.f). *Riesgo País* [Lectura en línea]. Recuperado de:
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

INEC. (s.f). *10 Principales países que ingresan al Ecuador.* [Lectura en línea].
Recuperado de:
http://www.inec.gob.ec/web/guest/ecu_est/reg_adm/est_mig_int/ent_sal

ATPDEA.(s.f). *Política Agroeconómica.* [Lectura en línea]. Recuperado de:
<http://www.agroeconomica.pe/2011/02/ecuador-sin-atpdea-brocoli-pagaria-14/>

García. A. (2010). Perú plantea desmilitarizar frontera. *Diario El Comercio.*
Recuperado de: http://www.elcomercio.com/politica/Peru-planteadesmilitarizarfrontera_0_484151726.html

- ATPDEA.(s.f). *Ecuador en cifras*. [Lectura en línea]. Recuperado de:
<http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/mercadoLaboralTasas.html#app=5b2f&5a0b-selectedIndex=1>
- INEC. (s.f). *Índice de Pobreza*. [Lectura en línea]. Recuperado de:
http://www.inec.gob.ec/web/guest/ecu_est/est_soc/enc_hog/pobreza
- INEC.(s.f). *Ecuador en cifras*. [Lectura en línea]. Recuperado de:
<http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/indicePrecios.html#>
- Hernández, R (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw-Hill Interamericana
- Gómez, A. (2008).*La sostenibilidad Aplicada al Hotel Rural*. Madrid: Ruralpromo Consulting.
- Cicafoc. (1997). *Capacitación Itinerante en la Conservación Comunitaria de la Biodiversidad a través de Proyecto Eco turísticos*. Costa Rica
- Hiller, O. (1998). The Tourism Destination Management and Marketing Program: *Ecotourism Management*. [George Washington University School of Business and Public Management, International Institute of Tourism Studies].
- Sweating. J. et al, (1999) The Green Host Effect. An Integrated Approach to Sustainable Tourism and Resort Development. Conservation International. U.S.A: Mc Graw-Hill

U.M.C.E. Facultad de Filosofía y Educación .Departamento de Formación
Pedagógica. Recuperado de
http://www.umce.cl/publicaciones/mie/mie_modulo4.pdf

Díez R. Introducción a los métodos experimentales y cuasi experimentales para la
evaluación de programas de capacitación. Recuperado de
http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/man_eva/pdf/cap5.pdf

Martínez Pc. Estrategia metodología de la investigación científica. Recuperado de
[http://www.ecominga.uqam.ca/ECOMINGA_2011/PDF/BIBLIOGRAPHI
E/GUIDE_Lecture_7/4/2.Martinez_Carazo.pdf](http://www.ecominga.uqam.ca/ECOMINGA_2011/PDF/BIBLIOGRAPHI
E/GUIDE_Lecture_7/4/2.Martinez_Carazo.pdf)

López G. (2005) Guía Metodológica para la realización de estudios cualitativos de
mercado. Recuperado de
http://www.asocam.org/biblioteca/R0079_completo.pdf

9. ANEXOS

Anexo 1: Muestreo aleatorio simple a las personas que ya hayan viajado al país y nacionales que gusten de viajar.

Encuesta

Edad: _____

Nacional Extranjeros

1. Qué razón lo incentiva viajar a Ecuador?

Turismo Negocios

Otros: _____

2. Porque medio ha visto o escuchado acerca de los lugares turísticos del Ecuador?

Revistas de Turismo Agencias de viaje

Internet Programa de televisión

Recomendaciones de personas que han viajado

3. Que épocas del año usted decide vacacionar?

4. Que zonas del Ecuador le atraen más?

Costa Sierra

Oriente Galápagos

Porque:

5. Conoce usted Guanujo-Guaranda de la Provincia de Bolívar?

Si No

6. En qué piensa usted cuando escucha el término agro ecoturismo?

7. Ha estado usted en un Hostal con la modalidad del Agro eco turístico?

Si No

Su opinión sobre los hostales con la modalidad del Agroecoturismo?: _____

8. Le gustaría tener contacto directo con los animales de granja :

Si No

Cuales:

9. Le gustaría realizar actividades en las cuales se demuestre el proceso de actividades como:

Elaboración de Mantequilla	<input type="checkbox"/>	Elaboración de Queso	<input type="checkbox"/>
Ordeñar vacas	<input type="checkbox"/>	Cultivos de los suelos	<input type="checkbox"/>
Charlas ecológicas	<input type="checkbox"/>		

10.Cuál de las siguientes actividades usted prefiere realizar:

Canoping	<input type="checkbox"/>	Pesca de truchas	<input type="checkbox"/>
Ciclismo	<input type="checkbox"/>	Paseos en caballos	<input type="checkbox"/>

Realizar caminatas conociendo Guanajuato

11. Durante sus vacaciones cuanto es el valor estimado que usted gasta por día?

SURVEY

Age: National
Foreing

1. What is the reason why you want to come to Ecuador?

Turism Business

Other: _____

2. Where have you heard about Ecuadorian touristic places?

Tourism Magazines Travel Agencies

Internet TV

Recommended by other people

3. Wich season of the year you prefer to travel?

4. Wich area in Ecuador would you prefer to visit?

Costa Sierra

Oriente Galápagos

Why?: _____

5. Have you heard about Guanujo-Guaranda in Bolivar?

Yes No

6. What do you think when you hear the word "Agro ecotourism"?

7. Have you been in an agro-ecotourism hotel before?

Yes

No

What do you think about it? _____

8. Would you like to be in contact with domestic animals? :

Yes

No

Which

ones?: _____

9. What kind of farm activities would you like to do?:

Butter Process

Cheese Process

Milk cows

Soil Cultivation

Ecological speeches

10. Which of these activities you like the most?:

Canopying

Troche's fishing

Ciclism

Horseback-riding

Walking tours around Guanajuato

11. How much do you spend per day when you are on vacation?

9.-Es difícil acceder a la construcción de un hotel en la zona céntrica de la ciudad?

No es difícil en realidad, solo hay que buscar una buena zona de ubicación todo depende a donde o a quien nos queremos dirigir.

10.-Qué estrategia utiliza para poder brindar servicios de calidad y nivel sin que esto afecte los costos y sin perder ante la competencia?

Si bien es cierto cuando puse el negocio no fue para ganar y hacerme millonaria más bien si fue para independizarme, el servicio es el puro gusto de hacer las cosas bien teniendo un hostel con todas las comodidades y servicios a un precio económico y todo completo con lo que ellos se sientan bien. Mi objetivo era dar a conocer mi ciudad Guayaquil y que sea reconocido, ya que hace muchos años atrás hablaban muy mal de Guayaquil.

Brindo servicios de comodidad más personalizada, solo tengo 8 habitaciones comencé con 5 habitaciones y poco a poco fui ampliando.

11.-Cuál es la sugerencia que usted como gerente daría a las personas que tienen en mente dirigir un negocio hotelero?

Recomiendo en cualquier negocio se tiene que estar realmente empapado de lo que va a realizar y saber cada detalle que el empleado va a realizar para saber mandar y ser justa con ellos, si no comienzas a lavar un baño o no estás dispuesta a ensuciarte las manos mejor no te involucres en esto.

Más que todo al inicio del negocio hacerlo con ganas dar más del cien por ciento y siempre estar pendiente de todo y trabajar junto a los empleados ya que si el empleado no ve el amor desde el patrón no va a realizar un buen trabajo solo va a querer su parte del sueldo y nada más.

Yo no salía para nada y por dos años trabaje duro día a día, vendí todo lo que tenía hasta mi carro para poder poner el negocio y di a conocer mi hostel recorriendo todos

los lugares turísticos del Ecuador, comencé por Montaña, visitaba a los dueños de los hostales para dar a conocer mi hotel y bueno así cada fin de semana recorría hotel, restaurantes, agencia de viajes, escuela de idiomas, en general en todo lugar que podía.

En realidad es una cosa de pasión.

Anexo 3: Tabulación de las encuestas, edades.

Extranjeros

Colombia, Perú, España, Estados Unidos,
Alemania. Francia

Edad	
20-30:	27
31-40:	40
41-50:	62
51-60:	62
61-70:	9

Nacionales

Guayas, Machala

Edad	
20-30:	40
31-40:	43
41-50:	35
51-60:	32
61-70:	50

Anexo 4: Tabulación de las encuestas, Qué razón lo incentiva viajar a Ecuador?

Extranjeros

Turismo:	166
Negocios:	29
Otros:	5

Nacionales

Turismo:	141
Negocios:	22
Otros:	37

Anexo 5: Tabulación de las encuestas, por qué medio ha visto o escuchado acerca del ecuador?

Extranjeros

Revistas de Turismo	7
Internet	47
Recomendacion de personas:	76
Agencias de viaje	64
Programa de TV	6

Nacionales

Revistas de Turismo	5
Internet	65
Recomendacion de personas:	98
Agencias de viaje	3
Programa de TV	29

Anexo 6: Tabulación de las encuestas, Que epocas del año decide vacacionar?

Extranjeros

Enero a Abril:	14
Mayo a Agosto:	89
Septiembre a Diciembre:	63
Todas	34

Nacionales

Enero a Abril:	110
Mayo a Agosto:	53
Septiembre a Diciembre:	16
Todas	21

Anexo 7: Tabulación de las encuestas, Que zonas del ecuador le atraen más?

Extranjeros

Costa:	20
Sierra:	59
Oriente:	56
Galapagos:	65

Nacionales

Costa:	51
Sierra:	49
Oriente:	47
Galapagos:	53

Anexo 8: Tabulación de las encuestas, Conoce usted guanujo-guaranda de la provincia de_bolivar?

Extranjeros

Si:	18
No:	182

Nacionales

Si:	96
No:	104

Anexo 9: Tabulación de las encuestas, En que piensa ud cuando escucha el término agroecoturismo?

Extranjeros

No sabe:	23
Animales de granja:	41
Cultivo de suelos y plantas:	46
Agricultura:	33
Turismo rural- sostenible:	23
Granja:	26
Ecoturismo:	8

Nacionales

No sabe:	64
Animales de granja:	76
Cultivo de suelos y plantas:	43
Agricultura:	17

Anexo 10: Tabulación de las encuestas, ha estado usted en un hostel con modalidad agroecoturística?

Extranjeros

Si:	7
No:	193

Nacionales

Si:	0
No:	200

Anexo 11: Tabulación de las encuestas, Le gustaría tener contacto directo con los animales de granja?

Extranjeros

Si:	136
No:	64

Nacionales

Si:	146
No:	54

Anexo 12: Tabulación de las encuestas, Le gustaría realizar actividades en las cuales se demuestren los procesos de elaboración?

Extranjeros

Elaboración de Mantequilla:	2
Ordeñar vacas:	69
Charlas ecológicas:	44
Elaboración de Queso:	71
Cultivos de los suelos:	14

Nacionales

Elaboración de Mantequilla:	2
Ordeñar vacas:	71
Charlas ecológicas:	40
Elaboración de Queso:	84
Cultivos de los suelos:	3

Anexo 13: Tabulación de las encuestas, Cuál de las siguientes actividades usted prefiere realizar?

Extranjeros

Canoping:	51
Ciclismo:	55
Caminatas por Guanajuato:	26
Pesca de truchas:	28
Paseos en caballos:	40

Nacional

Canoping:	49
Ciclismo:	51
Caminatas por Guanajuato:	21
Pesca de truchas:	40
Paseos en caballos:	39

Anexo 14: Tabulación de las encuestas, Cuál es el valor estimado que gasta por día en sus vacaciones?

Extranjeros

10-30\$	70
31-50\$	42
51-70\$	26
71-90\$	12
91-110\$	36
111-130\$	14

Nacionales

10-30\$	35
31-50\$	21
51-70\$	13
71-90\$	6
91-110\$	18
111-130\$	7

Anexo 15. Fotos de la hacienda.



