

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

ESCUELA DE GERENCIA Y LIDERAZGO

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

**“Proyecto de creación de una hostería para desarrollar
ecoturismo sostenible en la Comunidad de Saguangal,
Parroquia Pacto Cantón Quito”**

AUTORA:

CAROLINA MARICELA YUNGA MATUTE

DIRECTOR:

ING. FERNANDO BELTRÁN

FECHA:

Quito, Octubre 2011

DECLARACION

Yo, Yunga Matute Carolina Maricela, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría el mismo que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional.

La Universidad Politécnica Salesiana puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Carolina Yunga

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Carolina Maricela Yunga Matute bajo mi supervisión.

Ing. Fernando Beltrán

DIRECTOR DE LA TESIS

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento a todos quienes conforman la comunidad Salesiana, desde el guardia de seguridad que con su carisma y saludo atento iniciaba mi día a día en la Universidad, para luego recibir los conocimientos y experiencias de quienes con tanta dedicación y amor a su cátedra impartían sus clases, mis queridos profesores, doy gracias a ellos porque supieron guiarme, enseñarme, y sobre todo comprenderme; así también agradezco al personal administrativo, quienes siempre me asistieron en algún problema con la respuesta eficaz y oportuna.

Muchas gracias a la Universidad Salesiana, porque en esta Institución pude conocer a todas aquellas personas que de una u otra manera formaron mi carácter y me convirtieron en una persona más sensible, humilde y sobre todo en una profesional.

DEDICATORIA

Mi dedicatoria principal va dirigida a mi Dios, quien ha estado presente cuando me he sentido desanimada, dándome la fortaleza necesaria para continuar hacia adelante, este trabajo lo dedico a él pues su presencia en mi corazón me ha fortalecido para que yo pueda culminar este proyecto con éxito.

A mis padres que me financiaron la carrera, confiaron en mí y me brindaron todo su amor y apoyo moral.

A mi esposo, mi amigo incondicional que supo comprenderme y ayudarme cuando lo necesitaba.

A mis queridas hijas Valeria y Micaela que son la luz en mi camino, la dicha de mi corazón y mi ser. Sepan mis hijas que cuando uno se propone hacer algo y las circunstancias son adversas, hay que luchar contra viento y marea para poder lograr lo propuesto, no olvidando que hay alguien que nos acompaña y apoya en todo momento nuestro Señor Jesús.

INDICE GENERAL	PAG.
RESUMEN EJECUTIVO	12
JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	14
OBJETIVOS	15
CAPÍTULO I	16
1. Diagnóstico de la situación turística en el Ecuador	16
1.1. Análisis macro ambiental	16
1.1.1. Turismo sostenible en Ecuador	16
1.1.2. El turismo en la Economía Ecuatoriana	17
1.1.3. Participación del sector turístico en el PIB	18
1.2. Análisis micro ambiental	19
1.2.1. Provincia del Pichincha	19
1.2.1.1. Datos generales	20
1.2.1.2. Actividades económicas	23
1.2.2. Parroquia Pacto	23
1.2.3. Comunidad de Saguangal	25
1.2.3.1. Antecedentes	26
1.2.3.2. Origen del nombre de Saguangal	27
1.2.3.3. Límites	28
1.2.3.4. Clima	28
1.2.3.5. Vía de acceso	28
1.2.3.6. Población	30
1.2.3.7. Servicios básicos	31
1.2.3.8. Atractivos naturales	31
CAPÍTULO II	34
2. Planteamiento de la idea	34
2.1. Marco lógico	37
2.1.1. Establecimiento de la visión	37
2.1.2. Establecimiento de la misión	37

INDICE GENERAL	PAG.
	37
2.1.3. Objetivo principal	38
2.1.4. Objetivos específicos	38
2.1.5. Valores	39
2.1.6. Organigrama	40
CAPITULO III	40
	40
3. Análisis de impactos	41
3.1. Impacto económico	43
3.2. Impacto social	43
3.3. Impacto ambiental	45
3.4. Impacto financiero	55
CAPÍTULO IV	55
	55
4. Estudios de pre factibilidad	55
4.1. Legal	55
4.1.1. Constituir la Empresa	55
4.1.1.1. Compañías de Responsabilidad Limitada	55
Generalidades	55
Requisitos	55
Solicitud de aprobación	56
Número mínimo y máximo de socios	56
Capital mínimo	56
4.1.1.2. Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada	57
Conformación	57
Capital	58
Representación	59
4.1.1.3. Compañía Anónima	61
Generalidades	61
Requisitos	61
El nombre	62

INDICE GENERAL	PAG.
Solicitud de aprobación	62
Socios	62
Capital	62
Ventajas y desventajas sobre la constitución de la hostería	63
4.1.3. Ruc (Registro único de Contribuyentes)	64
4.1.4. Número Patronal	65
4.1.5. Permisos del IEPI	69
4.1.6. Permisos legales del Ministerio de Turismo	70
4.1.7. Permisos del Municipio	77
4.1.8. Permiso del Cuerpo de Bomberos	77
4.1.9. Permiso Fitosanitario	77
CAPITULO V	80
5. Prefactibilidad comercial	80
5.1. Análisis de competencia	80
5.1.1. Infraestructura turística	80
5.1.1.1. Servicios Primarios	80
5.2. Estudio de Mercado	91
5.2.1. Objetivos del Estudio de Mercado	91
5.2.2. Análisis de la Demanda	92
5.2.2.1. Definición de variables	92
5.2.2.2. Cálculo de la muestra	92
5.2.2.3. Tabulación y evaluación de la información	94
5.2.3. Proyección de la Demanda	107
5.2.4. Mix Marketing	108
5.2.4.1. Producto	108
5.2.4.1.1. Factores que determinan el producto turístico	108
5.2.4.1.2. Cómo se arma el producto turístico	109
5.2.4.1.3. Estructura de un viaje organizado	109
5.2.4.2. Precio	114

ÍNDICE GENERAL	PAG.
5.2.4.2.1. Cómo se determina el precio del paquete	114
Costos de producción diario	114
5.2.4.3. Plaza	116
5.2.4.4. Publicidad	117
5.2.4.5. Promoción	118
5.2.4.6. Proveedores	118
CAPÍTULO VI	120
6. Pre factibilidad financiera	120
6.1. Premisas de trabajo	120
6.2. Evaluación del proyecto	120
6.2.1. Evaluación de inversiones	120
6.2.1.1. Financiamiento	121
6.3. Proyección de Ingresos y Egresos	121
6.4. Balance general	123
6.5. Estado de pérdidas y ganancias	124
6.5.1. Flujo de caja corriente y descontado	125
6.6. Punto de equilibrio	126
6.7. Período de recuperación	129
6.8. Valor actual neto (VAN)	129
6.9. Tasa interna de retorno (TIR)	131
6.10. Costo-Beneficio	131
CAPÍTULO VII	132
7. Conclusiones y Recomendaciones	132
7.1. Conclusiones	132
7.2. Recomendaciones	134
BIBLIOGRAFÍA	136
ANEXOS	138
ENCUESTA	139
CROQUIS HOSTERÍA	142

ÍNDICE DE CUADROS E IMÁGENES	PAG.
CUADRO N° 1	40
CUADRO N°2	42
CUADRO N°3	43
CUADRO N°4	46
CUADRO N°5	47
CUADRO N°6	48
CUADRO N°7	49
CUADRO N°8	50
CUADRO N°9	51
CUADRO N°10	52
CUADRO N°11	53
CUADRO N°12	54
CUADRO N°13	63
CUADRO N°14	81
CUADRO N°15	83
CUADRO N°16	86
CUADRO N°17	88
CUADRO N°18	90
CUADRO N°19	94
CUADRO N°20	95
CUADRO N°21	95
CUADRO N°22	96
CUADRO N°23	97
CUADRO N°24	98
CUADRO N°25	98
CUADRO N°26	99
CUADRO N°27	100
CUADRO N°28	101
CUADRO N°29	102
CUADRO N°30	103
CUADRO N°31	104
CUADRO N°32	105
CUADRO N°33	106
CUADRO N°34	107
CUADRO N°35	114

INDICE DE CUADROS E IMÁGENES	PAG.
CUADRO N°36	115
CUADRO N°37	115
CUADRO N°38	116
CUADRO N°39	120
CUADRO N°40	121
CUADRO N°41	122
CUADRO N°42	123
CUADRO N°43	124
CUADRO N°44	125
CUADRO N°45	126
CUADRO N°46	127
CUADRO N°47	128
CUADRO N°48	128
CUADRO N°49	129
IMAGEN N°1	19
IMAGEN N°2	20
IMAGEN N°3	22
FOTOGRAFIA N°1	25
FOTOGRAFIA N°2	30
FOTOGRAFIA N°3	30
FOTOGRAFIA N°4	31
FOTOGRAFIA N°5	31
FOTOGRAFIA N°6	32
FOTOGRAFIA N°7	32
FOTOGRAFIA N°8	33
FOTOGRAFIA N°9	81
FOTOGRAFIA N°10	83
FOTOGRAFIA N°11	84
FOTOGRAFIA N°12	86
FOTOGRAFIA N°13	86
FOTOGRAFIA N°14	88

RESUMEN EJECUTIVO

El ser humano desde los inicios de la vida, nació rodeado de la naturaleza, de hermosos paisajes, de una gran diversidad de flora y fauna, a la cual él consideró su hogar, sin embargo por el uso y el abuso de todo lo que en ella existía, a medida que pasaba el tiempo se han ido devastando varios ecosistemas naturales.

La vida del hombre depende del buen estado en el que se encuentre la naturaleza, por ello conviene estar en armonía con ella, a fin de evitar desastres que sean irreversibles en el futuro.

El Ecuador es un país dotado de grandes riquezas naturales y que aún conserva ecosistemas en su estado natural, es así que nuestro país es visitado por turistas extranjeros, ya que en países desarrollados no han tenido la oportunidad de observar animales, aves, flores, plantas silvestres en su estado puro y sobre todo vivos.

Este atractivo natural ha convertido al Ecuador en un país turístico, permitiendo que la industria turística tome ventaja de todo ello, creando infraestructuras adecuadas para este fin, es decir, el turismo por poseer un efecto multiplicador, hace que fluya sin medida la a fin de receptar la gran demanda de turistas

Sin embargo a pesar de toda esta riqueza las Islas Galápagos son las que han sido promocionadas internacionalmente, no tomando en cuenta que existen otras zonas que pueden llegar a ser promocionadas, en este caso la del Noroccidente de Pichincha ofrece grandes oportunidades turísticas.

Es así que en función a promocionar nuevas zonas del Noroccidente, se pretende crear una infraestructura turística adecuada en la Comunidad de Saguangal perteneciente a la Parroquia Pacto, Cantón Quito, lugar donde se encuentran un sin número de aves y plantas que captan la atención de quiénes visitan esta Comunidad.

La creación de una hostería es sin duda alguna una opción pertinente para desarrollar ecoturismo sustentable puesto que en la comunidad no existe la infraestructura adecuada para albergar a turistas.

La existencia de la hostería es viable pues legalmente no tiene impedimento ya que la zona de estudio no es declarada como reserva, así también comercialmente si es factible pues hay demanda para lo ofertado y en cuanto al ámbito financiero es totalmente factible, ya que la Tasa interna de retorno es mayor a la del mercado.

Al crearse la hostería no solo brindará un aporte económico a quiénes la crean, sino que también será un motor económico para los habitantes de la zona, pues su economía se verá afectada positivamente, sin embargo no todo es dinero también ofrecerá la oportunidad de conocer y de practicar la conservación del medio ambiente, respetando los distintos ecosistemas que en la zona existe, esta actividad permitirá crear conciencia en los turistas locales, nacionales y extranjeros sobre el uso discreto de los bienes naturales y así poder conservar la vida silvestre y por ende preservar el hogar donde vivimos.

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El reto que implica estar globalizados, está afectando en cierta medida a los países en desarrollo como el nuestro, generando más desigualdades y conflictos internos que conllevan a un deterioro en la calidad de vida, es por ello que se demanda que los jóvenes de hoy propongamos nuevas ideas, para mitigar estos conflictos y dinamizar con propuestas reales la economía del país.

Es así que tomando como base que hoy en día el tema de Turismo en Ecuador se ha difundido con mayor fuerza; es prometedor el interés que se pueda brindar a esta actividad, pues existen muchos sectores ecuatorianos que no han sido explorados turísticamente y que brindan una oferta turística gratificante para el país en lo que respecta a mejorar su balanza de pagos, pues a mayor afluencia del turismo, combinado con un buen manejo de la actividad atraerá mayores divisas al Ecuador, sin embargo es muy importante considerar que cualquier proyecto de este tipo debe ser de carácter sostenible, pues en pro de mejorar las condiciones de vida en función de la explotación turística, es menester preservar la naturaleza y mantenerlas en buenas condiciones para las futuras generaciones.

Por ello se propone la creación de este proyecto direccionado a desarrollar turismo en una nueva zona del Ecuador que es el Noroccidente de Pichincha, específicamente en la Comunidad de Saguangal, considerando que la naturaleza es el motor principal para realizar turismo sostenible y por ende hay que considerarla a través de la preservación y conservación de los ecosistemas naturales de la zona.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto para la creación de una Hostería en la Comunidad de Saguangal, para desarrollar ecoturismo sostenible, y lograr un posicionamiento en la Industria Turística.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Realizar un estudio de mercado, a fin de identificar el potencial turístico de la zona.

Realizar un estudio socio-económico de la competencia en la zona de influencia a la comunidad de Saguangal.

Realizar un estudio de los impactos que tendrá la creación de la hostería en la Comunidad de Saguangal.

Elaborar un estudio económico-financiero.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN TURÍSTICA EN EL ECUADOR

1.1. ANÁLISIS MACROAMBIENTAL

Ecuador es un país dotado de una gran biodiversidad, lo que facilita el poder desarrollar turismo sostenible de una forma prometedora, ofreciendo al mundo entero la vida en su estado puro, mundos diferentes para vivirlos, si es posible en un solo día; Galápagos, Costa, Sierra y la Amazonía, son cuatro regiones de las cuales se puede aprender y disfrutar de la verdadera belleza, viviendo en armonía con la naturaleza y sus ecosistemas; de cada rincón visitado los turistas pueden aprender mucho de su cultura y tradiciones.

1.1.1. TURISMO SOSTENIBLE EN ECUADOR

El turista actual, ya no busca solo un lugar donde pasar sus vacaciones o descansar, ahora requiere de lugares donde le permitan interactuar con la naturaleza, involucrándose tanto con su flora y fauna así como con su gente, aportar conocimientos y también aprender de ellos.

Esta necesidad del viajero actual requiere que el turismo cambie su visión, y es por ello que se habla de turismo sostenible, un turismo en el cual se pueda combinar la actividad económica con la conservación del ambiente.

Ecuador es un país que ha dado grandes pasos en cuanto a turismo sostenible se refiere, aprovechando su vasta riqueza natural, respetando la cultura local, la historia, el ambiente y los ecosistemas.

El Ministerio de Turismo del Ecuador, asumió hace algunos años atrás, en las políticas y en las acciones, un concepto sobre Turismo Sostenible, cuyo objetivo es rescatar y proteger los recursos naturales y culturales de una región, favoreciendo la permanencia de los ecosistemas y sus procesos biológicos básicos y generando beneficios sociales y económicos, al fomentar mejores niveles de vida para el visitante y la comunidad, a partir del aprovechamiento y conservación de estos recursos.

1.1.2. EL TURISMO EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA

Se considera que el turismo pertenece a la quinta actividad que mayor ingresos de divisas aporta al Ecuador, ya que el turismo internacional ha crecido notablemente en los últimos tiempos y que sin duda el atractivo turístico internacional del país son las Islas Galápagos por la difusión y promoción que se han dado a estas Islas, sin embargo existen otros lugares ricos en flora y fauna que no han sido explotados y que podrán ofrecer al turista nacional y extranjero la misma satisfacción de descanso y conocimiento que las zonas explotadas del Ecuador ofrecen, es así que la Zona del Noroccidente de Pichincha está siendo descubierta por los mismos habitantes del sector y que han empezado a desarrollar turismo sostenible y así aportar económicamente al desarrollo y bienestar familiar de quienes habitan en ella.

“El turismo significa para el país receptor un ingreso considerable. Personas que han trabajado en otras partes vienen a consumir en él una parte de sus

ahorros. Esto supone la adquisición de divisas, es decir, de medios de pago en exterior. Constituye un capítulo importante, a veces decisivo, de la balanza de pagos hasta el punto de equilibrar y aún de superar la balanza comercial”¹

El Ecuador es un país que sufre las consecuencias del subdesarrollo, su economía es poco diversa y relativamente pequeña. Tiene una alta concentración del ingreso en pocas manos. Es un país diverso y variado.

El actual gobierno ecuatoriano optó por impulsar el turismo como sector básico y estratégico del desarrollo económico nacional dado que contribuye sustancialmente a mejorar el ingreso de divisas, disminuir el déficit fiscal y, sobre todo, a generar nuevos empleos. Ha declarado al turismo como eje central de las políticas del Estado y propone la formulación de políticas integrales e intersectoriales y la movilización de recursos de varias instancias estatales en coordinación con la empresa privada y otras organizaciones de la sociedad civil.

1.1.3. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR TURÍSTICO EN EL PIB

El Ecuador es un país que sufre las consecuencias del subdesarrollo, su economía es poco diversa y relativamente pequeña. Tiene una alta concentración del ingreso en pocas manos. Es un país diverso y variado.

La industria de “Otros Servicios”, que agrupa las actividades económicas de hoteles, bares y restaurantes; comunicaciones; alquiler de vivienda; servicios a las empresas, servicios a los hogares; educación y salud (pública y

¹ ALEMÁN, Miguel, Quince Lecciones de Turismo. Ed. Diana. México. 1983.

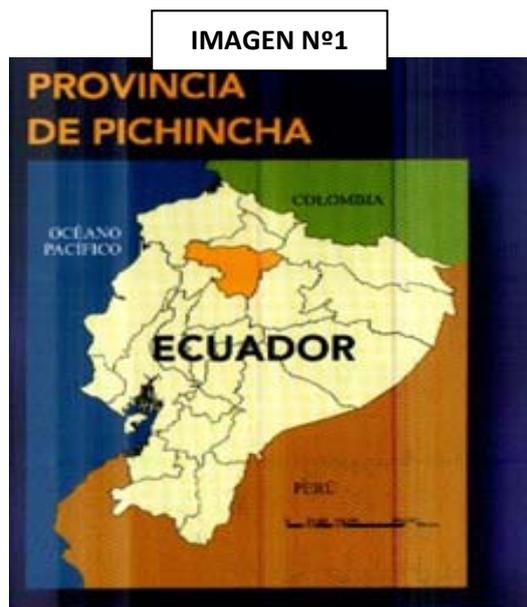
privada), reportó en el 2010 un crecimiento de 2.34% con relación al segundo trimestre de 2009, dando lugar a un incremento de 4.44%.

El indicador utilizado para medir el tamaño de la economía de un país es el IB (Producto Interno Bruto). El PIB es un agregado monetario que permite prever la producción neta anual de un país. La herramienta con la que se calcula el PIB es el llamado sistemas de cuentas nacionales.

Un total de 279.451 visitantes llegaron a Ecuador durante el primer trimestre del presente año, lo que determina un crecimiento del 4% con relación a igual período del 2010, que registró un ingreso de 268.485 visitantes, esto significa para la balanza de pagos un incremento en las cuentas pues significa que el dinero se está quedando en el país.

1.2. ANÁLISIS MICROAMBIENTAL

1.2.1. PROVINCIA DEL PICHINCHA



Fuente: Guía Turística del Noroccidente de Pichincha

Desde la fundación de Quito en 1534, el concepto de provincia normó la división política-administrativa colonial, en relación con los gobiernos y corregimientos, este criterio se mantuvo a través de la Cédula Real de 1680 y de la Constitución de 1812.

Y no es hasta la Ley de División Territorial de la Gran Colombia del 25 de Junio de 1824, en su artículo 11 que se crean jurídicamente las provincias que forman el Departamento del Ecuador, entre ellas la Provincia de Pichincha con las de Imbabura y Chimborazo, los de Azuay y Guayaquil, componían el "Distrito del Sur".

En aquella ley, la provincia de Pichincha comprendía los cantones Quito, Machachi, Latacunga, Quijos y Esmeraldas. Y la Provincia de Imbabura los cantones de Ibarra, Otavalo, Cotacachi y Cayambe. Desde entonces nunca dejó de llamarse "Provincia de Pichincha" aquella en donde se encuentra la capital del Ecuador, que lo es también de la provincia y cabecera cantonal, pero su área fue disminuyendo, en beneficio de otras provincias: por ejemplo, el cantón Latacunga, pasó a formar parte de la Provincia de León, después llamada de Cotopaxi; el de Quijos, de la de Napo-Pastaza primero y de la de Napo, después; por otra parte el cantón Esmeraldas pasó a ser la provincia del mismo nombre y en posterior por la ley de división territorial, el Cantón Cayambe dejó de pertenecer a la provincia de Imbabura y pasó a la de Pichincha.

1.2.1.1. DATOS GENERALES

Es conveniente conocer los datos generales de la provincia donde se va a realizar el proyecto, pues sus condiciones influirán en la realización de la hostería.

IMAGEN N°2



Fuente: Guía Turística del Noroccidente de Pichincha

Capital: San Francisco de Quito

Superficie: 13.000 km².

Población: 2`646.426 habitantes

Límites de la provincia de Pichincha: al norte con las Provincias de Imbabura y Esmeraldas, al sur con Cotopaxi y Santo Domingo de los Tsáchilas, al este con Sucumbíos y Napo y al oeste con Esmeraldas y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Ubicación Geográfica: La provincia por su ubicación se encuentra rodeada de montañas, volcanes y elevaciones que constituyen atractivos turísticos. Está situada en la región central o sierra, hacia el norte del territorio entre las coordenadas geográficas: 00°00'26" latitud sur, 78°25'44"longitud oeste.

IMAGEN N°3



Condiciones Demográficas: La tasa de crecimiento de esta provincia es una de las más altas del país; más del 70% de la población se encuentra en el sector urbano, (según datos del INEN), tal es el caso de Quito la capital de la república, uno de los centros poblados más grandes de la nación junto con Guayaquil. Un aporte considerable a este fenómeno lo constituyen los inmigrantes del campo y de otros sectores de la patria.

Clima: El clima es variable de acuerdo con la altura, sin embargo se caracteriza por su clima lluvioso y frío de noviembre a abril y seco de mayo a octubre, con temperaturas entre 10 y 18 grados centígrados en las zonas altas y entre 20 y 30 grados centígrados, en los valles y zonas más bajas.

Hidrografía: La provincia de Pichincha forma parte de la cuenca hidrográfica del río Esmeraldas, el cual es alimentado por los ríos Guayllabamba, San Pedro, Pisque, Blanco y el Pita los cuales nacen en los diferentes deshielos y vertientes de esta provincia.

1.2.1.2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS

La socio-economía de Quito es una de las más productivas del país, después de la de Guayaquil, ya que al ser la capital del Ecuador y la sede del gobierno nacional, en esta ciudad se desarrolla la política y el comercio a gran escala.

Las características de su geografía hace que la agricultura no sea uno de sus principales sustentos económicos, sin embargo existen zonas de los valles de Tumbaco y Guayllabamba, y la zona Noroccidental del distrito, donde se cultiva diversidad de productos, de entre los cuales se destacan el cultivo de flores.

La mayoría de la población se dedica al comercio de bienes y servicios, y una gran parte conforma la burocracia administrativa de las diferentes instituciones del estado y de muchos organismos no gubernamentales los cuales tienen sus principales oficinas en Quito por ser la capital del país.

Existen también muchas industrias que proveen a la capital de los principales insumos para el desarrollo de la vida económica de esta gran urbe. Además su economía se fortalece por ser el principal puerto aéreo Internacional de entrada de turistas a nuestro país, lo que permite ofrecer una gran cantidad de servicios turísticos al visitante, tanto en el área hotelera, como en la de alimentos y bebidas. Sin contar con los diferentes centros de entreteniendo y recreación que ofrece el distrito.

1.2.2. PARROQUIA PACTO

La parroquia de Pacto fue creada el 27 de Marzo de 1936 al independizarse de la Parroquia de Gualea y está localizado en la Provincia de Pichincha, en

el Noroccidente del Distritito Metropolitano de Quito, a dos horas de la ciudad de Quito.

Sus límites son al Norte: Río Guayllabamba, al Sur: Gualea, al Este: Río Peripe y al Oeste San Miguel de los Bancos.

Su población es de 6.500 habitantes aproximadamente, según el último censo del 2001. Las comunidades que conforman esta parroquia son: Pacto Centro, Pacto Loma, Saguangal, Río Anope, Buenos Aires, El Castillo, La Unión, San Francisco de Pachijal, Guayabillas, Santa Rosa, El Paraíso, Santa Teresita, El Triunfo, La Conquista, Ingapi, La Delicia, Paraguas, La Victoria, Mashpi, Piripi, San José, y la Esperanza.

El clima de Pacto es templado-húmedo, tiene una temperatura que oscila entre 15° C a 25° C, con una precipitación anual media de 1800 a 2200cc.

La zona noroccidente en donde se ubica la Parroquia de Pacto se caracteriza por tener bosque húmedo montano en las partes altas mientras que en las partes bajas existe bosque húmedo montano bajo.

La presencia de la flora se hace notar al evidenciarse el crecimiento de epífitas o plantas aéreas como son las bromelias, orquídeas, musgos y líquenes. En lo que a fauna se refiere, se estima que en la zona habitan alrededor de 320 especies de aves y 120 especies de mamíferos, por lo que, su índice de biodiversidad se ubica entre los más altos del mundo.

La actividad predominante de la parroquia es la agricultura, en donde se cultiva naranjilla, limón, naranja, pitajaya, plátano, café, maíz, yuca, guanábana, caña Gagua, verduras y hortalizas éstas últimas en pequeñas

cantidades, así también se dedican a la ganadería, por lo que se encuentran grandes extensiones de pasto miel, dando lugar a la producción lechera; sin embargo en la actualidad el cultivo de caña de azúcar, la producción de panela y aguardiente ha disminuido la actividad ganadera.

Existe también actividad minera y aurífera en los alrededores de Pacto Centro y San Francisco, que por su deficiente manejo generan contaminación al medioambiente por los residuos de mercurio que van al agua de los ríos que la población utiliza para el consumo humano y riego.

Pacto tiene 2 colegios, 1 escuela y 1 extensión de la Universidad de Loja; con respecto a la salud, la comunidad cuenta con un sub-centro de salud y un consultorio de salud privado. Los servicios básicos que tiene son: luz eléctrica, agua potable en Pacto Centro y entubada en el resto de comunidades y alcantarillado en algunas calles; también disponen de servicios adicionales como Internet y telefonía celular de Claro.

1.2.3. COMUNIDAD DE SAGUANGAL

FOTOGRAFÍA N°1



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

1.2.3.1. ANTECEDENTES

En la actualidad no existen vestigios claros que en la época indígena estas hermosas tierras hayan sido ocupadas o exploradas.

“Para el periodo de la conquista se puede presumir que los españoles, surcando el cauce del Rio Esmeraldas y pasando después al rio Guayllabamba, visitaron y ocuparon temporalmente esta zona, en busca de la rica región de las esmeraldas.

Ya para el período de la colonia también podemos pensar que los misioneros dominicanos pudieron haber llegado a esta zona.

Posteriormente en el siglo XVIII y en forma muy probable, el Geógrafo y Científico Pedro Vicente Maldonado en su propósito de conseguir una vía directa al Puerto marítimo cercano a Quito, pudo haber recorrido estas tierras buscando la navegabilidad del Guayllabamba, realizando campamentos y permaneciendo temporalmente por sus estudios e investigaciones.

Pero definitivamente podemos decir y sin mayor error, que recién en los años 40 del siglo 19 llegaron los primeros colonos, hombres de espíritu emprendedor, llevados por afanes de ser útiles y productivos con visión de futuro promisorio en la bondad de las tierras, hicieron su llegada definitiva para afincarse y establecer un terruño para ellos y sus descendientes.

De los datos recogidos de nacionales y extranjeros se puede conocer que en el año de 1948 el señor José Yamouch Wuch, extranjero conocido actualmente como “el Gringo Pepe”, contrajo matrimonio con una dama habitante de Intag, razón por la cual se conoce que ingresó por esta región en Imbabura a establecerse en esta zona, haciendo su lugar de estadía en el sitio denominado “Cielo Verde”, de la provincia citada.

Desde allí cruzaba el Rio Guayllabamba en ese entonces de aguas aún no contaminadas, hacia el otro lado, al territorio de la Provincia de Pichincha, para explorar todos los terrenos baldíos de esta zona, habiendo recorrido las tierras que hoy conforman Saguangal, con el fin de encontrar un lugar para su asentamiento, en el cual habría de establecerse posteriormente, en el sitio conocido como "La Conquista" perteneciente a Saguangal en el cual está radicado hasta la actualidad. Punto de enlace con las diferentes comunidades del Imbabura, debido a la presencia de un puente colgante que permite el tránsito de vehículos livianos; obra de la cual fue su pionero y constructor”².

1.2.3.2. ORIGEN DEL NOMBRE DE SAGUANGAL

De las referencias iniciales conseguidas, esta feraz zona estuvo vastamente poblada de la planta llamada muy comúnmente con el nombre de “Camacho”, también conocida en la región como “camascanga” y al norte del país conocida por el nombre de “saguango”.

En uno de sus viajes a este lugar el señor José Yamouch, en una memorable coincidencia se encuentra con el personal del Instituto

² Entrevista Sr. Jacinto Yunga Padilla, Habitante de la Comunidad de Saguangal

Geográfico Militar, en ese entonces conocido como Servicio Geodésico, en su recorrido investigativo de recopilación de información para la elaboración de las cartas geográficas, quienes arguyeron el nombre de “Saguangal” para toda esta zona , en clara deducción del espécimen vegetal “saguango” que cubría ampliamente este sector, el mismo que servía de protección por sus anchas hojas y sus renuevos como alimento para muchas especies animales que a lo largo del tiempo han desaparecido. Así de esta manera el Servicio Geodésico inscribe a esta zona como Saguangal para la posteridad.

1.2.3.3. LÌMITES

Los límites de la Comunidad de Saguangal son. Al Oriente: Quebrada El Castillo, al Occidente: Rio Guarcuyacu, al Norte: Rio Guayllabamba y al Sur: Las cordilleras Puritos y Puntas, Rio Guarcuyacu.

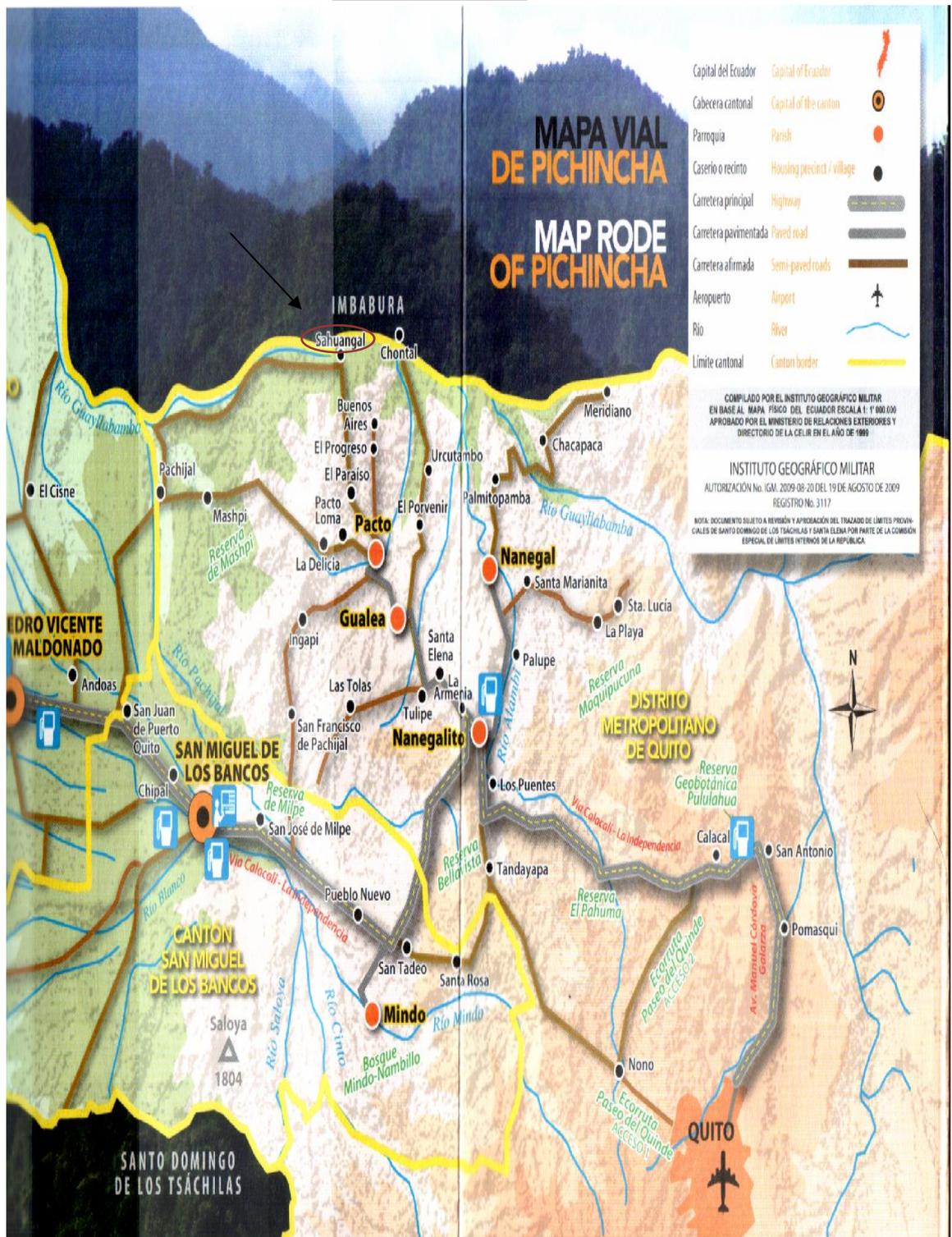
1.2.3.4. CLIMA

Saguangal está ubicada a 800m sobre el nivel del mar, su temperatura oscila entre los 18 grados cuando es época de invierno hasta los 30 grados aproximadamente cuando son épocas de verano.

1.2.3.5. VIA DE ACCESO

La carretera hacia Saguangal es de tercer orden y de difícil acceso en invierno. La carretera Calacalí – Los Bancos, es la que conduce a esta comunidad, la misma que se mantiene en buen estado en época de verano permitiendo fluidez en el ingreso de personas y bienes, no así en época invernal, donde la carretera se torna peligrosa, sin embargo el Consejo Provincial está al pendiente de este hecho y provee de maquinaria adecuada para solucionar los problemas de viabilidad.

IMAGEN N°4



Fuente: Guía Turística del Noroccidente de Pichincha

Para transportarse hacia la Comunidad de Saguangal se puede tomar un bus de la Cooperativa de Transportes Otavalo, cuya estación está ubicada en la Estación del Metro bus de la Ofelia en Quito, el horario de salida desde la estación es a las 10h30 a.m. y a las 14h00 p.m. y el horario de retorno desde Saguangal es 06h00 a.m. y 08h00 a.m. todos los días.

FOTOGRAFÍA N°2



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

1.2.3.6. POBLACIÓN

La población de la Comunidad de Saguangal es aproximadamente de 280 habitantes, dispersos en toda el área que comprende esta Comunidad. El 80% de la población practica el catolicismo, mientras que el restante son Testigos de Jehová o Cristianos.

FOTOGRAFÍA N°3



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

1.2.3.7. SERVICIOS BÁSICOS

Saguangal posee servicios básicos como son luz eléctrica, agua potable, y cabina telefónica, además cuenta con seguridad pues existe un retén policial que asiste las 24 horas a los habitantes de la Comunidad, así también la salud no está aislada de la comunidad pues el Centro de Salud está muy bien abastecido y los doctores y enfermeras son totalmente profesionales.

FOTOGRAFÍA N°4



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

FOTOGRAFÍA N°5



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

1.2.3.8. ATRACTIVOS NATURALES

Esta comunidad posee atractivos paisajes con distintos ambientes naturales tales como vegetación, ríos y cascadas, su gente es muy amable, cordial y amigable, lo que hace que este lugar sea visitado por propios y foráneos.

Es una zona con una vegetación exuberante, con bosque secundario que se pretende proteger con el fin de mantener sus recursos en flora y fauna.

FOTOGRAFÍA N°6



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

Uno de los atractivos principales es la Cascada del Río Tutupe que tiene una altura de 45 metros; para llegar a la cascada el camino inicia en el parque de Saguangal y hay un sendero comunal que atraviesa varias fincas privadas; el recorrido es de aproximadamente 1200 metros, hay algunas pendientes y lodazales algo difíciles de transitar, este recorrido se tiene que realizar con los guías y presenta niveles de dificultad sobre todo en invierno, por ello es aconsejable vestir de jean y botas de caucho. En la cascada puede tomar un baño refrescante e hidromasaje natural.

FOTOGRAFÍA N°7



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

FOTOGRAFÍA N°8



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

La comunidad de Saguangal tiene un proyecto de construcción de una cabaña a la orilla del río con materiales propios de la zona, mientras tanto ofrece alojamiento en sus viviendas.

Se puede realizar visitas a las fincas, en donde se participa en actividades de cosecha de frutas, paseo a caballo, siembra, ordeño, producción de quesos y panela.

Hasta el momento la cascada mencionada es el lugar más explotado turísticamente de esta comunidad, ya que no hay un perfecto conocimiento por parte de los comuneros de cómo desarrollar turismo sostenible, explotando otros recursos sin dañar ni alterar los ecosistemas

CAPITULO II

2. PLANTEAMIENTO IDEA

“El Turismo como industria es un fenómeno que ha venido adquiriendo una presencia creciente en la dinámica económica internacional; para muchas naciones y regiones del mundo constituye una de sus actividades fundamentales, generadoras de ingreso, empleo y desarrollo”³

Sin embargo, comprender el carácter de la actividad turística y sus relaciones con el medio ambiente, permitirá una convivencia armoniosa entre naturaleza y turismo, de forma tal que no sufran alteraciones los ecosistemas donde se desarrolla esta actividad, y por consecuencia hacer frente a las necesidades turísticas presentes sin poner en riesgo la capacidad de las futuras generaciones para atender sus propias necesidades.

El estrés ha sido hoy en día el mal que ataca a grandes y pequeños y sin duda alguna el hacer turismo ha sido la medicina, lo que parece ser el pretexto más adecuado para viajar, conocer y vivir nuevas experiencias en lugares que satisfagan la necesidad de sentirse bien, por ello, el ser humano siempre ha buscado el regreso a su hábitat primario que es la naturaleza, alejándose de la ciudad y de todo lo que estar en ella implica, sea tecnología, smog, ruido, etc., el interrelacionarse con la naturaleza permite esa conexión consigo mismo devolviendo de esta forma un equilibrio físico y emocional al hombre.

³ YUCTA Patricio. 2002. Diseño y Formulación de Proyectos Turísticos

Considerando que vivimos en un país con enormes riquezas naturales, paisajes hermosos y variada cultura, el fenómeno del turismo es especialmente prometedor en razón de que esta biodiversidad con el desarrollo sostenido ha ido ganando terreno, al menos así lo detectan los diferentes sectores involucrados en la industria turística como son el sector ambientalista, empresarial, gubernamental, el comunitario y el consumidor.

Sin embargo, la región Insular y el Oriente ecuatoriano, han sido masivamente promocionados y sobreexplotados turísticamente, tanto así que no se ha logrado mantener un buen equilibrio entre hombre-naturaleza, pues han existido casos del mal uso de los recursos naturales y de su devastación, por tal motivo conviene promocionar otros sectores ecuatorianos que igualmente ofrecen riquezas naturales que admirar y aprender de ellas, y no sólo de su suelo o paisajes, sino también de su gente, ya que esto, el intercambiar experiencias enriquece al ser humano.

La Comunidad de Saguangal ubicada al Noroccidente de la Provincia de Pichincha, perteneciente a la parroquia Pacto, está ubicada a 800m sobre el nivel del mar, su temperatura oscila entre los 18 grados cuando es época de invierno hasta los 30 grados aproximadamente cuando son épocas de verano.

La carretera Calacalí – Los Bancos, es la que conduce a esta comunidad, la misma que se mantiene en buen estado en época de verano, y aunque en invierno se torna un poco dificultoso el tránsito, se permite fluidez en el ingreso de personas y bienes.

Esta comunidad posee atractivos paisajes con distintos ambientes naturales tales como vegetación, ríos y cascadas, su gente es muy amable, cordial y amigable, lo que hace que este lugar sea visitado por propios y foráneos, sin

embargo, a pesar de su vasta riqueza natural esta comunidad no ha sido promocionada turísticamente, no obstante cabe señalar que los visitantes tanto locales, nacionales como extranjeros son temporales y llegan por uno o dos días, pues es el centro desde el cual se movilizan hacia sus fincas o a las reservas biológicas aledañas, a ésta última se dirigen la mayoría de turistas extranjeros, pues lo hacen con fines de estudios profesionales unos, mientras que otros viajan por recreación o turismo simplemente.

En función a lo antes mencionado, se puede decir que la Comunidad de Saguangal es el lugar indicado para esa conexión hombre-naturaleza, pues es una Comunidad que posee gran biodiversidad en flora, fauna, cascadas y bosques, que coadyuvan a que quien la visita se sienta liberado del estrés.

Sin embargo a pesar de la gran riqueza natural, la comunidad no está en condiciones de receptor turistas para una permanencia mayor, pues su infraestructura turística no es adecuada; por tal motivo se pretende crear una Hostería que satisfaga las necesidades de hospedaje, alimentación y distracción para quien practica ecoturismo y así pueda no solo desestresarse con las distintas actividades turísticas, sino también interactuar con la naturaleza y conocer gente nueva aprendiendo de sus costumbres y tradiciones desarrollando así ecoturismo sustentable.

Por esto es menester realizar un reconocimiento de todas las áreas y paisajes que la comunidad posee a fin de valorarlas y preservarlas mediante el desarrollo de ecoturismo sostenible; creando una infraestructura hotelera turística que coadyuve a la protección del medio ambiente, así como también sea un generador de empleo para los habitantes de esta comunidad.

De esta manera, y con un perfecto conocimiento de cómo desarrollar ecoturismo sostenible, se podrá iniciar la actividad turística, sin rechazo y

con total entereza por preservar el medio ambiente, logrando así que el turista local, nacional y extranjero, disfrute de las bondades que la madre naturaleza les ofrece en la Comunidad de Saguangal.

2.1. MARCO LÓGICO

2.1.1. ESTABLECIMIENTO DE LA VISIÓN

La visión es llegar a ser la Hostería líder en desarrollar y practicar ecoturismo sostenible en el Noroccidente de Pichincha adoptando las mejores técnicas de conservación del medio, y de atención al turista a fin de lograr un posicionamiento en el mercado turístico.

2.1.2. ESTABLECIMIENTO DE LA MISIÓN

La misión es dar a conocer al Ecuador y a países extranjeros la riqueza natural que la Comunidad de Saguangal posee, desarrollando ecoturismo sostenible en un espacio que brinde al turista las facilidades para la relajación, recreación e interacción con la naturaleza a fin de generar conciencia ecológica y así preservar el medio ambiente.

2.1.3. OBJETIVO PRINCIPAL

Brindar al turista un espacio donde pueda hospedarse, recrearse e interactuar con la naturaleza a través de caminatas y recorridos que permitan la visualización directa del entorno natural con el fin de sensibilizar

al cuidado y protección de los diferentes ecosistemas; así también generar empleo que coadyuve a la economía de los habitantes de la zona.

2.1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Crear un paquete turístico accesible y variado que satisfaga las necesidades de los diferentes gustos turísticos.

Brindar la información necesaria, oportuna y verás sobre la diversidad de flora y fauna del sector, mediante la observación directa.

Dar a conocer las diferentes formas de cuidado y conservación del medio ambiente, a través de la práctica directa y con la visualización de videos sobre el tema.

2.1.5. VALORES INSTITUCIONALES

Los valores pilares de la Hostería están fundamentados en:

Responsabilidad,

Ética,

Transparencia,

Honestidad,

Respeto,

Solidaridad,

Dinamismo,

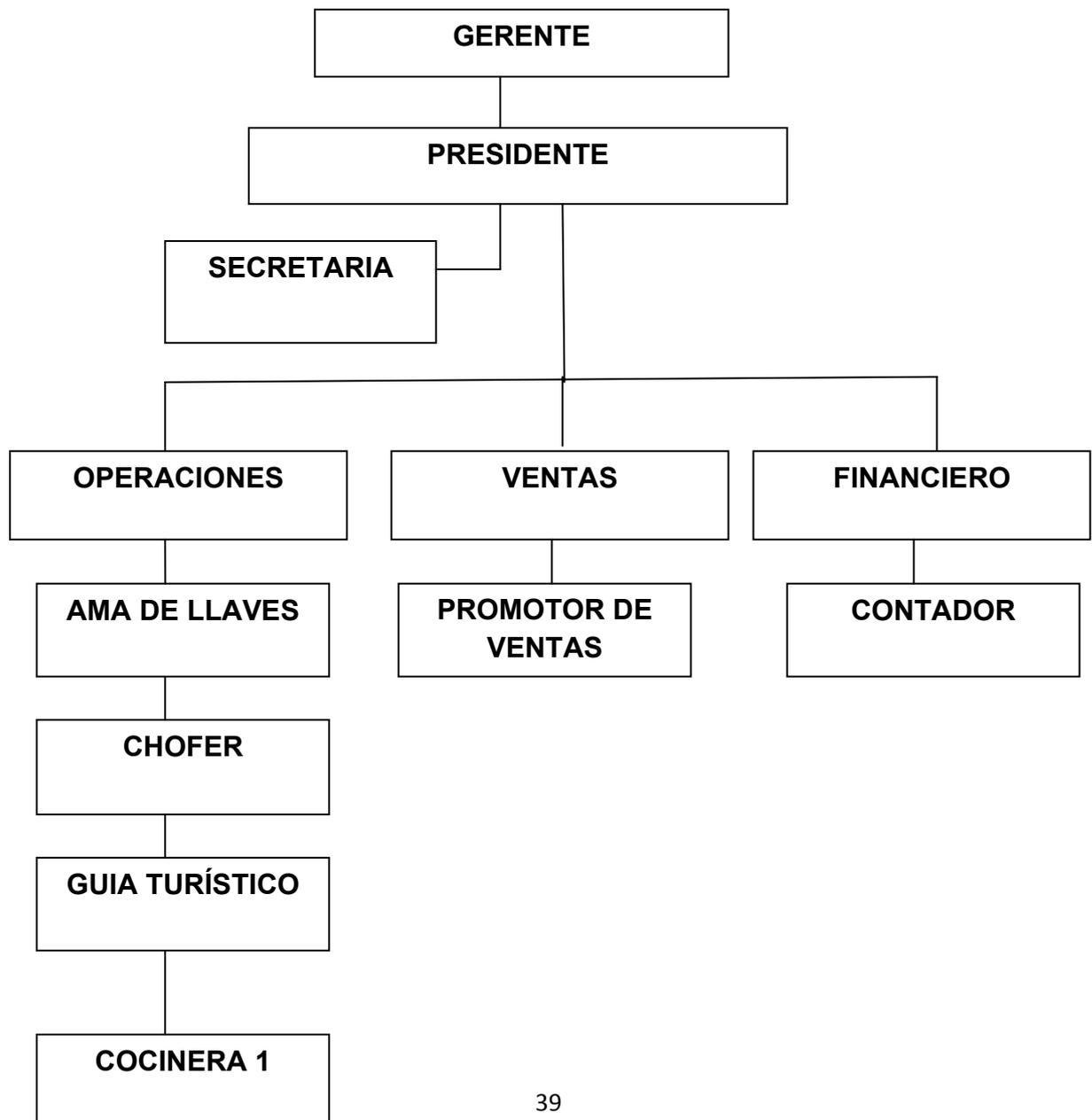
Compromiso con el desarrollo sostenible de la Comunidad,

Lealtad con la naturaleza,

Mejoramiento continuo en la calidad de los servicios.

2.1.6. ORGANIGRAMA

El personal que conformaría la hostería está basado en las necesidades de la misma, es decir tomando en cuenta el servicio ofertado se establece el siguiente requerimiento de personal en las distintas áreas para fines de organización.



CAPITULO III

3. ANÁLISIS DE IMPACTOS

3.1. IMPACTO ECONÓMICO

Para conocer el impacto económico que la Hostería tendrá en la Comunidad de Saguangal se analizarán los siguientes factores: Empleo y trabajo, Ingresos económicos a negocios, Oportunidades de trabajo, Nuevos Proveedores.

CUADRO Nº1

FACTORES	IMPACTO +/-0		POBLACIÓN AFECTADA %	BENEFICIO		
	DIRECTO	INDIRECTO		BAJO	MED.	ALTO
Empleo	+	+	20%			√
Ingresos económicos a negocios	+	+	10%			√
Oportunidades de trabajo	+	+	46%			√
Nuevos proveedores	+	+	24%			√

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

Tomando como base el total de la población de Saguangal que es de 280 habitantes aproximadamente, se puede llegar a notar que el impacto económico en la Comunidad es positivo, ya que en cuanto a obtener un empleo en la hostería afectaría al 20% de la población, en este sentido se tomó en cuenta a jóvenes que comprenden entre los 18 y 30 años de edad, quienes serían los posibles candidatos para emplearse en la hostería, así mismo los ingresos económicos de los negocios que corresponde al 10% de la población aumentará pues a mayor clientela mayor consumo, por el efecto

multiplicador del turismo, la oportunidad de crear nuevas fuentes de trabajo es prometedor, pues sin duda el hecho de recibir turistas con necesidades por satisfacer, se crearán nuevos negocios, sean restaurants, bares, bazares, tiendas, etc. Esto es el 46% de la población pues correspondería a las familias que tienen sus casas que podrán ser adecuadas para nuevos negocios.

La falta de plazas de trabajo hace que se aproveche las oportunidades que se presenten y así generar ingresos económicos a las familias, no obstante la cantidad diferirá del tipo de producto del negocio y la dedicación que se brinde al mismo.

El restante 24% de la población corresponde a agricultores de la zona quiénes se convertirían en posibles proveedores para la hostería.

El beneficio tanto para la hostería como para los habitantes de la comunidad es alto pues mientras exista la hostería, las oportunidades de incrementar el poder adquisitivo de las familias serán buenas.

3.2. IMPACTO SOCIAL

El impacto social es muy importante tomarlo en cuenta pues ello involucra directamente al ser humano quien es el motor principal para que la actividad turística se desarrolle o no de una manera exitosa, por tal motivo se deben tomar en cuenta factores que coadyuven al bienestar social.

CUADRO N°2

FACTORES	IMPACTO +/-0		POBLACIÓN AFECTADA %	BENEFICIO		
	DIRECTO	INDIRECTO		BAJO	MED.	ALTO
Educación ambiental	+		100%			√
Culturalidad	+ / -		100%		√	
Modificación en vivienda	+		46%		√	
Modo de vivir	+		100%			√
Recreación	+		100%			√

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

Apreciando el cuadro que precede nos podemos dar cuenta que el impacto social también será mayormente positivo para los pobladores de Saguangal, ya que el hecho de recibir turistas nacionales y extranjeros, permitirá a los saguangaleños interrelacionarse y por ende conocer una nueva cultura, intercambiar conocimientos, aunque esto no garantice el que se aprenda totalmente lo positivo, hay el riesgo de que en especial los jóvenes aprendan cosas diferentes negativas que en el campo no están acostumbrados a ver ni escuchar.

En cuanto a educación ambiental es algo que desde el más chico al más grande, es decir el 100% de la población, puede llegar a conocer sobre cómo cuidar y preservar el medio ambiente a través de la interacción dirigida con la naturaleza.

Así mismo como podemos ver el 46% de personas que viven en Saguangal y posee vivienda en la comunidad, podrían modificar las mismas en función de emprender un negocio, lo que incrementaría el poder adquisitivo y por ende cambiaría su estilo de vida.

El estilo de vida se verá también afectado pues el hecho de poseer un negocio o una actividad que genere ingresos económicos a la familia modificará a todos sus miembros pues se verán en la necesidad de colaborar entre sí y así tener éxito en sus actividades; así mismo las familias en su rutina podrán incluir una actividad nueva que será el asistir a la hostería a fin de distraerse y disfrutar en familia.

En cuanto a recreación la creación de la hostería ofrecerá esparcimiento y educación ambiental no solo para turistas nacionales e internacionales, sino principalmente para el turista local, es decir que el 100% de los habitantes pueden hacer uso de este servicio con el beneficio único de aprender sobre la naturaleza que los rodea y sobre todo conocer las maneras de cómo preservarla y así cuidar de su hogar.

3.3. IMPACTO AMBIENTAL

El impacto ambiental que genera cualquier actividad económica realmente es considerable, puesto que por más ambientalista que sea el proyecto en mayor o menor escala siempre existirá un daño al ambiente, por tal motivo es menester lograr que el impacto sea siempre menor.

CUADRO Nº3

FACTORES	IMPACTO +/-0		TIEMPO			CONDUCTA
	DIRECTO	INDIRECTO	COR.	MED	LAR	REVERSIBLE
Protección ambiental	+	+		√	√	SI
Basura y Contaminación	-	-	√	√	√	SI
Desechos de aguas hervidas	-	-	√	√	√	SI

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

En este punto el impacto ambiental si es un tanto negativo pues a mayor ingreso de personas mayor también será el consumo y por ende los desperdicios y la contaminación, a pesar del aspecto negativo, tiene algo de positivo, ya que se puede influir en los saguangaleños y en los turistas a que cuiden del medio ambiente y de todo lo que en ella hay, con mecanismos y técnicas que coadyuven al uso discreto del agua y el suelo y así conservar los ecosistemas.

Por el efecto multiplicador del turismo, que es la creación de nuevos negocios y tomando en cuenta que éstos se crearán empíricamente es obvio que no tendrán un direccionamiento ecológico, por tal motivo se les brindará charlas a los negociantes sobre el cuidado y conservación del ambiente, empezando por su negocio, pues la presentación de los negocios influirá también en el progreso de la hostería.

El reciclar es una de las actividades que tendrá la hostería pues la preservación del medio ambiente es el factor motor para desarrollar ecoturismo sostenible, así pues se colocarán basureros con señalización a fin de poder reciclar y poder cuidar la naturaleza.

La basura orgánica se la separará, a fin de enviarla a un espacio especial de donde se encuentran lombrices de tierra quiénes se la comerán y convertirán en abono, de esta manera no solo se colabora con el ambiente, sino que puede ser un ingreso más para la hostería, pues el abono se lo puede vender.

En cuanto a los desechos de aguas hervidas se construirá 2 pozos sépticos de 2m en cuadro y 4m de profundidad, donde cada tres meses se la vaciará con un tanquero que extraerá los desechos a través de bomba, esto es un gasto para la hostería, sin embargo se está colaborando con el medio

ambiente, a más que la hostería será la primera que posea este mecanismo lo que servirá como ejemplo para las familias saguangaleñas, así mismo los comuneros pueden aprovechar al tanquero a fin de que vacíe los pozos de aquellas casas que hayan implantado este proceso, todo esto con el interés de cuidar nuestro planeta.

Si bien es cierto el impacto ambiental generará costos a la hostería pero también se podrá obtener beneficio de ello como son la obtención del abono, el reciclaje vendiendo lo reciclado o utilizándolo para hacer talleres de manualidades que es una forma de ayuda comunitaria, sin olvidarnos que el buen cuidado y mantenimiento de la zona turística hará que se atraiga mayor turismo.

3.4. IMPACTO FINANCIERO

En lo que respecta al impacto financiero se tomará en cuenta el costo total de construcción y acabados de cada área de la hostería, es decir que comprenderá construcción, pintura, baldosas, ventanas, grifería y closets, así como también equipamientos de áreas, mano de obra y guía arquitectónica, es decir direccionamiento de un arquitecto.

La creación de la hostería se la realizará con fondos propios, es decir con el capital que los socios aporten y con un crédito en una Institución Bancaria, a fin de adecuar la Hostería.

CUADRO N°4

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
1	TERRENO	10.000 METROS	1,00 c/m ²	10.0000	✓	
5	CONSTRUCCIÓN DE CABAÑAS CON BAÑOS PRIVADOS Y ACABADOS					
1	CABAÑA MATRIMONIAL	12m ²	600 c/ m ²	7.200		✓
2	CABAÑAS FAMILIARES	24m ²	600 c / m ²	14.400		✓
2	CABAÑAS AMIGOS	24m ²	600 c / m ²	14.400		✓
1	CONSTRUCCIÓN DE MADERA DE CASA DEL ÁRBOL	9m ²	380 c /m ²	3.420	✓	
	CONSTRUCCIÓN DE ÁREA DE COCINA Y BAR RESTAURANTE	40m ²	600 c/m ²	24.000	✓	
	CONSTRUCCIÓN DE PISCINA	90m ²	600 c/m ²	54.000	✓	
4	CONSTRUCCIÓN DE VESTIDORES	4.80m ²	600 c/m ²	2.880	✓	
1	CONSTRUCCIÓN DE DUCHA PARA ÁREA DE PISCINA	1.20m ²	600 c/m ²	720	✓	
1	CONSTRUCCIÓN DE BAÑO SOCIAL PARA ÁREA PISCINA	1.20m ²	600 c/m ²	720	✓	

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº5

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
	CONSTRUCCIÓN DE SAUNA/TURCO	12m ²	600 c/m ²	7.200		✓
2	POZOS SÉPTICOS	2m EN CUADRO POR 4m DE PROFUNDIDAD		650		✓
	CONSTRUCCIÓN DE ÁREAS DE LA HOSTERÍA					
	ÁREA DE RECEPCIÓN Y SALA	28m ²	600 c/m ²	16.800		✓
	ÁREA ADMINISTRATIVA	12m ²	600 c/m ²	7.200		✓
	ÁREA DE LIMPIEZA	9m ²	600 c/m ²	5.400		✓
	ÁREA DEPORTIVA					
	CANCHA MÚLTIPLE	162m ²	35 c/m ²	5670		✓
	ÁREA DE JUEGOS INFANTILES	200m ²		1.500		✓
	ADECUACIÓN Y ROTULACIÓN DE ÁREA DE JARDINES Y ESPACIOS VERDES PARA RECORRIDOS	8000m ²		400		✓

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO N°6

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
	ÁREA DE PESCA DEPORTIVA	16m2		400	✓	
	ÁREA DE ESTACIONAMIENTO	20m2		500	✓	
	EQUIPAMIENTO DE RECEPCIÓN					
1	JUEGO DE SALA		300	300		✓
1	TELEVISOR		400	400		✓
1	DVD		150	150		✓
1	SOPORTE DE TV		30	30		✓
1	ESCRITORIO		250	250		✓
1	SILLA GIRATORIA PEQUEÑA		75	75		✓
1	ARCHIVADOR		150	150		✓
1	EQUIPO DE SONIDO		360	360		✓
	EQUIPAMIENTO DE ADMINISTRACIÓN					
1	JUEGO DE ESCRITORIO		200	200		✓
1	SILLA GIRATORIA GRANDE		150	150		✓
3	SILLONES		70	210		✓
1	ARCHIVADOR		150	150		✓
1	COMPUTADOR		1500	1500		✓

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº7

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
	ÚTILES DE OFICINA					
1	GRAPADORA		3	3	✓	
1	PERFORADORA		3	3	✓	
1	CALCULADORA		3	3	✓	
	EQUIPAMIENTO DE BAR RESTAURANTE					
6	MESAS		50	300	✓	
24	SILLAS		18	432	✓	
24	MANTELES		8	96	✓	
24	FLOREROS		0.80	19.20	✓	
24	SALEROS		0.30	7.20	✓	
24	AZUCAREROS		0.50	12	✓	
24	AJICEROS		0.90	21.60	✓	
24	SERVILLETOS		1.00	24	✓	
	BAR					
1	ENFRIADOR		220	220		✓
	EQUIPAMIENTO DE COCINA					
2	COCINAS INDUSTRIALES		190	190	✓	
4	TANQUES DE GAS		50	200	✓	
1	EXTRACTOR DE OLORES		350	350		✓
1	HORNO		120	120	✓	

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº8

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
1	MICROHONDAS		150	150	✓	
2	LICUADORAS		55	110	✓	
1	EXTRACTOR DE JUGOS		150	150	✓	
1	REFRIGERADOR		690	690	✓	
1	PICATODO		40	40	✓	
2	OLLA # 32		40	80	✓	
4	OLLAS # 24		36	108	✓	
2	OLLAS DE PRESIÓN		120	240	✓	
2	SARTENES		30	60	✓	
2	PAILAS		15	30	✓	
1	JUEGO DE OLLAS PEQUEÑAS		80	80	✓	
3	ENSALADERAS		1	3	✓	
4	CERNIDERAS GRANDES		1	4	✓	
2	JUEGOS DE CERNIDORES PEQUEÑOS		2.50	5	✓	
6	JARRAS 2 LITROS		1.90	11.40	✓	
	UTENSILLOS DE COCINA					
3	JUEGOS DE CUCHARONES		12	36	✓	

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO N°9

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
4	TABLAS DE PICAR		3.50	14	✓	
2	JUEGOS DE CUCHILLOS		18	36	✓	
2	DOCENAS DE CUCCHARAS SOPERAS		9.6	19.20	✓	
2	DOCENAS DE CUCCHARAS PEQUEÑAS		8.4	16.80	✓	
2	DOCENAS DE CUBIERTOS		17	34	✓	
2	DOCENAS DE PLATOS HONDOS		21.60	43.20	✓	
2	DOCENAS DE PLATOS TENDIDOS GRANDES		22.80	45.60	✓	
2	DOCENAS DE PLATOS TENDIDOS MEDIANOS		18	36	✓	
2	DOCENAS DE PLATOS TENDIDOS PEQUEÑOS		14.40	28.80	✓	
2	DOCENAS DE TAZAS		8.40	16.80	✓	

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO N°10

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
2	DOCENAS DE VASOS		6	12	✓	
2	DOCENAS DE COPAS PARA JUGO		12	24	✓	
2	DOCENAS DE COPAS PARA VINOS		12	24	✓	
3	BASUREROS		4.80	14.40	✓	
	EQUIPAMIENTO DE ÁREA DE LIMPIEZA					
1	LAVADORA		570	570	✓	
1	SECADORA		490	490		✓
	EQUIPAMIENTO DE CABAÑAS					
3	CAMAS DE 2 PLAZAS		90	270	✓	
6	LITERAS DE 1 ½ PLAZA		130	780	✓	
6	VELADORES		25	150	✓	
3	COLCHONES DE 2 PLAZAS		150	450	✓	
6	COLCHONES DE 1 ½ PLAZA		110	660	✓	
6	COBIJAS DE 2 PLAZAS		10	60	✓	

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº11

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
6	CUBRECAMAS DE 2 PLAZAS		15	90	✓	
9	JUEGOS DE SÁBANAS DE 2 PLAZAS		12.50	112.50	✓	
12	COBIJAS DE 1 ½ PLAZA		8	96	✓	
12	CUBRECAMAS DE 1 ½ PLAZA		13	156	✓	
18	JUEGOS DE SÁBANAS DE 1 ½ PLAZA		10.50	189	✓	
5	TELEVISORES		400	2000		✓
5	DVD		150	750		✓
2	DOCENAS DE TOALLAS MEDIANAS		60	120	✓	
1	DOCENA DE CORTINAS		18.50	18.50	✓	
6	SOPORTES DE TELEVISORES		30	180	✓	
	EQUIPAMIENTO DE CASA DEL ÁRBOL					
5	SLEEPINGS		30	150	✓	
1	CORTINA		18.50	18.50	✓	

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº12

CANTIDAD	QUE COMPRAR?	METROS DE CONSTRUCCIÓN	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL	CÓMO FINANCIAR?	
					FONDOS PROPIOS	PRÉSTAMOS BANCARIOS
	SEGURIDAD					
8	EXTINTORES		15	120	✓	
2	BOTIQUINES DE PRIMEROS AUXILIOS		10	20	✓	
	ALARMAS		620	620		✓

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CAPITULO IV

4. ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD

4.1. LEGAL

4.1.1. CONSTITUIR LA EMPRESA

Para poder constituir legalmente una empresa es menester tener en cuenta bajo qué modalidad se la va a presentar, es decir si se la va a constituir como persona natural, compañía anónima u otra, por tal motivo a continuación se presenta tres formas sobre las cuales se podría constituir la Hostería.

4.1.1.1. COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Generalidades: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

Requisitos: El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

Capital mínimo.- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluados por los socios o por los peritos.

4.1.1.2. EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Se ha publicado en el Registro Oficial 196 de 26 de enero del 2006 la Ley que permite que una sola persona natural constituya una compañía. Este tipo de compañía, por su naturaleza, tiene diferencias notorias con otras especies societarias comprendidas en la Ley de Compañías.

Conformación: Para empezar, se conforma esta empresa con la figura de compañía de responsabilidad limitada, pero no con las características particulares de las compañías de responsabilidad limitada ordinarias contempladas en la Ley de Compañías, ya que la empresa unipersonal inicia sus actividades hasta la finalización de su plazo legal con una sola persona, única y exclusivamente.

A esta persona se la conoce como gerente-propietario y no como socio. La compañía unipersonal de responsabilidad limitada no admite una transformación por otra especie de compañía, salvo el caso de que los herederos del gerente-propietario sean varios, en cuyo caso deberán transformar la compañía unipersonal en otra tipo de compañía.

Se puede conformar esta compañía por una persona que tenga la capacidad legal para realizar actos de comercio, esto es lo contemplado en el artículo 6 del Código de Comercio y artículo 1461 del Código Civil.

De ninguna forma se puede constituir este tipo de compañía con una persona jurídica ni con personas naturales que no puedan ejercer el comercio según la Ley, esto es el artículo 7 del Código de Comercio. Se dispone que tanto el gerente-propietario como la empresa unipersonal de responsabilidad limitada sean distintas personas, por consiguiente sus patrimonios son separados. De lo anterior, la ley dispone que el gerente-propietario no será responsable de las obligaciones de la empresa, ni viceversa, salvo casos que la misma Ley enumera, como la quiebra fraudulenta, en los que si puede responder con su patrimonio personal por las obligaciones de la empresa.

El objeto de esta compañía es la actividad económica organizada a la que se va a dedicar, y dicho objeto comprenderá solo una actividad empresarial. Expresamente se prohíbe a este tipo de compañías realizar las actividades contempladas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Mercado de Valores y Ley General de Seguros, además de otras actividades por las cuáles se necesita de otra especie societaria.

Capital: El capital inicial de esta empresa, de acuerdo a la Ley es el monto total de dinero que el gerente-propietario hubiere destinado a la actividad misma, sin embargo este capital no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general por diez.

Se dispone que, si en cualquier momento de existencia de la compañía unipersonal de responsabilidad limitada, el capital fuera inferior al mínimo establecido, en función de la remuneración básica mínima unificada que entonces se hallare vigente, el gerente propietario deberá aumentar el capital dentro del plazo de seis meses y deberá registrarse en el Registro

Mercantil dicho aumento, caso contrario la empresa entrará en liquidación inmediatamente.

Esta compañía puede hacer aumentos de capital que provengan ya sea de un aporte en dinero del gerente-propietario o por capitalización de reservas o utilidades de la empresa. Respecto de las reservas, estas son resultado de destinar el diez por ciento de las utilidades anuales hasta que representen el 50% del capital empresarial. El capital puede ser disminuido pero no de tal forma que implique un capital inferior al mínimo establecido por la Ley o si se determinare que con la disminución que el activo es menor que el pasivo.

La empresa unipersonal está exenta de impuestos en el proceso de constitución o transformación, y solamente sus utilidades y valores que retiren de ella el gerente-propietario están sujetos al tratamiento tributario que tienen las compañías anónimas.

Otra diferencia es que la constitución de estas compañías se la hace por medio de escritura pública y una vez que sea otorgada la misma, el gerente-propietario se dirigirá ante uno de los jueces de lo civil y pedirá su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil, pudiendo a la vez afiliarla al gremio o cámara que le correspondería conforme a la actividad u objeto al que se dedique la empresa.

Representación: El Representante legal de la empresa unipersonal será el mismo gerente-propietario, quien podrá realizar únicamente actos y contratos con relación al objeto de la empresa. El gerente-propietario podrá delegar funciones administrativas a uno o varios apoderados, en el caso que el apoderado tenga que ejercer dicha funciones en una sucursal, el poder

que le otorga dicha calidad deberá ser inscrito en el Registro Mercantil del lugar donde se encuentra la sucursal. Por otra parte ni el gerente-propietario ni sus apoderados podrán por ningún concepto otorgar caución para el cumplimiento de una o varias obligaciones que contraiga la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.

La contabilidad de la empresa estará sometida a la Ley de Compañías y reglamentos expedidos por la Superintendencia de Compañías en lo que fueren aplicables. La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, en los noventa días posteriores al término del ejercicio económico deberá preparar su balance.

El gerente – propietario luego de ver los resultados económicos tomará las resoluciones al respecto que deberán constar en un acta firmada por él y el contador de la empresa para protocolizarla, ante notario, conjuntamente con el balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias.

La consecuencia de no protocolizar el acta con los estados financieros mencionados dentro del primer semestre del año, es la responsabilidad solidaria que el gerente-propietario tendrá de todas las obligaciones contraídas por la empresa desde el mes de enero del año anterior hasta el momento que se protocolice el acta y estados financieros señalados.

El tiempo en que prescribe la responsabilidad del gerente-propietario o sus sucesores por la disolución de la empresa es de tres años, salvo el caso en que haya habido la disolución de la empresa por quiebra; la responsabilidad del representante legal prescribirá en cinco años desde la inscripción del auto de quiebra en el Registro Mercantil.

En el caso de que aun existan fondos indivisos de la empresa, los acreedores tendrán el derecho de anteponer acciones contra la empresa en liquidación, acción que prescribirá en cinco años, contados desde el último aviso a los acreedores.

Finalmente, esta Ley anota de una manera muy clara que al ser utilizada la empresa unipersonal de responsabilidad limitada como medio para burlar la ley, la buena fe, el orden público y defraudar derechos de terceros, serán responsables solidarios el gerente-propietario y todas las personas que estuvieron involucradas en el hecho. La responsabilidad que deberán asumir será civil y penalmente con relación a los daños causados. Las acciones que ejercerán los perjudicados en materia penal prescribirán conforme al Código Penal y las acciones en materia civil, prescribirán en cinco años desde que se inscriba la liquidación de la empresa o desde cuando se realizó el hecho, eso quedará a elección del accionante.

4.1.1.3. COMPAÑÍA ANÓNIMA

Generalidades: Esta Compañía tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. Esta especie de compañías se administra por mandatarios amovibles socios o no. Se constituye con un mínimo de dos socios sin tener un máximo.

Requisitos: La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos

accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Socios.- Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios.

Capital.- El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Anónima, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía. La actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán valuados por los socios. La compañía podrá establecerse con

el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

4.1.2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS SOBRE LA CONSTITUCIÓN DE LA HOSTERÍA

De lo descrito anteriormente sobre la constitución de la Hostería, es necesario tomar en cuenta las ventajas y desventajas de cada una de ellas, a fin de lograr el máximo provecho y beneficio para la empresa.

CUADRO Nº13

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones	No puede conformar la empresa más de quince socios
EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Exenta de impuestos en el proceso de constitución o transformación Para la constitución no es necesario contratar abogados	La empresa debe subsistir con un solo socio, no pueden ingresar más socios, por ende no se puede captar dinero de mas socios Es el único que responsable económicamente para con la empresa
COMPAÑÍA ANÓNIMA	Puede ingresar socios ilimitadamente Sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones Se puede captar dinero Se puede acceder a un monto mayor en créditos.	Se debe hacer declaraciones ante la Superintendencia de Compañías sobre la actividad económica. Es necesario llevar contabilidad Necesariamente se debe contratar un abogado para la constitución

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

4.1.3. RUC (REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES)

El Registro único de contribuyentes es un requisito primordial para la realización de cualquier trámite que se relacione a la actividad económica de la cual es partícipe una persona.

Los requisitos para obtener el RUC son:

Personas Naturales:

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable de uno de los tres últimos meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

Pago del Servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.

Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

Si el contribuyente no tuviese ninguno de los documentos anteriores a nombre de él, se presentará como última instancia una carta de cesión gratuita del uso del bien inmueble, adjuntando copia de la cédula del cedente y el documento que certifique la ubicación

Personas Jurídicas

Copia del estatuto de la persona jurídica con certificación de inscripción correspondiente; Ley de Creación o Acuerdo Ministerial de creación, según corresponda.

Nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil cuando así lo exija la ley

Copia de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación del Representante Legal. En el caso de extranjeros: fotocopia y original de la cédula de identidad, pasaporte y censo.

Fotocopia de un documento que certifique la dirección en la que se desarrolla la actividad económica: factura de tarificación eléctrica, agua potable o teléfono.

4.1.4. NÚMERO PATRONAL

El procedimiento a seguir para obtener el número patronal es el siguiente:

- Ingreso a la página www.iess.gob.ec - IESS en línea * Empleadores - Click en Sistema de Empleadores
- Actualización de datos del registro patronal.
- Escoger el sector que pertenece (Privado, Público y Doméstico)
- Ingresar datos obligatorios que tienen asterisco
- Digitar el número de RUC y (En caso de doméstica digitar número de cédula). - Seleccionar el tipo de empleador - En el resumen del Registro de Empleador al final del formulario se Visualizará imprimir solicitud de clave.

Una vez realizado el Registro Patronal en Historia Laboral, debe solicitar la clave en las oficinas de Historia Laboral del IESS con los siguientes documentos:

Documentos

- Solicitud de Entrega de Clave (Bajada de Internet)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de servicios básicos (agua , luz o teléfono)
- Calificación artesanal si es artesano calificado.
- Original de la C.I.

Aviso de entrada

- Ingreso a la página <http://www.iesg.gob.ec/>
- IESS en línea * Empleadores
- Click en Sistema de Empleadores
- Empleador Registrado- Cédula y clave de empleador
- Seleccione aviso de entrada
- Registrar cédula de afiliado, clic en validar y enviar.
- Llenar todos los datos que tiene asterisco:
- Fecha de ingreso a la empresa ejemplo 2011-01-01
- Fecha de registro en el sistema (mes que va a pagar aportes) 2011-01-01

Nota: DEBE REGISTRAR LA MISMA FECHA EN EL INGRESO Y REGISTRO.

- Relación de trabajo.
- Código de actividad sectorial
- Denominación del cargo
- Sueldo
- Dirección del empleado...enviar aviso ACEPTAR

Inscripción del trabajador con relación de dependencia

El empleador está obligado a registrar al trabajador, a través de la página web del IESS, (realizar el aviso de entrada en internet.) desde el primer día de labor y dentro de los 15 días siguientes al inicio de la relación laboral o prestación de servicios, según corresponda.

El empleador informará a través del Sistema de Historia Laboral la modificación de sueldos, contingencias de enfermedad, separación del trabajador (aviso de salida) u otra novedad, dentro del término de 3 días posteriores a la ocurrencia del hecho.

En el registro de Aviso de entrada se hará constar los nombres completos del trabajador, fecha de ingreso, remuneración, cargo o función que desempeña, número de cédula de identidad o ciudadanía, o documento de identificación para los extranjeros, modalidad de contratación y dirección domiciliaria.

Para el cálculo del aporte de los trabajadores con relación de dependencia, se entiende como materia gravada a todo ingreso regular y susceptible de apreciación pecuniaria, percibido por el trabajador, que en ningún caso será inferior a la establecida por el IESS.

Para el caso de la contratación a tiempo parcial, (ingresar aviso de entrada por nuevo sistema de empleadores) el salario base de aportación será según los días laborados, en ningún caso será inferior a los establecido por el IESS , sin embargo para la prestación de salud por enfermedad y maternidad (4,41 %) se realizará al menos sobre el salario básico unificado.

Los trabajadores que hubieren sido contratados por días, pagarán sus aportaciones por los días que efectivamente hubieren prestado sus servicios o ejecutado la obra, independientemente del número de horas laboradas en cada día; por tanto no se podrán transformar las horas en días para efectos de la aportación, bajo el concepto de día trabajado, día aportado.

Para el registro de trabajadores o sujetos de protección mayor de 60 años de edad, que inicien su afiliación o que reingresen como afiliados al IESS, se presentará el contrato de trabajo legalizado y la certificación médica de las unidades médicas del IESS, de que no adolece de enfermedades crónico-degenerativa. Se exceptúa del examen médico a quienes registren en el IESS 25 o más años de aportación y su reingreso se produzca dentro de los 6 meses posteriores al cese como afiliado. (Quienes adolecen de enfermedades crónicas degenerativas, pagaran una prima diferenciada establecida por el IESS).

4.1.5. IEPI (INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL)

Para obtener el permiso del IEPI, se debe solicitar en las oficinas de información una solicitud de búsqueda fonética, en la misma que se debe escribir el nombre del solicitante, la denominación de la empresa, y firmar, una vez llenada esta solicitud se debe dirigirse nuevamente a las oficinas con la solicitud y el certificado de depósito del pago de \$16,00 dólares en el Banco de Guayaquil por concepto de la búsqueda, si el nombre solicitado ya consta se deberá cancelar nuevamente para otra búsqueda.

Si en caso de que el nombre no estuviese registrado, se deberá presentar la solicitud, el formato original del nombre con tres copias, cancelar la cantidad de \$50,00 para publicar el nombre en la Gaceta de la Propiedad Intelectual, si fuese persona jurídica deberá presentar la representación legal.

4.1.6. PERMISOS LEGALES MINISTERIO DE TURISMO

Para obtener el permiso del Ministerio de Turismo se necesita:

- Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de estatutos, tratándose de personas jurídicas.
- Nombramiento del Representante legal, debidamente inscrito en la oficina de Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de propiedad intelectual IEPI, de no encontrarse registrada la razón social se dirigirá a:

Quito: Av. República #396 y Diego de Almagro. Edif. FORUM 300 (Mezanine) Telf. 022 508 000 / 508 002

- Copia del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)

- Fotocopia de la cédula de ciudadanía, según sea la persona natural ecuatoriana o extranjera.
- Fotocopia del certificado de votación.
- Lista de precios (original y copia)
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado de inquilinato.
- Fotocopia del contrato de compra – venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR LA RAZÓN SOCIAL.
- Presentar la solicitud de Registro (modelo).

4.1.7. PERMISOS DEL MUNICIPIO

Informativo los Establecimientos turísticos deberán obtener la LUAE a partir del 2011.

La Empresa Metropolitana Quito Turismo informa al sector turístico: que el Concejo Metropolitano de Quito, mediante la Ordenanza Nro. 308, establece el régimen administrativo para la obtención de las Licencias Metropolitanas; y, en particular, de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, mediante la cual están obligados a obtener la Licencia Metropolitana (LUAE) hasta el 30 de abril todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, de derecho privado o público, o las comunidades que ejerzan actividades económicas, con o sin finalidad de lucro; en establecimientos ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito, cuyo pago deberá ser cancelado unificadamente (patente, bomberos, ambiente, turismo).

La LUAE integra las autorizaciones administrativas concedidas por el Municipio incluida la de Turismo; la misma que sustituye a la Licencia Única

Anual de Funcionamiento de Actividades Turísticas, que hasta el 2010 otorgaba Quito Turismo.

Aquellos establecimientos turísticos que ya obtuvieron en el 2010 la LUAE deberán renovar esta año, llevando copia de la misma.

Obtención de la LUAE

- Emisión de Licencia por primera vez (con o sin patente existente).
- Renovación de la licencia

Requisitos generales emisión de licencia por primera vez

- Formulario Único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas -LUAE-, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o Representante legal.
- Copia de RUC actualizado.
- Copia de cédula de ciudadanía o pasaporte y papeleta de votación de las últimas elecciones (persona natural o representante legal).
- Informe favorable de compatibilidad de uso de suelo (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).
- Certificado ambiental (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).
- Original de la declaración del 1.5 x mil sobre los activos totales del año inmediato anterior (para personas jurídicas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad).
- Para rotulación la autorización del dueño del predio en caso de no ser local propio. En caso de propiedad horizontal autorización del administrador como representante legal. Para establecimientos

existentes fotografía de la fachada del local; y, para nuevos las dimensiones y plano de cómo quedará la publicidad.

Si ya tiene patente a partir del literal c.

Requisitos adicionales:

Persona jurídica:

- Copia de escritura de constitución de la empresa (con resolución de la Superintendencia de Compañías o la sentencia del Juez según sea el caso).
- Copia del nombramiento del actual representante legal.
- Artesanos (para los establecimientos turísticos fuentes de soda – heladerías):
- Copia de la calificación artesanal (MIPRO o Junta Nacional de Defensa del Artesano) vigente.
- Copia del carné artesanal vigente.
- Renovación de la licencia
- Formulario Único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas -LUAE-, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o representante legal.
- Copia de RUC actualizado.
- Copia de la Licencia Metropolitana de Funcionamiento del año inmediato anterior.
- Original de la declaración del 1.5 x mil sobre los activos totales del año inmediato anterior (para personas jurídicas y personas naturales obligadas a llevar contabilidad).
- Informe favorable de compatibilidad de uso de suelo (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).
- Certificado ambiental (para el caso del sector turístico a excepción de agencias de viajes y transporte turístico).

Procedimiento:

El contribuyente deberá acercarse a la ventanilla respectiva con los requisitos señalados.

El funcionario de la ventanilla entregará el detalle de los valores por el año 2011, para su pago en las diferentes ventanillas de recaudación del Municipio.

Las actividades de turismo requieren una inspección previa; una vez aprobada, el contribuyente retirará la licencia de funcionamiento en el lugar donde inició el trámite de LUAE.

El trámite para la obtención de la LUAE deberá ser realizado en la administración zonal a la que corresponda su establecimiento, en las ventanillas que para este efecto ha previsto el Municipio en todas las Administraciones Zonales del Distrito Metropolitano de Quito.

También está habilitada una ventanilla para la obtención de la LUAE en la zona La Mariscal; ubicada en la Gerencia La Mariscal, calle Baquerizo Moreno E7-50, entre Diego de Almagro y Reina Victoria, en horario de atención: de 08h00 a 13h00 y de 14h00 a 16h00.

El personal de Quito Turismo apoyará a los propietarios de los establecimientos turísticos con información y asesoramiento para la obtención de la Licencia Metropolitana Única de Actividades Económicas LUAE en las oficinas del Municipio de la zona La Mariscal, ó a través de los números telefónicos: 255 1452 / 252 3323 ext. 103

Toda persona natural o jurídica que ejerza habitualmente actividades comerciales, industriales y, o financieras dentro del cantón, está obligada a obtener su Registro de Patente Municipal. Igual obligación tendrán incluso aquellas personas exentas por ley, del pago del impuesto de patentes.

No están obligadas a obtener Registro de Patente Municipal, las personas que se hallen en el libre ejercicio profesional.

Solicitud para registro de patente: personas naturales

Requisitos generales:

1. Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Naturales”
2. Original y copia legible de la cédula de ciudadanía del contribuyente.
3. Original y copia legible del R.U.C. actualizado.
4. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos.
5. Copia legible de las Declaraciones del Impuesto a la Renta o las declaraciones del impuesto al Valor del ejercicio económico anterior al que va a declarar.

Requisitos para casos especiales:

Copia legible del Certificado de la calificación– artesanal (otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano).

Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.

Pasos del trámite:

Solicitar el formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Naturales” en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Patente de la Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal, Planta Baja). El valor de la tasa de trámite para el pago de patente, se incluirá en el Comprobante de Pago de la liquidación de dicho impuesto.

Llenar la solicitud con letra imprenta o máquina.

Adjuntar los requisitos indicados a la solicitud y entregar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Patente de la Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal, Planta Baja), donde se le indicará el monto de la liquidación correspondiente. (No se aceptará documentación incompleta, incorrecta o ilegible,

Cancelar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Recaudaciones el valor de la liquidación.

Nota: La cancelación del tributo se efectuará en forma inmediata a la presentación de los requisitos.

Solicitud para registro de patente: personas jurídicas

Requisitos generales:

1. Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Jurídicas”.

2. Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de bancos según sea el caso.
3. Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del representante legal.
4. Original y copia del RUC actualizado.
5. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos). Las personas que tienen más de un establecimiento, deben presentar el Certificado de Seguridad de cada uno de los locales.
6. Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

Requisitos para casos especiales:

Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.

Pasos del trámite:

1. Solicitar el formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Jurídicas” en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Patente de la Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal, Planta Baja). La Tasa de Trámite para el pago de Patente se incluirá en el Comprobante de Pago de dicho impuesto.
2. Llenar la solicitud con letra imprenta o máquina.
3. Adjuntar los requisitos indicados a la solicitud y entregar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Patente de la

Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal, Planta Baja), donde se le indicará el monto de la liquidación correspondiente. (No se aceptará documentación incompleta, incorrecta o ilegible).

4. Cancelar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Recaudaciones el valor de la liquidación.

4.1.8. BOMBEROS

Para la adquisición de la certificación del Cuerpo de Bomberos, se debe presentar una solicitud en el Municipio para obtener el LUAE, una vez presentada la solicitud se activa una cita de inspección por parte del Cuerpo de Bomberos hacia el local requerido, una vez que el inspector haya verificado las disposiciones técnicas sobre las cuales debe ser aprobado el local, el inspector emite un informe al Municipio, vía internet, si la inspección resultare positiva, el Municipio le otorga la LUAE, junto con el Certificado de Funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos.

4.1.9. PERMISO FITOSANITARIO

Según el Art. 7 del Reglamento para otorgar Permisos de Funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario, se deben presentar los siguientes requisitos:

El formulario de Inspección:

- Una solicitud dirigida al Director Provincial de Salud a la que pertenece el domicilio del establecimiento, en la que debe constar:

- Nombre del Propietario o Representante Legal (de ser el caso);
- Nombre o razón social o denominación del establecimiento;
- Número del RUC y Cédula de Ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento;
- Actividad o actividades que se realizan en el establecimiento; y,
- Ubicación del establecimiento (cantón, parroquia, calle principal e intersección)
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC);
- Copia de la Cédula de Ciudadanía o Identidad o Pasaporte del propietario o representante legal;
- Documentos que acrediten la personería jurídica (Nombramiento, si corresponde);
- Copia del Permiso de Funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos;
- Copia de los carnets de salud del personal que labora en el establecimiento (solo aquellos que realizan la “preparación, manipulación y comercialización” según el Art. 3 del mencionado Reglamento).

Procedimiento para obtener el Permiso de Salud

Para obtener el Permiso Sanitario de los establecimientos se debe seguir el siguiente procedimiento:

- Entregar los documentos en las Direcciones de Control Sanitario más cercanas al establecimiento (Ver Cuadro Zonales);
- Realizar el seguimiento para que el Inspector realice la visita;
- Retirar la cartilla de inspección y los documentos (Donde el Inspector del Establecimiento);
- Ingresar la Carpeta y Cartilla de Inspección a la Dirección Provincial de Salud y retirar la orden de pago;

- Pagar después de 48 horas los derechos de funcionamiento (El pago se puede realizar en las agencias del Bco. de Pichincha presentando la orden de pago);
- Entregar el comprobante de pago en la Dirección Provincial de Salud;
y,
- Retirar el Permiso de Funcionamiento.

CAPITULO V

5. PREFACTIBILIDAD COMERCIAL

5.1. ANALISIS DE COMPETENCIA

Un análisis de competencia es un estudio de nuestros competidores con el objeto de que posteriormente se puedan tomar decisiones o diseñar estrategias que se nos permita competir adecuadamente con ellos.

5.1.1. INFRAESTRUCTURA TURÍSTICA

La infraestructura turística comprende: servicios primarios y secundarios; los primarios son los sitios de alojamiento, alimentación y operadores de turismo y los secundarios son las casas de cambio, mecánicas, renta de equipos, lavanderías, centros de información, bares y discotecas.

5.1.1.1. SERVICIOS PRIMARIOS

Para fines de estudio del proyecto se tomarán únicamente los servicios primarios.

Todo el Noroccidente por ser una zona turística posee un sin número de hosterías, hoteles, hostales, restaurantes a lo largo de la vía así como

también en las distintas parroquias, entre los más destacados y posibles competidores tenemos:

CUADRO Nº14

HOSTERÍA MAYU ZUMAC

FOTOGRAFÍA Nº9



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

<p>PRODUCTO</p>	<p>Hospedaje en cabañas, restaurante, tarabita, salón de juegos, karaoke, pesca deportiva Paseo a caballo, senderismo, ciclismo de montaña, canchas deportivas ,recorridos bosque protegido</p>
<p>PRECIO</p>	<p>\$5.00 entrada adultos \$3.00 entrada niños \$15.00 hospedaje adultos \$12.00 hospedaje niños \$7.00 plato típico</p>
<p>PLAZA</p>	<p>Media Media alta Extranjeros</p>
<p>PROMOCIÓN</p>	<p>Para grupos de personas y estudiantes el precio por persona se establece en \$10.00 adultos y \$9.00 niños con derecho a hospedaje, al uso de todas las instalaciones y recreaciones, excepto alimentación.</p>

PUBLICIDAD	A través de volantes expedidas en el peaje de la vía Calacalí – los bancos
ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	<p>Gran extensión de bosque húmedo primario para recorridos y caminatas.</p> <p>La hostería tiene capacidad para albergar a 120 personas, las instalaciones son grandes.</p> <p>Se encuentra ubicada a 10 minutos en carro de la carretera Calacalí – los bancos y el acceso de proveedores es rápido y oportuno.</p> <p>Por poseer piscinas de pesca deportiva su plato típico que es la trucha a la plancha es totalmente fresco.</p> <p>Ofrece descuentos a estudiantes y grupos de personas</p>
OPORTUNIDADES	<p>Por promocionarse a través de volantes expedidas en el peaje, la afluencia al lugar en especial el fin de semana es mayor.</p> <p>Por poseer gran extensión de terreno, puede incrementar las instalaciones como adecuar una piscina.</p>
DEBILIDADES	<p>La presentación de la entrada no es pavimentada, por ello la afluencia del mosquito es mayor,</p> <p>La señalización para llegar a la hostería no coincide con el tiempo indicado en los rótulos.</p> <p>La atención al cliente no es inmediata ni tampoco diligente.</p> <p>El parqueadero no abastece si en caso se llenaría la hostería en toda su capacidad.</p> <p>No posee el personal adecuado para la atención al turista.</p> <p>No hay mantenimiento de las instalaciones.</p> <p>No poseen una oficina de atención al turista</p>

	<p>La atención en cuanto a la alimentación es muy tardía. En el restaurante, no están abastecidos con lo necesario para la alimentación de turistas. No disponen de botiquín médico No disponen de basureros en espacios exteriores No está reconocida por el Min. De Turismo No hay demanda del 100% de la capacidad instalada, En temporada alta se cubre el 55% y en temporada baja el 35% del total de la capacidad instalada que es de 150 personas por día.</p>
<p>AMENAZAS</p>	<p>Por estar en una zona húmeda existe el riesgo de derrumbes en el camino por la inestabilidad de la tierra, en especial en época invernal. Pueden llegar a perder clientes por su deficiente atención al cliente. La publicidad boca a boca puede ser negativa</p>

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº15

HOSTERÍA LA POSADA DEL YUMBO

FOTOGRAFÍA Nº10



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

FOTOGRAFÍA N°11



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

PRODUCTO	Hospedaje en cabañas, visita al museo de Tulipe, cabalgata ,piscina, caminatas, senderismo Recorridos al bosque primario
PRECIO	\$15.00 hospedaje \$6.00 plato típico
PLAZA	Media Media alta Extranjeros
PROMOCIÓN	Paquete turístico por persona durante dos noches y tres días \$45.00 incluye hospedaje recorridos cabalgatas, caminatas uso de instalaciones y tres comidas
PUBLICIDAD	Hojas volantes expedidas en el museo de Tulipe y en tiendas.

ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	Tiene 7 hectáreas de terreno para las caminatas. Las cabañas son bien distribuidas y acogedoras, Posee mesas y sillas decorativas, La atención al turista por parte del dueño es excelente. Tiene convenio con el museo de tulipe para armar el paquete turístico.
------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Posee paquetes turísticos</p> <p>Posee TV y cable</p> <p>Está reconocida por el Ministerio de Turismo</p>
OPORTUNIDADES	<p>Por el carisma en la atención al cliente, puede incrementar su capacidad de venta a través de la publicidad de boca en boca.</p> <p>Por estar registrado en el ministerio de turismo, tiene la oportunidad de recibir capacitación, préstamos.</p> <p>Puede participar en ferias y eventos que realice el Min. De turismo</p>
DEBILIDADES	<p>Existen dos áreas de cabañas que están divididas por la calle.</p> <p>No tiene áreas grandes para juegos</p> <p>No tiene el personal suficiente para la atención al cliente</p> <p>No posee un restaurante común</p> <p>La piscina no está disponible todo el tiempo, depende de cuánta clientela haya para ponerlo en funcionamiento</p> <p>No tiene seguridad en las cabañas</p> <p>A pesar de poseer instalaciones que abarcan 37 personas diarias, en temporada alta no cubre el 100%, apenas es un 50% que se cubre, en temporada baja es el 30% de su capacidad instalada que se demanda.</p>
AMENAZAS	<p>El Museo de Tulipe puede restringir el convenio por cuestión económica</p> <p>La atención al cliente puede ser demorosa en vista a la falta del personal adecuado</p> <p>No incrementar la afluencia a la hostería por falta de publicidad</p> <p>Creación de nuevos alojamientos a bajo precio</p>

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº16

HOSTERÍA EL ROSAL

FOTOGRAFÍA Nº12



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

FOTOGRAFÍA Nº13



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

PRODUCTO	Hospedaje cabañas y habitaciones, piscinas temperadas, hidromasaje, baños energéticos en vertientes naturales, discoteca, karaoke, bar restaurante: comida nacional e internacional, canchas deportivas, juegos infantiles, salón de juegos, cabalgata, pista de cuadrones, salón de recepciones y conferencias
PRECIO	\$15.00 por persona hospedaje y uso de instalaciones excepto alimentación Plato típico \$7.00
PLAZA	Media alta Alta

PROMOCIÓN	Para grupos de personas el precio de paquete turístico por persona es de \$45.00 incluye utilización de instalaciones hospedaje y tres comidas además recorridos de observación ecológica.
PUBLICIDAD	Se publicitan a través de trípticos y en internet
ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	<p>Las instalaciones son bien distribuidas en áreas de recreación y atención al público</p> <p>Las cabañas y habitaciones son cómodas</p> <p>Posee un elegante y acogedor restaurante</p> <p>Disponibilidad de preparar la comida a gusto del cliente</p> <p>Posee 15 hectáreas de terreno para las distintas actividades</p> <p>Tiene un spa para la relajación</p> <p>Posee TV y Cable</p> <p>Posee el personal adecuado para la atención al turista</p> <p>La única hostería que posee una chiva</p> <p>Está reconocida por el Ministerio de turismo</p>
OPORTUNIDADES	<p>Por su diferencia con otras hosterías del sector que son los baños energéticos su clientela puede aumentar.</p> <p>Puede participar en ferias y eventos que programe el Min. de Turismo</p>
DEBILIDADES	<p>El hospital más cercano es el de Nanegalito a 20 minutos</p> <p>No dispone de basureros externos</p> <p>No tiene señalización para dirigirse a las áreas respectivas</p> <p>No utiliza el 100% de la capacidad instalada al día, es decir del total apenas en temporada alta utiliza el 40%, mientras que en temporada baja utiliza un 35% de sus</p>

	instalaciones.
AMENAZAS	Es posible que por encontrarse al filo de la carretera principal exista peligro delincriminal Mala apariencia con basura en el suelo por no poseer basureros externos Creación de pequeños alojamientos a bajo costo

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO N°17

HOSTERÍA SANTA LUCÍA

FOTOGRAFÍA N°14



TOMADA POR: CAROLINA YUNGA

PRODUCTO	Hospedaje, piscinas naturales, recorridos a las cascadas, caminatas a través del bosque nublado y por los caminos preincaico, observación de la vida silvestre y natural, aprendizaje de reforestación y proyectos de conservación del ecosistema
PRECIO	Hospedaje, en cabaña privada con baño privado \$75 el precio incluye entrada a la reserva, hospedaje, guía turístico, tres comidas en el día y recorridos en mula. En habitación privada con baño compartido a \$56 esto incluye entrada a la reserva, hospedaje, guía turístico, tres comidas en el día y recorridos en mula. En habitación compartida capacidad para 8 personas

	<p>baño compartido a \$28 el precio incluye hospedaje, entrada a la reserva y tres comidas en el día.</p> <p>Los precios son por persona.</p>
PLAZA	<p>Alta</p> <p>Media alta</p>
PROMOCIÓN	<p>Niños menores de 6 años no pagan</p> <p>Niños mayores de 6 a 12 años pagan la mitad del paquete que requieran.</p> <p>Comida adicional \$6,00</p>
PUBLICIDAD	<p>Se publicitan a través de su página web en internet</p>
ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	<p>Posee una gran reserva de flora y fauna de 730 hectáreas</p> <p>Sus instalaciones son bien distribuidas y las habitaciones y cabañas muy cómodas</p> <p>Posee cabañas en medio del bosque húmedo</p> <p>Posee el personal adecuado</p> <p>La atención al cliente es oportuna y cordial</p> <p>Poseen guías especializados en flora y fauna</p> <p>Tiene programas de voluntariado</p> <p>Poseen políticas de turismo responsable</p> <p>Área protegida de malarías</p>
OPORTUNIDADES	<p>Puede incrementar sus instalaciones por su gran extensión de terreno</p> <p>Por el voluntariado se puede atraer mayor turismo</p> <p>Puede participar en ferias y eventos ecológicos de fundación Natura por la creatividad de la localización de las cabañas</p>
DEBILIDADES	<p>No disponen de un bazar donde se expendan implementos para acampar o realizar los recorridos</p>

	<p>No poseen TV y cable</p> <p>No utiliza el 100% de sus instalaciones al día, pues en temporada alta apenas alcanza a un 45%, mientras que en temporada baja utilizan el 30% del total de su capacidad instalada.</p>
AMENAZAS	<p>Por encontrarse en una zona húmeda en época de invierno baja su afluencia turística</p> <p>Problemas con personas descuidadas con la naturaleza</p> <p>Puede ingresar turistas con enfermedades y contaminar el área</p>

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO Nº18

TEMPORADA	MESES
ALTA	FEBRERO, MAYO, JULIO, AGOSTO, DICIEMBRE
BAJA	ENERO, MARZO, ABRIL, JUNIO, SEPTIEMBRE, OCTUBRE, NOVIEMBRE.

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

5.2. ESTUDIO DE MERCADO

5.2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio corresponden a las que desea comprar el cliente.

Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestro servicio, lo cual servirá para orientar la producción de la Hostería.

Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la Hostería.

5.2.2. ANALISIS DE LA DEMANDA

5.2.2.1. DEFINICIÓN DE VARIABLES

Tomando en cuenta que el universo principal es la Provincia del Pichincha que tiene una población aproximada de 2`646.426 habitantes, no se puede encuestar a todo este universo, por tal motivo tenemos que minimizar la población, es decir tomar en cuenta variables como población del área rural, población económicamente activa, edad (mayores de 18 años), afiliados al IESS y por último empleados dependientes; esta última variable es muy importante pues para nuestro estudio quiénes son empleados dependientes tienen obligadamente un cierto tiempo de vacaciones y por ende es un grupo considerable al cual se puede enfocar nuestro servicio.

5.2.2.2. CÁLCULO DE LA MUESTRA

En función a las variables dadas anteriormente, para el cálculo de la muestra es necesario que la calculemos con datos numéricos así:

Área Rural: 440.475 habitantes

La población económicamente activa: corresponde al 43% que es 189.404,24

Si tomamos en cuenta a la población mayor de 18 años que corresponde al 64.8%, esto es 122.733,95, y a esto si solo tomamos quienes están afiliados al IESS que corresponde al 11.5% tenemos un universo de 14.114 y si aún a

éste le tomamos en cuenta solo a empleados dependientes que corresponde al 58%, tenemos un universo de 8.186,35.

Para calcular la muestra debemos utilizar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

En donde:

n=?

e= 5%=0.05 o 10%= 0.1 (error de estimación)

Z= 1.96 (tabla de distribución normal para el 95% de confiabilidad y el 5% de error)

N= 8.186.35 (universo)

p= 0.50

q= 0.50

Poniendo en práctica la fórmula con los respectivos datos tenemos que n= a 366, 86, es decir el universo a ser encuestado será de 366 personas.

5.2.2.3. TABULACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

TABULACIÓN PREGUNTA # 1

CUADRO Nº19



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

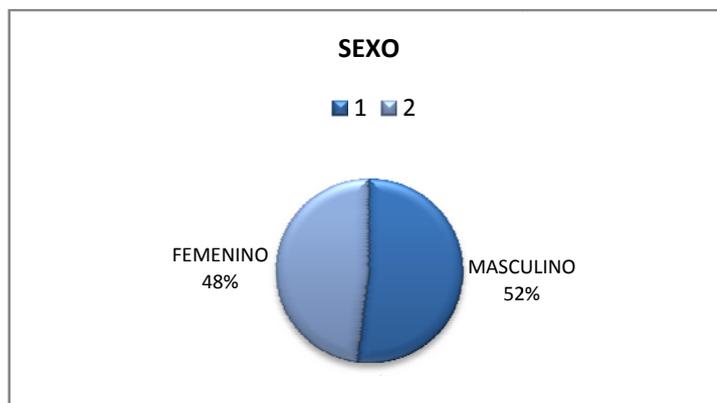
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

Como se aprecia en el cuadro que precede de las 366 personas encuestadas tenemos que de cada 10 encuestados, 6 son ciudadanos nacionales y 4 son ciudadanos extranjeros, lo que significa que al ser mayor los turistas nacionales el dinero se queda en el Ecuador y por ende los ingresos en la balanza comercial será mayor.

TABULACIÓN PREGUNTA # 2

CUADRO Nº20



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

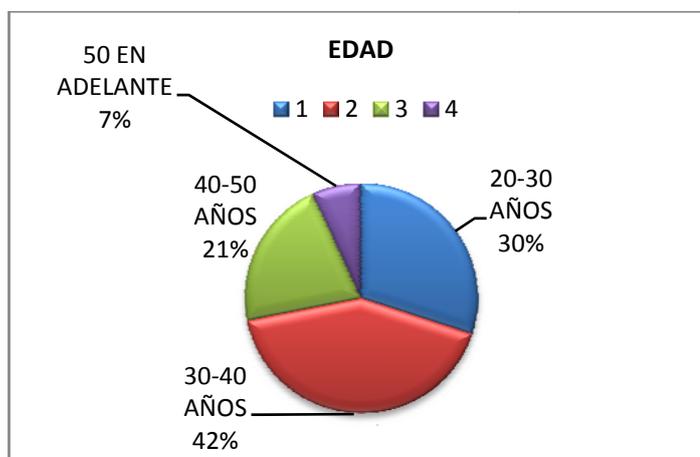
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

De las 366 personas encuestadas tenemos que el 52% pertenece al sexo masculino, mientras que el 48% es de sexo femenino, lo que significa que para este estudio no se discrimina a ningún género y la información que se obtenga es parcial.

TABULACIÓN PREGUNTA # 3

CUADRO Nº21



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

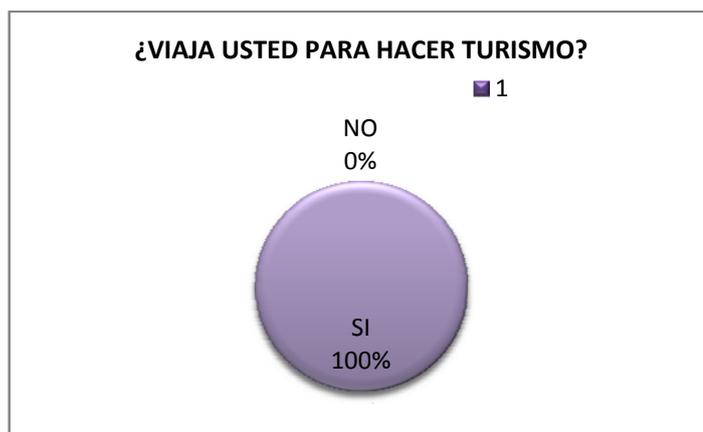
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

En las edades de las personas encuestadas tenemos que el 42% pertenece a personas entre los 30 y 40 años de edad; lo que significa que para efectos de nuestro proyecto es una oportunidad ya que a esta edad se la considera con solvencia económica, así también podemos ver el 7% de los encuestados tienen más de 50 años, lo que significa que la hostería no tendrá que cubrir el 50% del costo por tercera edad en una mayoría, pues apenas son 25 personas.

TABULACIÓN PREGUNTA # 4

CUADRO N°22



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

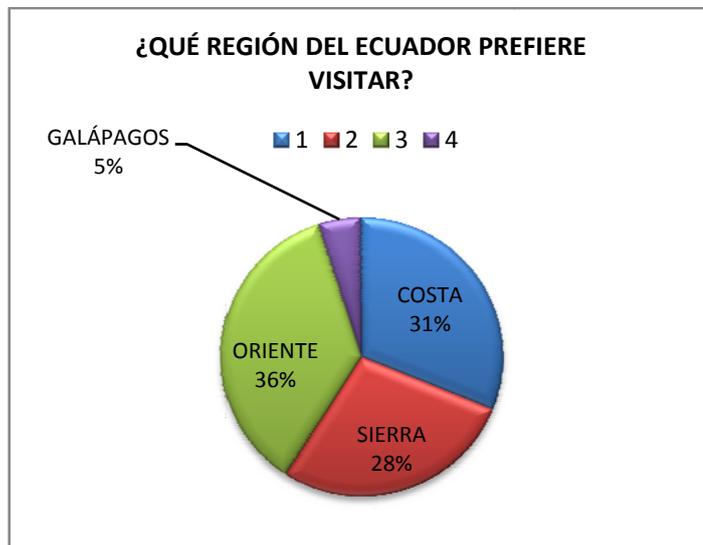
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

De las 366 personas encuestadas el 100% dedica tiempo para hacer turismo, lo que se convierte en una oportunidad pues significa que al menos 366 personas podrían visitar la hostería.

TABULACIÓN PREGUNTA # 5

CUADRO N°23



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

En el cuadro que precede se puede notar que el 36% prefiere viajar hacia el Oriente, el 31% a la Costa, y apenas el 28% prefiere viajar hacia la Sierra, si consideramos las dos regiones primeras y la analizamos desde el punto de vista ¿qué visitar?, podemos deducir que las regiones son ricas en paisajes y diversidad en flora y fauna, y es por ello que la mayoría de los encuestados prefieren viajar hacia las dos regiones, esto se convierte en una amenaza para el proyecto pues el lugar de estudio está ubicado en la Sierra al noroccidente de Pichincha, sin embargo el clima y la diversidad se aproxima a la de las dos regiones, por tanto es importante la publicidad que se la realice.

TABULACIÓN PREGUNTA # 6

CUADRO Nº24



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

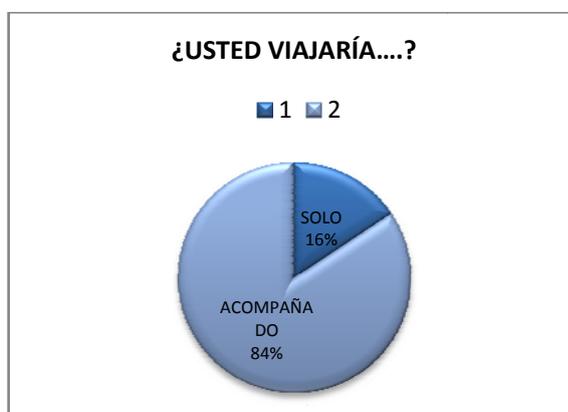
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

Analizando el cuadro que precede tenemos que el 40% de los encuestados prefiere realizar turismo de aventura, mientras que el 31% prefiere realizar ecoturismo, esto es una oportunidad para el proyecto, pues está dentro de los parámetros turísticos que se pretende ofertar que es turismo de aventura y ecoturismo.

TABULACIÓN PREGUNTA # 7

CUADRO Nº25



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

De los 366 encuestados tenemos que 8 de cada diez personas prefiere viajar acompañado, mientras que 2 de cada 10 personas prefieren viajar solos, esto es de gran valor, pues se convierte en una oportunidad ya que es mejor vender dos paquetes a vender uno, significaría que al menos 8 de 10 personas irá acompañado y por ende será mayor la venta y de hecho los ingresos mejorarán.

TABULACIÓN PREGUNTA # 8

CUADRO N°26



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

El 51% de los encuestados respondieron que tienen planificado un presupuesto para viajar, mientras que el 49% respondió que no tiene un presupuesto planificado, el hecho de tener un presupuesto ya dispuesto para el turismo se convierte en una oportunidad para el proyecto pues significa que a este porcentaje se la puede promocionar los paquetes y captar con anticipación los clientes, pues prefieren organizar con anticipación y de hecho la hostería contará con seguridad de aquel turista.

TABULACIÓN PREGUNTA # 9

CUADRO Nº27



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

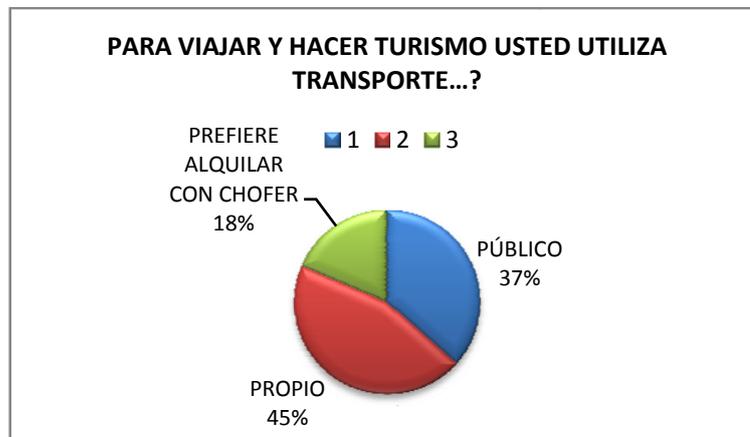
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

Podemos ver que el 34% de las 366 personas encuestadas están dispuestas a gastar entre \$200 y \$300 dólares por concepto de gastos turísticos; mientras que un 26% gastaría entre \$100 y \$200; esto es una gran referencia pues significa que podemos ofrecer un servicio turístico dentro de estos valores, sin embargo por el estudio de la competencia no podemos exceder el precio del servicio, pero podemos tomar la diferencia como un posible ingreso a la hostería.

TABULACIÓN PREGUNTA # 10

CUADRO Nº28



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

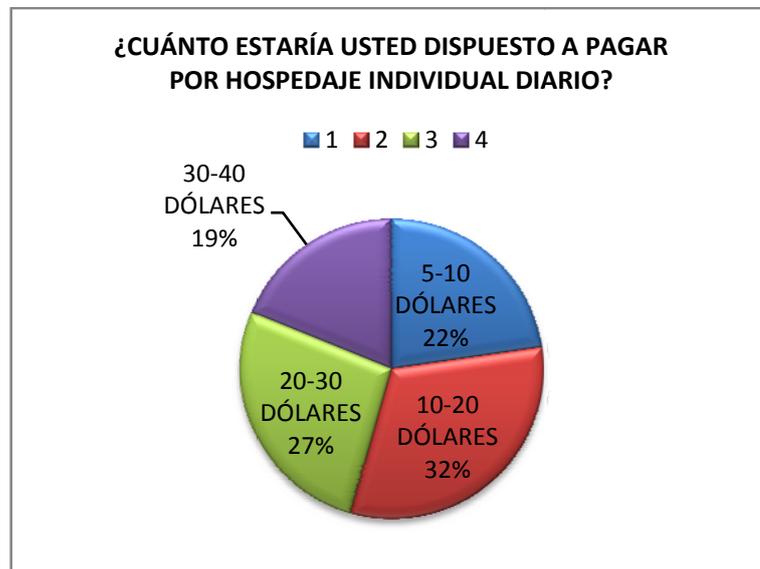
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

En el cuadro que precede podemos darnos cuenta que 164 personas de 366 encuestadas, esto es el 45% prefiere utilizar transporte propio para hacer turismo, esto se convierte en una amenaza pues el utilizar su propio transporte se podrán movilizar de un lugar a otro sin dificultad, mientras que al no tener transporte dependerán de lo que la hostería les pueda ofrecer, es decir el dinero se quedaría en la casa, mientras que 134 personas, esto es el 37% prefiere utilizar transportación pública, lo que es una oportunidad por lo antes mencionado.

TABULACIÓN PREGUNTA # 11

CUADRO Nº29



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

En cuanto al precio que pagarían por hospedaje individual diario, tenemos que 116 personas, esto es el 32% pagaría entre 10 y 20 dólares, esto es una amenaza ya que si se excede el precio de hospedaje significaría menos ventas, y no hay oportunidad para establecer un precio mayor al de la competencia, sin embargo no se debe dejar de lado al porcentaje que está dispuesta a pagar un poco más que es el 27%, que pagaría entre 20 y 30 dólares, lo que significa que el límite del precio por hospedaje sería de \$30,00 .

TABULACIÓN PREGUNTA # 12

CUADRO Nº30



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

En alimentación por cada plato 135 personas que es el 37% estarían dispuestas a pagar entre 10 y 15 dólares, mientras que el 28% pagaría entre 15 y 20 dólares, podemos notar que es un grupo que le gusta tratarse bien pues el valor que estarían dispuestos a pagar es un precio relativamente alto a lo que normalmente se establece en el mercado, lo que significa que no se debe descuidar este dato y poner énfasis en la presentación y calidad de la comida que se pretenda ofrecer en la hostería.

TABULACIÓN PREGUNTA # 13

CUADRO Nº31



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

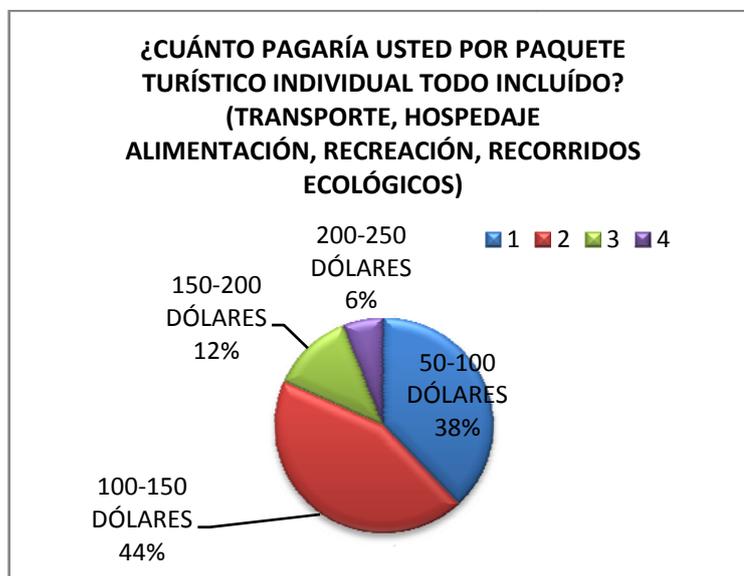
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

Por concepto de actividades recreativas diariamente un 43% de los encuestados están dispuestos a pagar entre 1y 6 dólares, un 31% pagaría entre 6 y 12 dólares, esto significa una oportunidad para el proyecto ya que solo por el uso de de las instalaciones pagarían hasta \$12,00, esto quiere decir que si se estableciera en un inicio un precio de seis dólares se puede incrementar paulatinamente el precio sin afectar el presupuesto del turista hasta doce dólares.

TABULACIÓN PREGUNTA # 14

CUADRO N°32



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

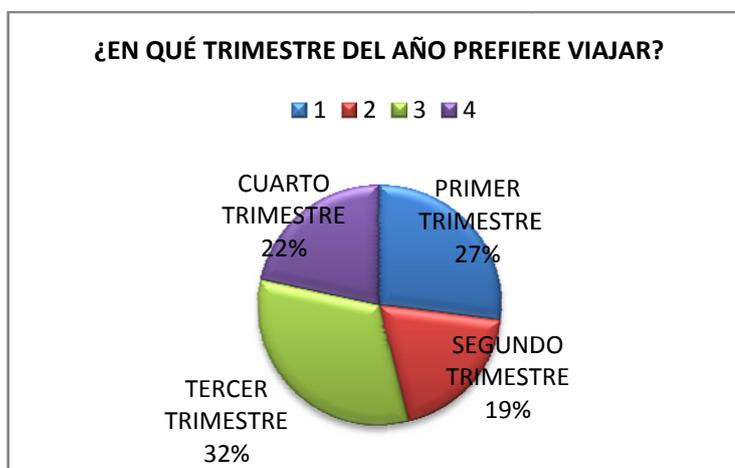
FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

Por concepto de paquete turístico individual todo incluido el 44% pagaría un valor entre 100 y 150 dólares, un 38% de los encuestados pagaría entre 50 y 100 dólares, esto significa una oportunidad para el proyecto, ya que el precio por paquete en la competencia oscila hasta \$45,00, lo que nos permitiría en un futuro incrementar el precio del paquete, ya que a diferencia de la competencia la propuesta en el proyecto es con transporte incluido, por tanto el precio que se establece en el proyecto es conveniente y se encuentra dentro de los límites que los encuestados proponen.

TABULACIÓN PREGUNTA # 15

CUADRO Nº33



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

Los meses en los que los encuestados prefieren practicar turismo son el 32% en el tercer trimestre esto corresponde a los meses julio, agosto y septiembre, debe ser porque 61% de los encuestados corresponde a turista nacional y la época de vacaciones de la sierra es en este trimestre; así tenemos también que un 27% prefiere viajar en el primer trimestre que corresponde a los meses enero, febrero y marzo; esta época es muy congestionada pues en los meses febrero y marzo hay muchas festividades, como carnaval, san Valentín y semana santa; estos trimestres se los considera como una oportunidad, ya que son meses de mayor apertura turística, por ende en esta época se incrementarían las ventas y de hecho es conveniente hacer un seguimiento de los turistas y sus preferencias para lo cual se debe establecer la base de datos para publicidad.

TABULACIÓN PREGUNTA # 16

CUADRO N°34



ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

FUENTE: ENCUESTAS

ANÁLISIS

En cuanto al tiempo de dedicación a hacer turismo el 42% de los encuestados lo realiza entre 2 a 3 días, de lo que se puede deducir que prefieren viajar un fin de semana, un 29% de los encuestados prefiere dedicar entre 1 a 2 días, que podría ser por razones de estudio o simplemente conocer un lugar más en su lista de viajes. Esto se convierte en una amenaza ya que quiere decir que el resto de la semana no habría turismo en su totalidad, por ello se debe captar un mercado local que acuda entre semana a la hostería, además de mantener un buen programa turístico para fines de semana y feriados, con el personal y servicio adecuados a fin de no dejar insatisfecho al turista.

5.2.3. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

En base a los datos de las encuestas se obtuvo que las 366 personas que participaron de éstas, practican turismo el 100%, así mismo al 40% le gusta realizar un turismo de aventura y a un 31% ecoturismo, por tanto el 71% de

las personas encuestadas serían la posible demanda, pues el ecoturismo y el turismo de aventura están dentro de la programación turística de la hostería.

Así tenemos también que el 31% prefiere visitar la Costa y el 36% el Oriente, si tomamos en cuenta la motivación por la cual les gusta visitar estas regiones tal como el clima, variedad en fauna y flora, cascadas, ríos, ambiente natural, podemos decir que 67% de las personas que prefieren visitar estas regiones se sentirían satisfechas como clientes de la hostería pues la zona de ubicación del proyecto ofrece todas estas características, por tanto este 67% también sería la demanda para la hostería, incluyendo el 28% que prefiere visitar la sierra.

5.2.4. MIX MARKETING

5.2.4.1. PRODUCTO

5.2.4.1.1. FACTORES QUE DETERMINAN EL PRODUCTO TURÍSTICO

Es la dotación y condición de factores básicos, tales como: recursos de atracción turística naturales como culturales, la dotación de infraestructura y servicios básicos, acceso a la moderna tecnología de prestación y comercialización de los servicios.

5.2.4.1.2. CÓMO SE ARMA EL PRODUCTO TURÍSTICO

Para armar un producto turístico es importante tomar en cuenta aquellos atractivos turísticos naturales y o culturales del lugar y la infraestructura turística que se ofrece, todo ello empatar con las necesidades y expectativas del turista local, nacional y extranjero y crear un producto turístico que los cubra.

5.2.4.1.3. ESTRUCTURA DE UN VIAJE ORGANIZADO

PAQUETE TURÍSTICO #1 “DESCANSO”

DOS DÍAS Y UNA NOCHE

INICIA: 07:00 a.m. del primer día salida del redondel de la Mitad del Mundo

ARRIBO A HOSTERÍA: 10:00 a.m

FINALIZA: 15:00 p.m. del segundo día, salida de la Hostería

ARRIBO A QUITO REDONDEL DE LA MITAD DEL MUNDO: 18:00 p.m.

INCLUYE:

HOSPEDAJE EN CABAÑAS O CASA DEL ÁRBOL (SLEEPING)

ALIMENTACIÓN: Desayunos Saguangaleños

Almuerzo Criollo

Cena Irqui

UTILIZACIÓN DE INSTALACIONES: Piscina, Sauna, Turco, Recorridos a Jardines y Espacios verdes de la hostería, Canchas, Pesca deportiva.

DÍA 1: 10:15 a.m. Desayuno

10:50 a.m. Recorrido de reconocimiento de instalaciones, jardines, espacios verdes y utilización de las mismas.

13:00 p.m. Almuerzo

16:00 p.m. Charla ambiental (Obsequio de recuerdo)

19:00 p.m. Cena

DÍA 2: 07:00 a 08:30 a.m. Desayuno

10:30 a.m. Visita a la molienda de panela. (Observación de procesos)

13:00 p.m. Almuerzo

En las horas no establecidas pueden hacer uso de las instalaciones de la hostería, hasta retorno a Quito.

PAQUETE TURÍSTICO #2 “COMUNITARIO”

TRES DÍAS Y DOS NOCHES

INICIA: 07:00 a.m. del primer día Salida del Redondel de la Mitad del Mundo

ARRIBO A HOSTERÍA: 10:00 a.m.

FINALIZA: 15:00 p.m. del tercer día

ARRIBO A QUITO REDONDEL DE LA MITAD DEL MUNDO: 18:00 p.m.

INCLUYE:

TRANSPORTE: Quito - Hostería

HOSPEDAJE EN CABAÑAS O CASA DEL ÁRBOL (SLEEPING)

ALIMENTACIÓN: Desayunos Saguangaleños

Almuerzo Criollo

Cena Irqui

UTILIZACIÓN DE INSTALACIONES: Piscina, Sauna, Turco, Recorridos a Jardines y Espacios verdes de la hostería, Canchas, Pesca deportiva.

DÍA 1: 10:15 a.m. Desayuno

10:50 a.m. Recorrido de reconocimiento de instalaciones, jardines, espacios verdes y utilización de las mismas.

13:00 p.m. Almuerzo

16:00 p.m. Charla ambiental (Obsequio de recuerdo)

19:00 p.m. Cena

DÍA 2: 07:00 a 08:30 a.m. Desayuno

09:00 Caminata a la Cascada Saguangal de 30 a 40 minutos

10:40 Camping Silvestre en la cascada

13:00 Almuerzo en la hostería

19:00 Cena

20:30 Fogata interactiva (juegos interactivos y dinámicas)

DÍA 3: 07:00 a 08:30 a.m. Desayuno

10:30 a.m. Visita a la molienda de panela. (Observación de procesos)

13:00 p.m. Almuerzo

En las horas no establecidas en el itinerario pueden hacer uso de las instalaciones de la hostería hasta la hora de retorno a Quito.

PAQUETE TURÍSTICO #3 “AVENTURA”

CUATRO DÍAS Y TRES NOCHES

INICIA: 07:00 a.m. del primer día Salida del redondel de la Mitad del Mundo

ARRIBO A HOSTERÍA: 10:00 a.m.

FINALIZA: 15:00 p.m. del cuarto día

ARRIBO A QUITO REDONDEL DE LA MITAD DEL MUNDO: 18:00 p.m.

INCLUYE:

TRANSPORTE: Quito - Hostería

HOSPEDAJE EN CABAÑAS O CASA DEL ÁRBOL

ALIMENTACIÓN: Desayunos Saguangaleños

Almuerzo Criollo

Cena Irqui

UTILIZACIÓN DE INSTALACIONES: Piscina, Sauna, Turco, Recorridos a Jardines y Espacios verdes de la hostería, Canchas, Pesca deportiva.

DÍA 1: 10:15 a.m. Desayuno

10:50 a.m. Recorrido de reconocimiento de instalaciones, jardines, espacios verdes y utilización de las mismas.

13:00 p.m. Almuerzo

16:00 p.m. Charla ambiental (Obsequio de recuerdo)

19:00 p.m. Cena

DÍA 2: 07:00 a 08:30 a.m. Desayuno

09:00 Caminata a la Cascada Saguangal de 30 a 40 minutos

10:40 Camping Silvestre en la cascada

13:00 Almuerzo en la hostería

19:00 Cena

20:30 Fogata interactiva (juegos interactivos y dinámicas)

DÍA 3: 07:00 a 08:30 a.m. Desayuno

Caminata y/o Cabalgata a la Comunidad del Magdalena salida: 09:00 a.m. arribo: 11:00 a.m. para hacer un recorrido por la comunidad. (Se debe cruzar un puente sobre el Río Machángara de 40 metros de largo).

11:40 a.m. Visita a la fábrica de LUFA donde el turista puede comprar desde un llavero hecho de este material hasta unas zapatillas de salida de cama fabricados solo con LUFA.

13:00 p.m. Almuerzo en el Centro de Meditación OSHO

15:00 p.m. a 17:00 p.m. Masajes antiestrés

17:20 p.m. Retorno a Hostería en transporte

18:00 p.m. Arribo a la Hostería

19:00 p.m. Cena

DÍA 4: 07:00 a 08:30 a.m. Desayuno

10:30 a.m. Visita a la molienda de panela. (Observación de procesos)

13:00 p.m. Almuerzo

En las horas no establecidas en el itinerario pueden hacer uso de las instalaciones de la hostería hasta retorno a Quito.

5.2.4.2. PRECIO

5.2.4.2.1. CÓMO SE DETERMINA EL PRECIO DEL PAQUETE

El precio del paquete turístico se determina en función a los costos de producción en los que se incurre al ofrecer los distintos paquetes turísticos, es decir los costos de transporte, alimentación, hospedaje, recreación, y administrativos; de la misma manera el precio que se determine será bajo las condiciones que arroja el estudio de mercado y competencia, es decir los gustos, necesidades y capacidad económica del turista así también sobre el precio y producto que la competencia ofrece.

COSTOS DE PRODUCCIÓN DIARIOS:

PAQUETE # 1

CUADRO N°35

RUBROS	GASTO INDIVIDUAL DIARIO
HOSPEDAJE	0,80
ALIMENTACIÓN	2,93
USO DE INSTALACIONES	1,20
CONVENIO	0,40
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4,53
GASTOS TRANSPORTE	0,80
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	0,20
GASTO TOTAL DIARIO	10,86
GASTO POR PAQUETE	21,72

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

PAQUETE # 2**CUADRO Nº36**

RUBROS	GASTO INDIVIDUAL DIARIO
HOSPEDAJE	0,80
ALIMENTACIÓN	2,93
USO DE INSTALACIONES	1,20
CONVENIO	0,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4,53
GASTOS TRANSPORTE	0,80
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	0,20
GASTO TOTAL DIARIO	11,26
GASTO POR PAQUETE	33,78

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

PAQUETE # 3**CUADRO Nº37**

RUBROS	GASTO INDIVIDUAL DIARIO
HOSPEDAJE	0,80
ALIMENTACIÓN	2,93
USO DE INSTALACIONES	1,20
CONVENIO	0,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4,53
GASTOS TRANSPORTE	0,80
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	0,20
GASTO TOTAL DIARIO	11,26
GASTO POR PAQUETE	45,04

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

Si se toma en cuenta el estudio de mercado, se puede considerar que al menos del grupo de turistas entrevistados el 44% está dispuesto a pagar por paquete turístico todo incluido entre 100 y 150 dólares, considerando también que un 38% está dispuesto a pagar entre 50 y 100 dólares; por concepto solo de alimentación un 59% está dispuesto a pagar entre 5 y 15 dólares cada plato, un 32% estaría dispuesto a cancelar entre 10 y 20 dólares por concepto de hospedaje, por recreación un 43% estaría dispuesto a pagar entre 6 y 12 dólares; basándose en estos datos se puede establecer un precio sin dejar a un lado el precio de la competencia, considerando que el precio puede ser menor o igual a ella, en función a lo mencionado se establecen los siguientes precios:

CUADRO N°38

PAQUETE	PRECIO
PAQUETE 1	35USD.
PAQUETE 2	50USD.
PAQUETE 3	65USD.
HOSPEDAJE INDIVIDUAL DIARIO	20USD.
ALIMENTACIÓN CADA PLATO	6USD.
RECREACIÓN	6USD.

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

5.2.4.3. PLAZA

La recreación, esparcimiento y descanso es derecho de todo ser humano, por ende se ha creado paquetes turísticos para todos los niveles económicos así como también de gustos turísticos distintos. La capacidad instalada de la Hostería se pretende que sea para 25 personas diarias.

La creación de la Hostería está dirigida a todas las personas que tengan la intención de practicar un turismo sustentable, es decir que a más de practicar descanso y recreación, puedan coadyuvar al cuidado y a la conservación de los diferentes ecosistemas naturales.

5.2.4.4. PUBLICIDAD

Para la publicidad de la Hostería se establecerá una operadora turística ubicada en San Antonio de Pichincha Mitad del Mundo, pues por ser un lugar turístico se puede captar con facilidad posibles turistas, clientes para la Hostería.

La oficina permanecerá abierta para atención al público de lunes a domingo, en horario de 08:00 a.m a 16:00, en donde se brindará información al turista y se planificarán los viajes acorde a la capacidad instalada de la Hostería.

Captar la atención del posible cliente de la Hostería es prioritario por ello la apertura de la oficina turística es estratégica, pues el cliente tendrá información de primera mano y la confianza que en ellos se cree será ventajosa para publicitar la Hostería, de hecho la mejor publicidad y sobre todo sin costo es la impresión que el turista se forme en función de la atención recibida y del servicio ofertado, por ende conviene brindar la mejor atención y servicio que el turista se merece.

Se creará una base de datos de los turistas que visiten la hostería, de esta forma se puede informar y ofrecer al cliente las promociones respectivas, así como también los nuevos servicios.

A mediano plazo sobre todo por costos, la publicidad se extenderá hacia la creación de una página web en donde se ofrecerán los paquetes turísticos y se podrán visualizar a través de videos y fotos el servicio ofertado y de esta manera llegar a un mercado más ambicioso que es el internacional.

5.2.4.5. PROMOCIÓN

Con el ánimo de captar la atención de posibles clientes las promociones que se ofertarán inicialmente serán:

- Descuento del 10% en hospedaje para grupos de jóvenes que provengan de escuelas, colegios y universidades, este descuento se lo hará siempre y cuando no se haya hecho reservaciones con anticipación.
- Las personas con capacidades diferentes pagarán el 50% del valor del paquete seleccionado, de igual forma niños menores de 10 años.

5.2.4.6. PROVEEDORES

Los proveedores de la Hostería en cuanto a productos para la alimentación serán los agricultores de la comunidad, es decir por ser Saguangal una tierra rica para el cultivo los productos naturales de la zona serán los que conformen el menú, incluyendo también los productos cárnicos como son la carne de res, de cerdo, de gallina; de la misma forma se pretende consumir los derivados como son la leche, quesos y huevos.

Por la ubicación de la comunidad no es posible tener un proveedor directo e inmediato, por ello es conveniente realizar las compras en la ciudad de Quito

una vez al mes, ya sean productos adicionales como especies, útiles de aseo, útiles de oficina y utilería en general.

Por otra parte tomando ventaja de la existencia de las tiendas de la comunidad, se puede acceder a los proveedores de gaseosas y solicitar ser cliente, a fin de que abastezcan a la Hostería de bebidas.

CAPITULO VI

6. PREFACTIBILIDAD FINANCIERA

6.1. PREMISAS DE TRABAJO

Las premisas de trabajo corresponden a los distintos porcentajes bajo los cuales se realiza las respectivas hojas de trabajo financiero.

CUADRO N° 39

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2012	2013	2014	2015	2016
Inflación esperada	3,69%	3,68%	3,82%	2,78%	2,53%
S.M.V.G.	264,00	273,72	284,17	292,07	299,46
Tasa referencial activa	9,98%	9,88%	10,15%	11,01%	10,02%
Tasa referencial pasiva	4,15%	4,06%	4,00%	4,10%	4,25%
Tasa de descuento	10,76%	10,65%	10,90%	10,34%	9,67%
(-)15% Participación empleados	15%	15%	15%	15%	15%
(-) 25% Impuesto a la renta	25%	25%	25%	25%	25%
(-) 10% Reserva Legal	10%	10%	10%	10%	10%
Crecimiento de las ventas	20%	20%	20%	20%	20%

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.2. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.2.1. EVALUACIÓN DE INVERSIONES

“Se ha reiterado que el objeto prioritario de la actividad de la empresa es la obtención de un rendimiento que retribuya al esfuerzo inversor realizado.

Dicho rendimiento no se manifiesta de manera exacta y permanente sino que está intensamente relacionado con un conjunto de factores que lo limitan, lo condicionan o por lo contrario lo favorecen”.⁴

6.2.1.1. FINANCIAMIENTO

CUADRO N° 40

FINANCIAMIENTO		
APORTE DE SOCIOS	141.542,50	78%
PRÉSTAMO BANCARIO	40.000,00	22%

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.3. PROYECCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS

Los ingresos corresponden a las ventas de cada paquete turístico en el año, incluye los descuentos a realizarse inicialmente, por concepto de promociones.

En cuanto a los egresos, corresponde a gastos administrativos y gastos financieros.

⁴ FIGUEROA, Manuel Elementos para el estudio de la economía de la empresa turística, Ed. Síntesis, España, 1991, Pág. 345

CUADRO N° 41

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS
2012	164.640,00	165.158,67
2013	204.838,50	189.352,89
2014	255.196,00	211.839,09
2015	317.933,38	244.601,36
2016	392.126,32	284.053,16

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.4.

BALANCE GENERAL

(EN DÓLARES)

CUADRO N° 42

CUENTAS	BALANCE INICIAL	DICIEMBRE 2012	DICIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2015	DICIEMBRE 2016
TOTAL ACTIVOS	181542,50	178001,47	189197,64	219374,63	286888,28	374955,45
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE	147356,12	146685,59	160422,96	193141,15	263196,00	353804,37
Caja/bancos	137702,55	145587,41	159099,41	191558,87	261251,64	351415,36
IVA pagado	9653,57	1098,18	1323,56	1582,28	1944,37	2389,01
ACTIVO FIJO	21983,88	19832,68	17681,48	15530,28	13379,08	11227,88
Bienes muebles	21983,88	21983,88	21983,88	21983,88	21983,88	21983,88
Equipos de computación	-	2151,20	4302,40	6453,60	8604,80	10756,00
OTROS ACTIVOS	12202,50	11483,20	11093,20	10703,20	10313,20	9923,20
Gastos de constitución	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Gastos pre operacionales	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Menaje	11602,50	11602,50	11602,50	11602,50	11602,50	11602,50
Amortización otros activos	-	719,30	1109,30	1499,30	1889,30	2279,30
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	181542,50	178001,47	189197,64	219374,63	286888,28	374955,45
PASIVO	40000,00	36977,64	32688,20	25121,81	35020,32	41597,19
PASIVO CORRIENTE	-	6890,95	15612,25	25121,81	35020,32	41597,19
IVA por pagar		1758,00	2187,23	2724,94	3394,84	4187,06
IESS por pagar		4340,95	9236,32	14680,63	20300,92	26063,41
Décimo cuarto		792,00	821,15	852,51	876,21	898,38
Fondos de reserva		0,00	3367,55	6863,72	10448,34	10448,34
A LARGO PLAZO	40000,00	30086,69	17075,95	0,00	0,00	0,00
Préstamo por pagar	40000,00	30086,69	17075,95	0,00	0,00	0,00
PATRIMONIO	141542,50	141023,83	156509,44	194252,82	251867,97	333358,26
Capital pagado	141542,50	141542,50	141542,50	141542,50	141542,50	141542,50
Reserva Legal	-	-	-	987,21	3751,21	8426,13
Resultado Acumulado	-	-	-518,67	8366,20	33242,23	75316,48
Utilidad o pérdida del ejercicio	-	-518,67	15485,61	43356,91	73332,03	108073,16

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.5. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

(EN DÓLARES)

CUADRO N° 43

CUENTAS	BALANCE INICIAL	DICIEMBRE 2012	DICIEMBRE 2013	DICIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2015	DICIEMBRE 2016
INGRESOS						
Ventas	164640,00	164640,00	204838,50	255196,00	317933,38	392126,32
TOTAL INGRESOS		164640,00	204838,50	255196,00	317933,38	392126,32
EGRESOS						
Gastos Administrativos						
IESS		4340,95	4895,37	5444,32	5620,29	5762,49
Décimo cuarto		2376,00	2463,44	2557,54	2628,64	2695,14
Décimo tercero		3248,00	3367,55	3496,17	3584,62	3675,31
Fondos de reserva		-	3367,55	3496,17	3584,62	-
Vacaciones		1624,00	1683,78	1748,08	1792,31	1837,65
Sueldos y salarios		38976,00	40410,63	41953,99	43015,43	44103,72
Publicidad		2000,00	1036,80	1074,95	1114,51	1155,53
Arriendo		4000,00	1555,20	1612,43	1671,77	1733,29
Teléfono		420,00	435,46	415,48	468,10	485,32
Suministros		600,00	311,04	128,99	133,74	138,66
Proveedores		94891,44	120570,53	3496,17	178446,14	219924,85
Depreciación mensual		2151,20	2151,20	3496,17	2151,20	2151,20
Amortización otros activos		719,30	390,00	1748,08	390,00	390,00
Total Gastos Administrativos		155346,89	182638,54	209189,96	244601,36	284053,16
Total Gastos Financieros		9811,77	6714,35	2649,14	0,00	0,00
TOTAL EGRESOS		165158,67	189352,89	211839,09	244601,36	284053,16
RESULTADO DEL EJERCICIO		-518,17	15485,61	43356,91	73332,03	108073,16

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.5.1. FLUJO DE CAJA CORRIENTE Y DESCONTADO

(EN DÓLARES)

CUADRO N° 44

CONCEPTO	INVERSION INICIAL	AÑO 1 2012	AÑO 2 2013	AÑO 3 2014	AÑO 4 2015	AÑO 5 2016
INGRESOS						
Aporte accionistas	141542,50					
Total ingresos		164640,00	204838,50	255196,00	317933,38	392126,32
TOTAL						
INGRESOS	141542,50	164640,00	204838,50	255196,00	317933,38	392126,32
TOTAL						
EGRESOS		165158,67	189352,89	211839,09	244601,36	284053,16
SALDO FINAL	-141542,50	-519	15486	43357	73332	108073
CONCEPTO	INVERSION INICIAL	AÑO 1 2012	AÑO 2 2013	AÑO 3 2014	AÑO 4 2015	AÑO 5 2016
Flujos de fondos nominales		-519	15486,00	43357,00	73332,00	108073,00
Tasa de descuento aplicable: Ke		11%	11%	11%	10%	10%
Factor de valor actual: $1/(1+Ke)^i$		0,82	0,74	0,66	0,61	0,63
Flujos de caja actualizados		-423	11431,00	28669,00	44846,00	68136,00
FNCi actualizados y acumulados		-423	11008,00	39677,00	84523,00	152659,00
Suma de los FNCi actualizados		152659,00	-	-	-	-
Monto de la inversión inicial		141543,00	-	-	-	-

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar el punto de equilibrio en donde las ventas llegan a cubrir los costos y gastos, se analizaran los siguientes cuadros y se determinará por año.

CUADRO N° 45

2012			
MESES	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS – EGRESOS
ENERO	13255,00	13336,06	-81,06
FEBRERO	14650,00	13907,34	742,66
MARZO	13255,00	13696,98	-441,98
ABRIL	13255,00	13679,55	-424,55
MAYO	14650,00	14455,03	194,97
JUNIO	13255,00	13643,47	-388,47
JULIO	13255,00	13624,81	-369,81
AGOSTO	14650,00	13799,04	850,96
SEPTIEMBRE	13255,00	13586,19	-331,19
OCTUBRE	13255,00	13566,22	-311,22
NOVIEMBRE	13255,00	13545,79	-290,79
DICIEMBRE	14650,00	14318,21	331,79
TOTAL	164640,00	165158,67	-518,67

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

En el año 2012 tenemos una pérdida de \$518,67, sin embargo para el mes de enero del 2013 ya absorbemos la pérdida como se nota en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 46

2013			
MESES	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS – EGRESOS
ENERO	16491,34	15601,12	890,22
FEBRERO	18226,94	16348,96	1877,98
MARZO	16491,34	15571,41	919,93
ABRIL	16491,34	15548,53	942,81
MAYO	18226,94	16539,50	1687,44
JUNIO	16491,34	15501,18	990,16
JULIO	16491,34	15476,68	1014,66
AGOSTO	18226,94	16206,82	2020,13
SEPTIEMBRE	16491,34	15426,00	1065,34
OCTUBRE	16491,34	15399,79	1091,55
NOVIEMBRE	16491,34	15372,97	1118,37
DICIEMBRE	18226,94	16359,93	1867,02
TOTAL	204838,50	189352,89	15485,61

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

En los siguientes cuadros podemos darnos cuenta que en el año 2014 y en el año 2015 el punto donde se logra cubrir los costos es en el mes de octubre, en ambos años, mientras que en año 2016 su punto efectivo es en el mes de septiembre, donde se ha logrado cubrir costos y gastos, lo que significa en el primer caso que noviembre y diciembre incluso no se podría operar, así mismo en el 2016 significa que tranquilamente no se podría operar octubre, noviembre y diciembre, esto en caso hipotético, sin embargo es necesario continuar operando.

CUADRO N° 47

2014		
MESES	INGRESOS	EGRESOS
ENERO	20545,57	17418,32
FEBRERO	22707,86	18386,73
MARZO	20545,57	17408,84
ABRIL	20595,57	17378,81
MAYO	22707,86	18565,35
JUNIO	20545,57	17316,67
JULIO	20545,57	17284,52
AGOSTO	22707,86	18200,16
SEPTIEMBRE	20545,57	17218,01
OCTUBRE	20545,57	17183,60
NOVIEMBRE	20595,57	17148,41
DICIEMBRE	22707,86	18329,67
TOTAL	255196,00	211839,09

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO N° 48

2015		
MESES	INGRESOS	EGRESOS
ENERO	25596,50	19917,39
FEBRERO	28290,36	21155,98
MARZO	25596,50	19928,97
ABRIL	25596,50	19928,97
MAYO	28290,36	21434,61
JUNIO	25596,50	19928,97
JULIO	25596,50	19928,97
AGOSTO	28290,36	21155,98
SEPTIEMBRE	25596,50	19928,97
OCTUBRE	25596,50	19928,97
NOVIEMBRE	25596,50	19928,97
DICIEMBRE	28290,36	21434,61
TOTAL	317933,38	244601,03

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

CUADRO N° 49

2016		
MESES	INGRESOS	EGRESOS
ENERO	31569,69	23088,13
FEBRERO	34892,19	24761,81
MARZO	31569,69	23100,01
ABRIL	31569,69	23100,01
MAYO	34892,19	24960,69
JUNIO	31569,69	23100,01
JULIO	31569,69	23100,01
AGOSTO	34892,19	24671,81
SEPTIEMBRE	31569,69	23100,01
OCTUBRE	31569,69	23100,01
NOVIEMBRE	31569,69	23100,01
DICIEMBRE	34892,19	24960,69
TOTAL	392126,32	284053,16

ELABORADO POR: CAROLINA YUNGA

6.7. PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Tomando como referencia la información de los cuadros antes descritos como son el Cuadro N° 41, 44, 45, 46, 47, 48 y 49, el período en el que se logra recuperar la inversión es en 4 años, 9 meses 5 días.

6.8. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Es un procedimiento que permite traer al valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto, a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido, es el valor actual neto del proyecto.

Este método es uno de los criterios financieros más utilizados en la evaluación de proyectos de inversión, que determina la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial, cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, quiere decir que el proyecto debe ser aceptado.

La fórmula que nos permite calcular el VAN es la siguiente:

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde:

V_t = representa los flujos de caja en cada período t .

I_0 = es el valor de desembolso inicial de la inversión

n = es el número de períodos considerado

El tipo de interés es k , si el proyecto no tiene riesgo, se tomará como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estimará si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico.

Para efectos de estudio del proyecto turístico una vez realizado los cálculos respectivos, tenemos que el valor actual neto (VAN) de la inversión a la tasa de interés del mercado financiero nacional (8,17%) es de \$152.659 dólares, al ser positiva garantiza la ejecución del proyecto. El VAN viene a ser la rentabilidad promedio que generará el proyecto durante su vida útil.

6.9. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

El TIR es un método complementario al VAN que utilizando la misma fórmula nos da otro tipo de información, el TIR nos dice el tipo de interés de una inversión que hace que su VAN sea igual a cero, por tanto si la tasa interna de retorno es mayor al coste de financiación del proyecto, se considera que la inversión es rentable, o dicho de otra forma un TIR interesante es aquel que es mayor al interés que podríamos sacar por el dinero utilizado en el proyecto para inversiones alternativas.

Para efectos de estudio del proyecto turístico, tenemos que la tasa interna de retorno (TIR) del 13,75%), demuestra que la inversión genera una rentabilidad frente a sus costos de producción y comercialización, pudiéndose considerar como criterio preliminar la viabilidad de ejecución del proyecto, tomando en cuenta que la TIR es superior a la tasa de interés del mercado financiero nacional que bordea el 8,17% a octubre 2011, lo que significa que mayor interés me va a generar el invertir en el proyecto que dejar el dinero en un banco.

6.10. COSTO BENEFICIO

Como resultado del ejercicio tenemos que el costo beneficio es del 82,04%, lo que significa que por cada 100 dólares que se realice de inversión se va a tener como costos o gastos 80 dólares, es decir que el proyecto es factible de realizare, pues recuperamos la inversión y tenemos una utilidad.

CAPITULO VII

7.1. CONCLUSIONES

El Ecuador presenta una gran alternativa para desarrollar ecoturismo sustentable, por la diversidad en su flora y fauna, así como también en su variedad de climas, lo que es una verdadera ventaja frente a otros países ya que se puede disfrutar de varios estados climáticos en un solo día; bajo estas consideraciones la industria turística ha ido en crecimiento, en especial hacia la zona del Noroccidente, sin embargo solo se ha logrado explotar turísticamente al sector de Mindo, existiendo otros lugares igual de hermosos por visitar.

La Comunidad de Saguangal ubicada también al Noroccidente de la Provincia de Pichincha, es uno de aquellos sectores donde no se ha logrado desarrollar ecoturismo sustentable, pese a su enorme riqueza natural.

La creación de la Hostería en esta Comunidad, ofrece la oportunidad de desarrollar turismo y sobre todo de crear conciencia en el uso discreto de los bienes naturales.

Las oportunidades del mercado para fines del proyecto son mayores y factibles de éxito por cuanto en la zona donde se va a ubicar la hostería hay menores sustitutos y mayores atractivos turísticos.

En base a las encuestas realizadas al potencial mercado turístico, tenemos que el 100% de los encuestados practica ecoturismo, y que además el 51%

si realiza una planificación de presupuesto para turismo, lo que significa que el hacer turismo si está presente al menos en el 51% de los encuestados. Tenemos también que el 34% de los encuestados están dispuestos a gastar por concepto de turismo entre \$200 y \$300 por persona, lo que es conveniente para la industria turística y para fines del `proyecto pues habrá un mayor rendimiento y crecimiento.

Los ingresos de la hostería se ha pronosticado que vienen directamente de la venta de los paquetes turísticos, así como también ingresos solo por hospedaje, alimentación o recreación, estos valores sustentan los costos y gastos y determinan un flujo efectivo positivo en los años proyectados.

Luego de haber determinado que existe un potencial de mercado atractivo, debemos considerar si legal, y financieramente la creación de la hostería es factible o no.

Legalmente al crearse la Hostería, no tiene impedimento, pues no es una zona protegida por el Estado, es decir que las áreas donde se pretende desarrollar ecoturismo sustentable, no están bajo la administración pública, por tanto se puede llegar a constituir la Hostería bajo las regulaciones respectivas del Ministerio de Turismo y del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito sin ningún impedimento legal.

Así mismo, la representación de la Hostería está bajo personas capaces de contratar y de tomar decisiones, lo que permite que se la pueda constituir legalmente bajo las normas legales vigentes.

Por otro lado, comercialmente hablando, la Hostería es viable, pues a través del estudio de mercado se obtuvo como resultados que existe una demanda

considerable que practica ecoturismo y que podrían adquirir los servicios ofertados.

Por otro lado, también tenemos que el abastecimiento de productos y servicios a la hostería es factible, pues se consumirá productos que los ganaderos y agricultores de la zona produzcan, dando lugar al incremento del capital familiar entre las familias saguangaleñas.

En cuanto a los impactos por causa de la creación de la hostería, mayormente son positivos pues el efecto multiplicador que tiene la industria turística, permite no solo al habitante local incrementar sus ingresos mejorar su estilo de vida, sino que también da lugar a que turistas nacionales y extranjeros puedan deleitarse del ambiente y considerarlo como un relajante y anti estrés.

A través del análisis financiero se pudo conocer que la creación de la Hostería es financieramente viable pues la tasa interna de retorno nos demuestra que el invertir en este proyecto es mejor que mantener el dinero en un banco cuya tasa es menor.

7.2. RECOMENDACIONES

Por poseer la Comunidad de Saguangal un nivel paisajístico variado, se recomienda realizar un registro de los lugares en los que se va a desarrollar ecoturismo, sean éstos cascadas, ríos, bosque húmedo, etc., con el objeto de crear un itinerario y un programa constante y adecuado de preservación del medio ambiente que no perjudique o deteriore los ecosistemas naturales.

Basándonos en la misión de la Hostería que es llegar a ser líder en el mercado turístico a nivel internacional, es menester que para ello se capte el mayor apoyo económico posible por ello legalmente la Hostería se la debe constituir como Compañía Anónima ya que ésta permite el ingreso de socios ilimitadamente y por ende de dinero, y que de una u otra manera aportará al cumplimiento de la misión.

En cuanto al ingreso de turistas se recomienda crear una base de datos de los mismos para fines posteriores en sentido promocional y publicitario.

Se recomienda realizar convenios con proveedores con el objeto de evitar un desabastecimiento en cuanto a la alimentación.

Se recomienda que para la contratación del personal, se lo realice con el recurso humano de la Comunidad, por cuestiones de distancia y por el conocimiento directo de la zona.

BIBLIOGRAFÍA

- AZOCAR, Leída. Ecoturismo en el Ecuador trayectorias y desafíos. Ed. Argudo Hnos. Quito. 1995
- HAULOT, Arthur. Turismo Social. Ed. Trillas. México.1991
- S/N ENCICLOPEDIA TEMÁTICA ILUSTRADA CONSULTORA. Ed. Expresao. Brasil. 1979. Tomo2 > ALEMÁN, Miguel. Quince lecciones de turismo. Ed. Diana. México. 1983
- GARRE, Estructura Turística. Ed. Trillas. México 1985 > DE LA TORRE. Oscar. El turismo Fenómeno Social. Ed. Fondo de cultura económica. México 1992
- SMITH, Randy. Manual de Ecoturismo. Ed. Abya-Yala Quito 1996
- ALEMÁN, Miguel. Quince lecciones de turismo. Ed. Diana. México 1983
- VELASTEGUI, H. Formulación y Evaluación de Proyectos Turísticos. Riobamba Ecuador.
- YUCTA Patricio. 2002. Diseño y Formulación de Proyectos Ecoturísticos.
- FIGUEROA, Manuel, Elementos para el estudio de la economía de la empresa turística, Ed. Síntesis, España, 1991.

PÁGINAS WEB RECOMENDADAS

www.bce.fin.ec

www.turismo.gov.ec

www.sri.gov.ec

www.inec.gov.ec

www.municipioquito.gov.ec

ANEXOS

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
ESCUELA DE GERENCIA Y LIDERAZGO
ENCUESTA PARA PROYECTO TURÍSTICO

1. TIPO DE TURISTA

- NACIONAL
- EXTRANJERO

2. SEXO

- MASCULINO
- FEMENINO

3. EDAD

- 20-30
- 30-40
- 40-50
- 50-EN ADELANTE

4. ¿VIAJA USTED PARA HACER TURISMO?

- SI
- NO

5¿QUÉ REGIÓN DEL ECUADOR PREFIERE VISITAR?

COSTA

SIERRA

ORIENTE

GALÁPAGOS

6¿QUÉ TIPO DE TURISMO LE GUSTARÍA REALIZAR?

AVENTURA

DESCANSO

COMUNITARIO

ECOTURISMO

7¿USTED VIAJARÍA...?

SOLO

ACOMPañADO

8¿TIENE USTED UN PRESUPUESTO PLANIFICADO PARA VIAJAR?

SI

NO

9¿CUÁNTO ESTARÍA USTED DISPUESTO A PAGAR POR CONCEPTO DE GASTOS TURÍSTICOS?

100-200

200-300

300-400

400-500

10¿PARA VIAJAR Y HACER TURISMO UTILIZA TRANSPORTE.....?

PÚBLICO

PROPIO

PREFIERE ALQUILAR CON CHOFER

11¿CUÁNTO ESTARÍA USTED DISPUESTO A PAGAR POR HOSPEDAJE INDIVIDUAL DIARIO?

5-10

10-20

20-30

30-40

12¿CUÁNTO ESTARÍA USTED DISPUESTO A PAGAR POR ALIMENTACIÓN INDIVIDUAL POR PLATO?

5-10

10-15

15-20

20-25

13 ¿CUÁNTO PAGARÍA USTED POR ACTIVIDADES RECREACIONALES INDIVIDUAL DIARIO?

1-6

6-12

12-18

NADA

14 ¿CUÁNTO PAGARÍA USTED POR PAQUETE TURÍSTICO INDIVIDUAL TODO INCLUIDO (TRANSPORTE, HOSPEDAJE, ALIMENTACIÓN, RECREACIÓN, RECORRIDOS ECOLÓGICOS)?

50-100

100-150

150-200

200-250

15.¿EN QUÉ TRIMESTRE DEL AÑO PREFERE VIAJAR?

PRIMER (ENERO, FEBRERO, MARZO)

SECUNDO (ABRIL, MAYO, JUNIO)

TERCER (JULIO, AGOSTO, SEPTIEMBRE)

CUARTO (OCTUBRE, NOVIEMBRE, DICIEMBRE)

16.¿CUÁL ES EL TIEMPO QUE DEDICA A HACER TURISMO?

1-2 DÍAS

2-3 DÍAS

3-4 DÍAS

4-A MAS DÍAS

