



**EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN EL
CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA**

GRACE ALEJANDRA LOZADA MONTERO

TESIS

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE
INGENIERO EN ECOTURISMO**

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE RECURSOS NATURALES

ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO

RIOBAMBA – ECUADOR

2014

HOJA DE CERTIFICACIÓN

El tribunal de tesis CERTIFICA QUE: El trabajo de investigación titulado: “EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA” de responsabilidad de la señorita egresada Grace Alejandra Lozada Montero, ha sido prolijamente revisado quedando autorizada su presentación

TRIBUNAL DE TESIS

ING. EDUARDO MUÑOZ _____
DIRECTOR

EC. FLOR QUINCHUELA _____
MIEMBRO

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE RECURSOS NATURALES

ESCUELA DE INGENIERÍA EN ECOTURISMO

Riobamba, mayo del 2014

DEDICATORIA

El desarrollo de esta tesis la dedico con mucho cariño a mis padres el Abg. Alfonso Lozada y la Ing. Greisita Montero, de la misma manera a mis hermanos, ya que a ellos debo todo lo que soy, también a mis maestros quienes con sus conocimientos han logrado formarme académicamente y a mis amigas Carolina y Jennifer las mismas que se convirtieron en parte de mi familia durante el transcurso de mi carrera.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios por la salud y vida que me ha regalado, a mis padres por todo el esfuerzo y sacrificio que han realizado al apoyarme para poder estudiar esta carrera, a mis hermanos por sus consejos y compañía durante mi carrera estudiantil.

TABLA DE CONTENIDOS

I. EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA.....	1
II. INTRODUCCIÓN.....	1
A. IMPORTANCIA.....	1
B. JUSTIFICACIÓN.....	2
C. OBJETIVOS.....	3
1. Objetivo general.....	3
2. Objetivos específicos.....	3
III. HIPÓTESIS DE TRABAJO.....	4
IV. REVISIÓN LITERARIA.....	5
A. TURISMO SOSTENIBLE.....	5
1. Definición conceptual.....	5
B. PROYECTOS DE INVERSIÓN.....	6
1. Concepto de proyecto de inversión.....	6
C. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	9
1. ¿Para qué sirve el estudio de factibilidad?.....	10
2. Pasos para la realización de un estudio de factibilidad.....	10
D. SERVICIO DE ALOJAMIENTO.....	11
1. Categorías.....	12
E. HOSTERÍA.....	12
1. Tipos de Hosterías.....	12
F. ESTUDIO DE MERCADO.....	13
1. Segmentación del mercado.....	14
2. Características de un segmento de mercado.....	15
3. Determinación de fuentes de información.....	15
4. Análisis de la demanda.....	17
5. Análisis de la oferta.....	18
6. Análisis de la Competencia.....	18
7. Balance oferta-demanda.....	19
8. Determinación y derivación del tamaño del mercado.....	19
9. Proyección de la demanda y oferta futura.....	20
10. Confrontación de la demanda vs oferta.....	21
G. ESTUDIO MERCADOTÉCNICO.....	22
1. Canales de distribución.....	22
2. Estrategias de promoción y publicidad.....	22
3. Determinación del precio del producto.....	22

4. Marca de la empresa	23
H. ESTUDIO TÉCNICO	25
1. Tamaño de la empresa	26
2. Localización de la empresa.....	26
3. Proceso de producción	27
I. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL	30
1. Matriz de Lázaro Lagos	31
J. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	33
1. Estudio administrativo	33
2. Estructura organizativa de la empresa	34
2. Viabilidad legal.....	35
K. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	36
1. Análisis financiero	36
2. Evaluación financiera	41
V. MATERIALES Y MÉTODOS	43
A. CARACTERIZACIÓN DEL LUGAR.....	43
1. Localización.....	43
2. Ubicación geográfica	43
3. Límites	43
4. Características climáticas.....	43
5. Clasificación ecológica	44
6. Características del suelo.....	44
7. Materiales y equipos	44
B. METODOLOGÍA	45
1. Analizar la viabilidad comercial del proyecto	45
2. Determinar la viabilidad técnica del proyecto.	48
a. Planificación y diseño técnico de la infraestructura turística	48
b. Diseño técnico arquitectónico.....	48
c. Definición del proceso productivo.....	49
3. Realizar el estudio de impactos ambientales para el proyecto.....	50
4. Definir la organización de la hostería en base a aspectos legales y administrativos.	50
5. Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto.	51
VI. RESULTADOS	52
A. ESTUDIO DE MERCADO	52
1. Estudio de la Demanda	52
2. Estudio de la Oferta	81
3. Confrontación Oferta-Demanda	141
B. ESTUDIO TÉCNICO	143
1. Planificación y diseño técnico de la infraestructura turística	143

2. Diseño técnico arquitectónico.....	148
3. Definición del proceso productivo.....	158
4. Estudio de mercadotecnia	193
C. ESTUDIO DE IMPACTOS AMBIENTALES	203
1. Identificación de acciones que pueden causar impacto.	203
2. Identificación de los componentes ambientales y sociales del entorno.....	205
3. Matriz Lázaro Lagos	208
4. Matriz evaluación Lázaro Lagos.....	210
5. Evaluación de la Matriz de Lázaro Lagos.	211
6. Plan de mitigación.	213
D. ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS.....	217
1. Plan estratégico de la empresa	217
2. Estructura organizativa de la empresa	223
3. Estudio Legal	265
E. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA	277
1. Viabilidad económica	277
2. Evaluación financiera	290
VII. CONCLUSIONES.....	292
VIII. RECOMENDACIONES	293
IX. RESUMEN	294
X. SUMMARY.....	295
XI. BIBLIOGRFÍA.....	296
XII. ANEXOS.....	298

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Población económicamente activa por parroquias del cantón la joya de los sachas	52
Cuadro 2. Proyección de turistas de la provincia de pichincha que visita la provincia de orellana...	54
Cuadro 3. Demanda potencial proyectada.....	81
Cuadro 4. Uso de suelo en el cantón la joya de los sachas.....	91
Cuadro 5. Especies de flora presentes en el cantón.....	92
Cuadro 6. Especies de fauna presentes en el cantón.....	95
Cuadro 7. Comunidades de la parroquia la joya de los sachas.....	103
Cuadro 8. Ocupación	104
Cuadro 9. Población de jóvenes en el cantón la joya de los sachas	105
Cuadro 10. Procedencia de energía eléctrica.....	106
Cuadro 11. Conexión de agua	106
Cuadro 12. Dotación del sistema de agua potable por parroquias.....	108
Cuadro 13. Alcantarillado.....	108
Cuadro 14. Abastecimiento del sistema de alcantarillado sanitario en el cantón por parroquias.....	110
Cuadro 15. Abastecimiento de energía eléctrica en el cantón por parroquias.....	111
Cuadro 16. Servicio de recolección de desechos sólidos en el cantón por parroquias.....	113
Cuadro 17. Establecimientos educativos hispanos por circuitos y parroquias	115
Cuadro 18 número de policías operativos según norma.....	116
Cuadro 19 establecimientos de salud y accesibilidad.....	117
Cuadro 20. Personal médico de las unidades de salud del msp.....	118
Cuadro 21. Actividades productivas en el cantón la joya de los sachas.....	120
Cuadro 22. Uso de suelo en el cantón la joya de los sachas.....	122
Cuadro 23. Número de unidades bovinas en el cantón la joya de los sachas	124
Cuadro 24. Migración por sexo y área	126
Cuadro 25. Intervalos de edades de los migrantes	127
Cuadro 26. Motivo de viaje del migrante	127
Cuadro 27. País destino del migrante	128

Cuadro 28. Principales atractivos turísticos del cantón la joya de los sachas	131
Cuadro 29. Atractivos naturales y culturales de la parroquia la joya de los sachas	134
Cuadro 30. Competencia centro turístico royal palm	137
Cuadro 31. Hostería capirona lodge.	138
Cuadro 32. Oferta complementaria	139
Cuadro 33. Oferta potencial proyectada para alimentación y recreación.....	140
Cuadro 34. Oferta potencial proyectada para el hospedaje.	140
Cuadro 35. Demanda insatisfecha proyectada para alimentación y recreación.	141
Cuadro 36. Demanda insatisfecha proyectada para hospedaje.	141
Cuadro 37. Demanda objetivo proyectada para alimentación y recreación.	142
Cuadro 38. Demanda objetivo proyectada para el hospedaje.....	142
Cuadro 39. Número de clientes proyectados para alimentación y recreación.....	145
Cuadro 40. Número de clientes proyectados para hospedaje	145
Cuadro 41. Programación para la hostería.....	148
Cuadro 42. Rubro de la infraestructura turística.....	157
Cuadro 43. Desayuno continental.....	162
Cuadro 44. Desayuno ecuatoriano 1	163
Cuadro 45. Desayuno ecuatoriano 2.....	163
Cuadro 46. Sango de camarón.....	164
Cuadro 47. Sopa de quinua.....	164
Cuadro 48. Locro de espinaca	165
Cuadro 49. Sancocho de pescado	165
Cuadro 50. Sancocho de carne	166
Cuadro 51. Quimbolito	167
Cuadro 53. Bolón de verde	168
Cuadro 54. Seco de pollo.....	169
Cuadro 55. Cebiche de pescado.....	169
Cuadro 56.cebiche de concha	170
Cuadro 57. Cebiche de camarón.....	171
Cuadro 58. Cazuela de mariscos	171

Cuadro 59. Encebollado	172
Cuadro 60. Cangrejada	173
Cuadro 61. Batido de banano y frutilla	173
Cuadro 62. smoothie de piña y papaya.....	174
Cuadro 63. Granizado cítrico.....	174
Cuadro 64. smoothie de maracuyá y banano	175
Cuadro 65. granizado de naranjilla.....	175
Cuadro 66. Crêpe suzette.....	176
Cuadro 67. crêpesuzette.....	177
Cuadro 68. tartaletas tropicales	177
Cuadro 69. Bavaroisse de chocolate.....	178
Cuadro 70. Tres leches de chocolate	178
Cuadro 71. Piña colada.....	179
Cuadro 72. Cucaracha.....	180
Cuadro 73. Eclipse.....	180
Cuadro 74. Beso de ángel.....	181
Cuadro 75. Tom collins	181
Cuadro 76. Tequila sunrise.....	182
Cuadro 77. Equipamiento y mobiliario para la sub-área de hospedaje	182
Cuadro 78. Equipamiento para la sub-área de recreación	184
Cuadro 79. Equipo y mobiliario para la sub-área de la piscina.....	184
Cuadro 80. Equipo, mobiliario e insumos para la sub-área de alimentación	185
Cuadro 81. Materia prima para la sub-área de alimentación.....	188
Cuadro 82. Equipo y mobiliario para la sub-área de recepción y gerencia	191
Cuadro 83. Servicios básicos.....	192
Cuadro 84. Precio final de los productos hospedaje.....	196
Cuadro 85. Precio final de los productos restaurante	196
Cuadro 86. Plan de comercialización	199
Cuadro 87. Gastos y costos del área comercial	202
Cuadro 88. Matriz lázaro lagos.....	208

Cuadro 89. Matriz evaluación lázaro lagos	210
Cuadro 90. Plan de mitigación	213
Cuadro 91. Matriz foda.....	217
Cuadro 92. Organigrama funcional	224
Cuadro 93. Manual de cargo del gerente general	225
Cuadro 94. Manual de cargo del guardia.....	230
Cuadro 95. Manual de cargo del o la recepcionista.....	233
Cuadro 96. Manual de cargo del botones	238
Cuadro 97. Manual de cargo del chef.....	241
Cuadro 98. Manual de cargo del mesero	246
Cuadro 99. Manual de cargo del cocinero	250
Cuadro 100. Manual de cargo de la camarera de pisos	254
Cuadro 101. Manual de cargo del mozo de limpieza	256
Cuadro 102. Talento humano y remuneración de la empresa	265
Cuadro 103. Talento humano y remuneración empresas contratadas	265
Cuadro 104. Gastos de constitución	276
Cuadro 105. Inversiones del proyecto.	277
Cuadro 106. Fuentes y usos del proyecto.	278
Cuadro 107. Clasificación de las inversiones.....	279
Cuadro 108. Financiamiento del proyecto.....	280
Cuadro 109. Depreciación de los activos fijos.	281
Cuadro 110. Amortización de activos diferidos.	282
Cuadro 111. Cálculo del pago de la deuda.	283
Cuadro 112. Estructura de gastos y costos para la vida útil del proyecto.	283
Cuadro 113. Estructura ingresos totales.	284
Cuadro 114. Estado proforma de resultados.....	285
Cuadro 115. Balance general.....	286
Cuadro 116. Flujo de caja.....	287
Cuadro 117. Costos y gastos	288
Cuadro 118. Resumen de los costos y gastos	289

Cuadro 119. Punto de equilibrio.....	290
Cuadro 120. Evaluación financiera.	290
Cuadro 121. Edad de los turistas locales	302
Cuadro 122. Género de los turistas locales.....	302
Cuadro 123. Lugar de procedencia de los turistas locales.....	302
Cuadro 124. Ocupación de los turistas locales	303
Cuadro 125. Lugar de trabajo de los turistas locales	303
Cuadro 126. Nivel de educación de los turistas locales	303
Cuadro 127. Aceptación de la creación de una hostería en la joya de los sachas por parte de los turistas locales.	304
Cuadro 128. Servicios que ofrecería la hostería	304
Cuadro 129. Tipo de comida que prefiere el turista local.	304
Cuadro 130. Comida que consume con frecuencia el turista local.....	305
Cuadro 131. Con que frecuencia visita lugares turísticos los turistas locales	305
Cuadro 132. En compañía de quien visita los lugares turísticos los turistas locales.....	305
Cuadro 133. Con cuántas personas visitarían los lugares turísticos los turistas locales.....	305
Cuadro 134. Cuánto gasta por servicios turísticos los turistas locales	306
Cuadro 135. Aspectos que se deberían mejorar en el restaurante	306
Cuadro 136. Forma de pago	306
Cuadro 137. Medios de comunicación	307
Cuadro 138. Edad de los turistas nacionales	307
Cuadro 139. Género de los turistas nacionales.....	307
Cuadro 140. Lugar de procedencia de los turistas nacionales.....	308
Cuadro 141. Ocupación de los turistas nacionales	308
Cuadro 142. Lugar de trabajo de los turistas nacionales	308
Cuadro 143. Nivel de educación de los turistas nacionales.....	309
Cuadro 144. Conocen los turistas nacionales el cantón la joya de los sachas	309
Cuadro 145. Motivo de viaje al cantón la joya de los sachas por parte del turista nacional.	309
Cuadro 146. Le gustaría conocer el cantón la joya de los sachas.....	310
Cuadro 147. Cuántos días le gustaría permanecer en el cantón la joya de los sachas.....	310

Cuadro 148. Acompañado de quien visita el turista nacional el cantón la joya de los sachas.	310
Cuadro 149. Aceptación de la creación de una hostería en la joya de los sachas por parte de los turistas nacionales.	310
Cuadro 150. Servicios que ofrecería la hostería	311
Cuadro 151. Tipo de comida que prefiere el turista nacional.	311
Cuadro 152. Comida que consume con frecuencia el turista nacional.	311
Cuadro 153. Con cuantas personas visitaría la hostería el turista nacional	312
Cuadro 154. Frecuencia de visita a la hostería por el turista nacional	312
Cuadro 155. Cuánto gasta por servicios turísticos los turistas nacionales	312
Cuadro 156. Cuando viaja lo hace a través de.....	313
Cuadro 157. Forma de pago turista nacional.....	313
Cuadro 158. Medios de comunicación preferente del turista nacional.....	313
Cuadro 159. Estructura de costos habitación.....	313
Cuadro 160. Estructura de costos Suite	3134

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad de los turistas locales.....	57
Gráfico 2. Género de los turistas locales	58
Gráfico 3. Lugar de procedencia de los turistas locales	58
Gráfico 4. Ocupación del turista local.....	59
Gráfico 5. Lugar de trabajo del turista local.....	59
Gráfico 6. Nivel de educación del turista local	60
Gráfico 7. Turistas locales que consideran necesario la creación de una hostería	60
Gráfico 8. Qué servicios le gustaría al turista local.....	61
Gráfico 9. Comida que prefiere el turista local	61
Gráfico 10. Qué tipo de comida consumen con frecuencia los turistas locales.....	62
Gráfico 11. Frecuencia de visita de los turistas locales.....	62
Gráfico 12. Los turistas locales acompañados de quién visitarán este lugar.....	63
Gráfico 13. Con cuántas personas los turistas locales visitarán este lugar.....	64
Gráfico 14. Cuánto estarían los turistas locales dispuestos a pagar por los servicios	64
Gráfico 15. Aspectos que los turistas locales creen se deben mejorar en un restaurante.....	65
Gráfico 16.Cuál es la forma de pago de los turistas locales utilizan	66
Gráfico 17. Medios de comunicación utilizados frecuentemente por los turistas locales.....	66
Gráfico 18. Edad de los turistas nacionales.....	67
Gráfico 19. Género de los turistas nacionales	68
Gráfico 20. Lugar de procedencia de los turistas nacionales	68
Gráfico 21. Ocupación de los turistas nacionales.....	69
Gráfico 22. Lugar de trabajo de los turistas nacionales.....	70
Gráfico 23. Nivel de educación de los turistas nacionales	70
Gráfico 24. Turistas nacionales que conocen la joya de los sachas	71
Gráfico 25. Motivo de viaje de turistas nacionales	71
Gráfico 26. Turistas nacionales que les gustaría conocer la joya de los sachas	72
Gráfico 27. Cuántos días les gustaría a los turistas nacionales permaneces en la j.s	72
Gráfico 28. Los turistas nacionales con quien visitarían el lugar.....	73

Gráfico 29. Consideran necesario la creación de una hostería los turistas nacionales.....	73
Gráfico 30. Servicios que los turistas nacionales desearían que ofrezca la hostería.....	74
Gráfico 31. Qué tipo de comida prefieren los turistas nacionales.....	74
Gráfico 32. Qué comida consumen con frecuencia los turistas nacionales.....	75
Gráfico 33. Con cuántas personas los turistas nacionales visitarían este lugar.....	75
Gráfico 34. Con qué frecuencia a los turistas nacionales les gustaría visitar este lugar.....	76
Gráfico 35. Los turistas nacionales cuanto gastarían por estos servicios (hospedaje, alimentación y recreación).....	76
Gráfico 36. El turista nacional ¿cuándo viaja lo hace a través de?.....	77
Gráfico 37. ¿qué tipo de pago prefiere el turista nacional?.....	77
Gráfico 38. Medios de comunicación que utilizan los turistas nacionales.....	78
Gráfico 39. Mapa de la ubicación del cantón la joya de los sachas a nivel nacional y provincial.....	82
Gráfico 40. Mapa de los límites del cantón la joya de los sachas.....	83
Gráfico 41. Mapa división política del cantón la joya de los sachas.....	84
Gráfico 42. Temperatura media mensual.....	87
Gráfico 43. Precipitación media mensual.....	88
Gráfico 44. Mapa ecosistemas en el cantón la joya de los sachas.....	90
Gráfico 45. Distribución de la población en el área urbana y rural.....	102
Gráfico 46. Dotación del sistema de agua potable en el cantón.....	107
Gráfico 47. Abastecimiento del sistema de alcantarillado sanitario en el cantón.....	109
Gráfico 48. Opciones de eliminación de aguas servidas en el cantón.....	110
Gráfico 49. Abastecimiento de energía eléctrica en el cantón.....	111
Gráfico 50. Opciones para abastecerse de energía en el cantón.....	112
Gráfico 51. Servicio de recolección de desechos sólidos en el cantón.....	112
Gráfico 52 alternativas para la eliminar los desechos sólidos en el cantón.....	113
Gráfico 53. Personal médico de las unidades de salud del msp.....	119
Gráfico 54 población migrante del cantón por área.....	126
Gráfico 55. Mapa atractivos turísticos del cantón la joya de los sachas.....	130
Gráfico 56. Ubicación hacienda.....	144
Gráfico 57. Planta arquitectónica.....	149

Gráfico 58. Cabaña cuádruple	150
Gráfico 59. Cabaña triple.....	150
Gráfico 60. Cabaña doble	151
Gráfico 61. Suite.....	151
Gráfico 62. Cabaña doble y simple	152
Gráfico 63. Restaurante	153
Gráfico 64. Recepción y gerencia.....	153
Gráfico 65. Techo restaurante	154
Gráfico 66. Techo cabañas, suite y gerencia	154
Gráfico 67. Planta de tratamiento de aguas grises.....	154
Gráfico 68. Flujograma del servicio de hospedaje	159
Gráfico 69. Flujograma del servicio de alimentación.....	160
Gráfico 70. Flujograma del servicio de recreación.....	161
Gráfico 71. Isologo de la empresa	194
Gráfico 72. Tarjeta de presentación.....	195
Gráfico 73. Material promocional	195
Gráfico 74. Canal de distribución directo.....	198
Gráfico 75. Página web	201
Gráfico 76. Organigrama estructural	223

I. EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA

II. INTRODUCCIÓN

A. IMPORTANCIA

El turismo a nivel mundial se ha convertido en uno de los principales sectores generadores de divisas para los países que lo desarrollan. Son cada vez más los turistas que desean visitar nuevos lugares donde puedan relajarse, disfrutar de la naturaleza, la aventura, el deporte, así como conocer la historia, la cultura y las costumbres de otros pueblos; dando origen al Ecoturismo, razón por la cual en los últimos años ha alcanzado un auge considerable.

El Ecuador es uno de los países con mayor biodiversidad natural y cultural, tomando en cuenta su superficie de solo 256.370 km² y debido a la distribución de sus 4 regiones: Costa, Sierra, Oriente e Insular hace que forme parte de uno de los 11 países mega-diversos a nivel mundial.

La Amazonia Ecuatoriana es una de las regiones de mayor biodiversidad que presenta nuestro país. En la provincia de Orellana que pertenece a esta región, se puede apreciar una mixtura de atractivos naturales y culturales, estos factores han dado una importancia única e incomparable a este lugar.

El cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana cuenta con un potencial turístico inmenso, como bosques húmedos tropicales que albergan una gran diversidad de flora y fauna silvestres que le dan una característica especial para realizar actividades de turismo ecológico, agroturismo y turismo cultural, los cuales no ha sido aprovechados de forma adecuada por la falta de estudios correspondientes, debido a la ausencia de proyectos turísticos.

B. JUSTIFICACIÓN

En los últimos años el sector turístico se ha tornado muy dinámico, esto implica mayor especialización y calidad en los servicios que se brindan ya que el turista exige un trato cada vez mejor.

La implementación de una Hostería en este sector responde a la iniciativa privada. En el ámbito social el proyecto promueve la generación de nuevos puestos de trabajo así como la activación de la economía local, debido a que abre nuevos mercados.

Teniendo como fin mejorar el desarrollo sostenible del turismo en el cantón La Joya de los Sachas, se busca establecer la implementación de la Hostería, ya que con dicho proyecto se ayudará a mejorar e impulsar el desarrollo turístico ordenado del lugar. Es por esto que este trabajo de investigación es un aporte fundamental para satisfacer las necesidades turísticas y de la población local.

En el cantón Joya de los Sachas no existe una Hostería adecuadamente conformada. Es decir hay mercado pero no hay oferta y los establecimientos turísticos que se encuentran en el cantón prestan sus servicios al sector petrolero y su actividad es netamente comercial y no turística.

Debido a esto se ha visto pertinente y necesario realizar un estudio para determinar si es factible la creación de una Hostería en este lugar, puesto que cuenta con una enorme biodiversidad de especies de flora y fauna, además de bellos paisajes que acompañados de los servicios podrían formar un excelente producto para ofertar.

C. OBJETIVOS

1. Objetivo general

Determinar la factibilidad para la creación de una hostería en el cantón la Joya de los Sachas, provincia de Orellana.

2. Objetivos específicos

- a. Analizar la viabilidad comercial del proyecto
- b. Determinar la viabilidad técnica - ambiental de la propuesta.
- c. Definir la organización de la hostería en base a aspectos legales y administrativos.
- d. Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

III. HIPÓTESIS DE TRABAJO

Las condiciones comerciales, técnicas, ambientales, administrativas legales y financieras son favorables para la creación de una hostería en el cantón la Joya de los Sachas

IV. REVISIÓN LITERARIA

A. TURISMO SOSTENIBLE

“El turismo que tiene plenamente en cuenta las repercusiones actuales y futuras, económicas, sociales y medioambientales para satisfacer las necesidades de los visitantes, de la industria, del entorno y de las comunidades anfitrionas”. (OMT)

1. Definición conceptual

Las directrices para el desarrollo sostenible del turismo y las prácticas de gestión sostenible se aplican a todas las formas de turismo en todos los tipos de destinos, incluidos el turismo de masas y los diversos segmentos turísticos. Los principios de sostenibilidad se refieren a los aspectos medioambiental, económico y sociocultural del desarrollo turístico, habiéndose de establecer un equilibrio adecuado entre esas tres dimensiones para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Por lo tanto, el turismo sostenible debe:

- a. Dar un uso óptimo a los recursos medioambientales, que son un elemento fundamental del desarrollo turístico, manteniendo los procesos ecológicos esenciales y ayudando a conservar los recursos naturales y la diversidad biológica.

- b. Respetar la autenticidad sociocultural de las comunidades anfitrionas, conservar sus activos culturales y arquitectónicos y sus valores tradicionales, y contribuir al entendimiento y la tolerancia intercultural.

- c. Asegurar unas actividades económicas viables a largo plazo, que reporten a todos los agentes, unos beneficios socio-económicos bien distribuidos, entre los que se cuenten oportunidades de empleo estable y de obtención de ingresos y servicios sociales para las comunidades anfitrionas, y que contribuyan a la reducción de la pobreza.

El desarrollo sostenible del turismo exige la participación informada de todos los agentes relevantes, así como un liderazgo político firme para lograr una colaboración amplia y establecer un consenso. El logro de un turismo sostenible es un proceso continuo y requiere un seguimiento constante de sus incidencias, para introducir las medidas preventivas o correctivas que resulten necesarias.

El turismo sostenible debe reportar también un alto grado de satisfacción a los turistas y representar para ellos una experiencia significativa, que los haga más conscientes de los problemas de la sostenibilidad y fomente en ellos unas prácticas turísticas sostenibles.

B. PROYECTOS DE INVERSIÓN

1. Concepto de proyecto de inversión

Un proyecto es un emprendimiento temporáneo creado para realizar un producto o servicio en particular con objetivos definidos, en primer lugar un proyecto es temporal y además merece un esfuerzo, los recursos pueden ser el personal y el equipamiento que necesitan, para realizar su trabajo, el esfuerzo es encargado a un equipo u organización, por lo cual los proyectos tienden a ser eventos planificados, el éxito de un proyecto depende de una preparación y planificación previa, cada proyecto crea un producto o servicio único, este es el objetivo del proyecto según (CALDAS, Marco 1998).

a. Objetivos del proyecto

Los objetivos de un proyecto de desarrollo determinan el impacto que se pretende producir, esto es, la magnitud de la modificación que el proyecto pretende producir en el problema afirma (CÓRDOBA, Marcial 2006).

- 1) Para satisfacer una o varias necesidades.
- 2) Sustentando una demanda de crédito.
- 3) Herramienta para cumplir metas de crecimiento.
- 4) Aplicación rentable de recursos invertidos.

Los objetivos deben tener las siguientes características:

- 1) Precisos con respecto a quienes beneficia y el impacto a lograr.
- 2) Realistas frente a los recursos disponibles y alcances del proyecto.
- 3) Medibles.
- 4) Complementarios entre sí, de tal manera que me permita disminuir los costos o aumentar el impacto del proyecto.

b. Ciclo de un proyecto de inversión

En el ciclo de vida de un proyecto, que generalmente se cristaliza en una obra física, se distinguen tres estados: pre inversión, inversión y operación. En el primer estado se prepara y evalúa el proyecto, a fin de determinar si es conveniente su ejecución; en el segundo, si se toma la decisión de llevarlo adelante, se efectúa el diseño, llamado también ingeniería de detalle y la construcción del proyecto; el último estado es en el que se pone en marcha el proyecto determinado según (CALDAS, Marco 1998).

1) Idea

Esta etapa se llama también de identificación de un proyecto, en el cual se tienen ideas generales sobre la posibilidad de alcanzar determinados objetivos mediante la realización de un proyecto, se tiene ideas generales de llevar adelante una inversión a objeto de obtener rendimientos, se realiza un análisis preliminar sobre su viabilidad técnica y económica.

2) Perfil

En esta etapa se debe estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio sobre la conveniencia de llevar a cabo la idea del proyecto. Por lo tanto se tendrá información general sobre el mismo, se deberá incluir un análisis preliminar de los estudios de mercado, del tamaño, de la localización posible, así como una estimativa general sobre costos y beneficios del mismo.

3) Prefactibilidad

En esta etapa se debe analizar en el detalle los aspectos identificados en la etapa de perfil, debe contener lo siguiente; el estudio de mercado, como base para estimar los ingresos que generará el proyecto, se elaborará un análisis de demanda del bien o servicio del proyecto en estudio; la oferta, a saber, la cantidad ofrecida por los demás oferentes del mismo bien o servicio y por último un análisis de las condiciones del precio y comercialización, el estudio técnico debe ser realizado en cinco etapas: tamaño, localización, ingeniería, ingresos y finalmente costos del proyecto.

4) Factibilidad

En esta etapa se debe abandonar los mismos puntos de la prefactibilidad, se debe profundizar el estudio de las variables que inciden en el proyecto y se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios, en base a estas recomendaciones de la prefactibilidad se deben definir los aspectos técnicos del proyecto, tales como: el tamaño, la localización, ingeniería, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha.

5) Diseño

Es la etapa en la que toma forma el proyecto, prácticamente con este estudio se inicia el estado de inversión del proyecto, y se lo realiza una vez que se ha resuelto su ejecución y su objetivo es la ingeniería de detalle y el diseño del proyecto, el estudio de ingeniería de detalle comprende los estudios finales de ingeniería, el diseño de los planos de la construcción, las especificaciones de los equipos y el análisis de propuestas de materiales de acuerdo con la relación: capital – trabajo determinada por la tecnología.

6) Licitación

Etapa en la que se procede al llamado a licitación, que es la selección y calificación de firmas para la ejecución del proyecto.

7) Ejecución

Etapas en la cual se construye el proyecto.

8) Operación

Etapas en la cual empieza a funcionar y producir el proyecto.

C. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

“El estudio de factibilidad es un instrumento utilizado para determinar la factibilidad de una propuesta empresarial. Aunque la estructura de los estudios de factibilidad puede variar, el análisis debe evaluar exhaustivamente la propuesta de empresa y concentrarse especialmente en el mercado y viabilidad financiera.

Para elaborar un estudio de factibilidad no se requiere de un título en administración de empresas. Sólo se necesita disciplina para proceder conforme a los pasos descritos en este capítulo y voluntad para solicitar ayuda cuando hace falta un mayor conocimiento sobre algún tópico.” (The Nature Conservancy, 2004).

“El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- ✓ Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- ✓ Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.

Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible.

Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos.

Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión; las buenas decisiones sólo pueden ser tomadas sobre la base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias.” (LUNA, R. 2001)

1. ¿Para qué sirve el estudio de factibilidad?

El estudio de un proyecto sirve para:

- a. Determinar la viabilidad de una inversión e incrementar la probabilidad de sustentabilidad.
- b. Comparar entre varias alternativas excluyentes de una inversión.
- c. Minimizar la percepción de riesgo de la institución financiera.
- d. Determinar las condiciones apropiadas de financiamiento.
- e. Verificar el cumplimiento de los objetivos de una inversión con la estrategia inicial.
- f. Analizar la viabilidad de una ampliación o transformación tecnológica de una unidad de producción.

2. Pasos para la realización de un estudio de factibilidad

La realización de un proyecto de inversión comprende:

a. Estudio de mercado

Considera la etapa más importante de un proyecto, ya que es la base para la toma de decisiones posteriores relativas a la ingeniería del proyecto, para determinar la capacidad de producción a instalarse en función de la demanda esperada, localización física y para la estimación de ingresos por ventas.

b. Estudio técnico

Contiene aspectos importantes relacionados con el cálculo del costo total o inversión del proyecto; es decir, inversión actual y de las que se requieren en el futuro. Además incluye: localización, tamaño, ingeniería del proyecto.

c. Estudio administrativo legal

Es muy importante el diseño de la estructura organizacional tanto para la fase de construcción o de ejecución como para la operación, es decir, cuando se inicie la producción y venta de los bienes y servicios, derivándose de este diseño las necesidades de personal, de empleados, funcionarios, espacio físico para las oficinas y equipos de apoyo, se define la estructura legal que deberá adoptar la empresa de acuerdo a su conveniencia y a la legislación societaria y laboral del país o zona geográfica donde se va a ubicar.

d. Estudio financiero

Este estudio contribuye a determinar el rendimiento económico esperado del proyecto, tomando como base la información contable y financiera que se derivó de los estudios anteriores. Quedarán definidos los criterios de evaluación: VAN (Valor actual neto), TIR (Tasa interna de retorno), C/B (Relación costo beneficio) y el PR (Periodo de recuperación).

D. SERVICIO DE ALOJAMIENTO

Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precio, a proporcionar a las personas alojamiento con o sin otros servicios complementarios.

El Ministerio de Turismo autorizará la apertura, funcionamiento y clausura de los alojamientos.

1. Categorías

La categoría de los establecimientos hoteleros será fijada por el Ministerio de Turismo por medio del distintivo de la estrella, en cinco, cuatro, tres, dos y una estrella, correspondientes a lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categorías. Para el efecto, se atenderá a las disposiciones de este reglamento, a las características y calidad de las instalaciones y a los servicios que presten.

En la entrada de los alojamientos, en la propaganda impresa y en los comprobantes de pago, se consignará en forma expresa la categoría de los mismos. (REGLAMENTO GENERAL DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS, 2002).

E. HOSTERÍA

Hostería es todo establecimiento hotelero, situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que está dotado de jardines, zonas de recreación y deportes y en el que, mediante precio preste servicios de alojamiento y alimentación al público en general, con una capacidad no menor a seis habitaciones.

1. Tipos de Hosterías

a. Hostería de tres estrellas

Las hosterías, refugios, de tres estrellas deberán contar con los siguientes servicios:

- 1) De recepción de 24 horas al día, atendido por personal capacitado que conocerá además del idioma español, el idioma inglés, existirá un mozo de equipaje o mensajero que dependerá de la recepción.
- 2) Central telefónica para llamadas locales e interprovinciales, en los lugares donde hubiera este servicio, y para comunicación con las habitaciones. Este servicio podrá estar atendido por el mismo personal de recepción.
- 3) Botiquín de primeros auxilios.

b. Hostería de dos estrellas

Las hosterías de dos estrellas, deberán contar con los siguientes servicios:

- 1) De recepción de 24 horas al día, atendido por personal calificado, existirá un mozo de equipaje o mensajero que dependerá de la recepción.
- 2) Central telefónica para llamadas locales e interprovinciales, en los lugares donde hubiera este servicio, y para comunicación con las habitaciones. Este servicio podrá estar atendido por el mismo personal de recepción y botiquín de primeros auxilios.

c. Hostería de una estrella

Las hosterías, de una estrella, deberán contar con los siguientes servicios:

- 1) De recepción de 24 horas al día, atendido por personal calificado, existirá un mozo de equipaje o mensajero que dependerá de la recepción.
- 2) Teléfono público en la recepción y botiquín de primeros auxilios.

Las hosterías, cualquiera que sea su categoría, deberán disponer además de servicios comunes de comedor (REGLAMENTO GENERAL DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS, 2002).

F. ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio de mercado o determinación y análisis de mercados turísticos es el conjunto de variables que permiten precisar cuantitativamente y cualitativamente los mercados hacia los cuales deben dirigirse las políticas de comercialización.

El Estudio de Mercado forma parte integral de la Estrategia de Mercado de cualquier proyecto o servicio. En forma más amplia el Estudio de Mercado es la recopilación, clasificación, análisis e interpretación de las variables que se deben utilizar, para una adecuada solución de los problemas relacionados con la transferencia y venta del producto turístico, del oferente o consumidor, en este

caso denominado turista, con el fin de satisfacer las expectativas del cliente al tiempo que aumentar las utilidades netas de la empresa u organización.

Finalmente, cabe acotar que la determinación y análisis de mercados (estudio de mercado) es una de las tantas funciones de la investigación de mercados, actividad que se ocupa del estudio de las características, causas y efectos de diversos problemas mercadológicos, entre ellos, ¿a quién vender un producto o servicio?. Como resultado de una investigación de este tipo, se obtienen los mercados meta y los perfiles de los consumidores, que son una descripción detallada de las características generales de los grupos de consumidores que se han identificado.” (BÁEZ, A. 2003)

1. Segmentación del mercado

La definición y reconocimiento del tipo de mercado donde comercializaremos nuestros productos nos brindará una visión generalizada del tipo de actividades comerciales que debemos realizar. Sin embargo, los mercados son diversos y cada uno está integrado por tipos de persona de edad, sexo, costumbres y personalidad diferentes. Esto nos lleva a pensar que si cada ser humano es único, sus gustos y preferencias, así como los productos que comprará serán también distintos afirma (FERNANDEZ, Ricardo 2002).

Lógicamente es imposible tener productos que hayan sido diseñados para el uso de un solo individuo, pero si se pueden hacer grupos de personas, es decir grupos de personas que tengan gustos y preferencias parecidos, éste es el origen de la segmentación de mercados.

Una de las herramientas de mercadotecnia que nos permita realizar un análisis de mercado de forma efectiva es la segmentación de mercados, que puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos con al menos una característica homogénea. De ese modo podríamos determinar un segmento de mercado con varias características homogéneas que sería más sencillo para estudiarse e incluso para predecirse.

La segmentación de mercado ayuda al mercadólogo en el desarrollo de sus actividades, en forma particular brinda algunas ventajas como:

- a. Certidumbre en el tamaño del mercado.
- b. Claridad al establecer planes.
- c. Identificación de los consumidores integrantes del mercado.
- d. Reconocimiento de actividades y deseos del consumidor.
- e. Simplificación en la estructura de marcas.
- f. Facilidad para la realización de actividades promocionales.
- g. Simplicidad para planear.

2. Características de un segmento de mercado

Para que un segmento de mercado sea realmente eficaz debe tener al menos las siguientes características:

- a. El segmento de mercado debe ser medible, es decir, debemos conocer el número aproximado de elementos que lo conforman.
- b. El segmento de mercado debe ser susceptible a la diferenciación, es decir, debe responder a un programa de mercadotecnia distinto a otros productos.
- c. Debe ser accesible, o sea, debe llegar al público integrante de manera sencilla.
- d. Susceptible a las acciones planeadas, esto se refiere a la capacidad que debe tener para satisfacer al mercado identificado con las acciones que son posibles para la empresa.
- e. Debe ser rentable, es decir, debe representar un ingreso que justifique la inversión.

En la actualidad algunos expertos afirman que las características anteriores no son imprescindibles, que se puede trabajar sin ellas y tener un segmento de mercado bien elegido según dice (FERNANDEZ, Ricardo 2002).

3. Determinación de fuentes de información

En la recopilación de la información se puede utilizar dos tipos de fuentes según (CÓRDOBA, Marcial 2006):

a. Fuentes primarias

Las fuentes primarias de información están constituidas por el mismo usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener la información directamente de él es necesario entrar en contacto directo. Entre las que se tienen la observación, entrevista, encuesta, paneles, mesas redondas, etc.

1) La observación

En su desarrollo se debe contar con una guía de observaciones y se deben hacer anotaciones en un diario de campo.

2) La entrevista

Puede ser abierta, semi estructurada y estructurada, la ventaja de la entrevista es que las preguntas puede ser flexibles, las respuestas son espontáneas, se aclaran confusiones y hay mayor percepción, las desventajas que las preguntas pueden ser sugestivas del entrevistador, se puede presentar un acondicionamiento de las respuestas, pueden ser impulsivas, puede darse la inhibición del entrevistado y el método es más costoso.

3) La encuesta

Es un cuestionario que requiere preparación, ya que el mismo debe contener toda la información, todo lo que el investigador desea saber del encuestado.

4) El muestreo

En las fuentes directas hay que seleccionar un grupo respectivo, el tamaño de la muestra y el método de muestreo. Se basa en el cálculo de probabilidades e implica selección aleatoria como: sorteos estratificados, grupos, áreas o regiones.

b. Fuentes secundarias

Se denomina fuentes secundarias aquellas que reúnen la información escrita que existe sobre el tema, ya sean estadísticas del gobierno, libros, datos de la propia empresa y otras, entre las razones que justifican su uso se pueden citar las siguientes:

- 1) Pueden solucionar el problema sin necesidad que se obtenga información de fuentes primarias y, por eso, son las primeras que deben buscarse.
- 2) Sus costos de búsqueda son muy bajos, en comparación con el uso de fuentes primarias.
- 3) Aunque no resuelven el problema, pueden ayudar a formular hipótesis sobre la solución contribuir a la planeación de la recolección de datos de fuentes primarias.

Existen dos tipos de fuentes secundarias:

1) Fuentes externas

Son aquellas ajenas a la empresa como las estadísticas de las cámaras sectoriales, del gobierno. Las revistas especializadas, etc.

2) Fuentes internas

Son aquellas provenientes de la empresa, como es toda información que recibe a diario por el solo funcionamiento de la empresa, como son las facturas de ventas, esta información no sólo puede ser útil, sino la única disponible para el estudio.

4. Análisis de la demanda

La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio en una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir, en esas circunstancias. En este punto interviene la variación que se da por efecto de los volúmenes consumidos.

A mayor volumen de compra se debe obtener un menor precio. Es bajo estas circunstancias como se satisfacen las necesidades de los consumidores frente a la oferta de los vendedores.

Se entiende por Análisis de la demanda a la identificación cuantitativa, a partir de análisis históricos y previsiones de evolución, del tamaño de mercado que requiera la tipología de producto o servicio objeto de su idea. En definitiva, hay que entender cuál es el tamaño y volumen de la demanda, la capacidad de nuestros clientes objetivos, el consumo medio por cliente, las pautas de comportamiento de la demanda (CONTRERAS, C. 2005)

5. Análisis de la oferta

“La oferta complementaria la constituyen los bienes y servicios que pueden servir de apoyo y atracción a nuestro proyecto. Es importante conocer las capacidades, precios y relaciones de cercanía al proyecto.” (MENES, E. 1998)

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado. El propósito que se persigue en el análisis se la oferta es determinar las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.” (BACA, G. 2000)

Estudia las cantidades que suministran los productos del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia exigentes (CONTRERAS, C. 2005).

6. Análisis de la Competencia

Meneses (1998) señala: “El análisis de la competencia es fundamental por varias razones, entre otras, la estrategia comercial que se defina para el proyecto no puede ser indiferente a ella. Es preciso conocer la estrategia que sigue la competencia para aprovechar sus ventajas y evitar sus

desventajas. Al mismo tiempo, se constituye en buena parte fuente de información para calcular las posibilidades de captarle mercado y también para el cálculo de los costos probables involucrados.”

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto, para realizar un estudio de la competencia, es necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas (CONTRERAS, C. 2005)

7. Balance oferta-demanda

Se determina las oportunidades cuantitativas del mercado. En esta parte se confronta los datos estadísticos de la demanda frente a la oferta (Capacidad ocupacional mensual, anual) y se determina la demanda insatisfecha, que ayuda a realizar una aproximación de la demanda que será cubierta con el proyecto (YUCTA, P. 2002).

8. Determinación y derivación del tamaño del mercado

A partir del conocimiento del mercado meta y de sus características de segmentación puede determinarse el valor aproximado del mercado, es decir el número de personas que lo integran, así como la demanda que podrá generar este producto. Además con este análisis, se establecerán algunos indicadores como la rentabilidad, el presupuesto, etc. Calcular el número de posibles compradores que comprarán nuestro producto no es fácil, sin embargo existe una forma de hacerlo, la cual brinda una expectativa clara de la cantidad de personas que pueden ser nuestros consumidores, para determinar el total de la demanda que puede comprar nuestro producto se determina mediante la siguiente formula lo afirma (FERNANDEZ, Ricardo 2002):

Dónde:

n: tamaño de la muestra

N: universo de estudio

e: margen de error o precisión admisible

z: nivel de confianza

p: probabilidad de ocurrencia (0.5)

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q}{(N - 1) \left(\frac{e}{z}\right)^2 + (p \cdot q)}$$

q: probabilidad de no ocurrencia (0.5)

9. Proyección de la demanda y oferta futura

Los cambios futuros, no solo de la demanda, sino también de la oferta y de los precios se conocen con cierta exactitud si se usan las técnicas estadísticas adecuadas para analizar el presente, existen cuatro patrones básicos de tendencia del mismo: la tendencia secular surge cuando el fenómeno tiene poca variación en largos periodos de tiempo, y puede representarse gráficamente por una línea recta o curva suave; la variación estacional que surge por los hábitos o por tradiciones de la gente o por condiciones climatológicas; y los movimientos irregulares, que surgen por cualquier causa aleatoria que afecta el fenómeno. Para estudiar esta tendencia existen varios métodos: el gráfico, el de medias móviles y el de mínimos cuadrados.

a. Método gráfico

Sólo nos puede dar una idea de lo que pasa con el fenómeno, recuerde que se trata de analizar la relación entre una variable independiente y una variable dependiente, por ejemplo demanda y tiempo.

b. Método de las medias móviles

Se recomienda cuando la serie es muy irregular, el método consiste en suavizar las irregularidades de la tendencia por medio de medidas parciales, el inconveniente del uso de las medias móviles es que se pierden algunos términos de la serie y no da una expresión analítica del fenómeno por lo que no se puede hacer una proyección de los datos a futuro.

c. Método de los mínimos cuadrados

Se basa en calcular la ecuación de una curva para una serie de puntos dispuestos sobre una gráfica, curva que se considera el mejor ajuste, entendiéndose por tal, la suma algebraica de las desviaciones de los valores individuales respecto a la media es cero y cuando la suma del cuadrado de las

desviaciones de los puntos individuales respecto a la media es mínima lo dice (MC. EACHERN, William 1998).

10. Confrontación de la demanda vs oferta

Cuando existe información estadística resulta fácil saber cuál es el monto y el comportamiento histórico de la demanda, y aquí la investigación de campo servirá para formar un criterio con los factores cualitativos de la demanda, esto es, conocer un poco más a fondo cuáles son las preferencias y gustos del consumidor, para los efectos del análisis, existen varios tipos de demanda que se puede clasificar como sigue:

a. Demanda insatisfecha

En la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

b. Demanda satisfecha

En la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere, se puede reconocer dos tipos de demanda satisfecha.

1) Satisfecha saturada

La que ya no puede soportar una mayor cantidad del bien o servicio, pues se está usando plenamente, es muy difícil encontrar esta situación en el mercado real.

2) Satisfecha no saturada

Es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso adecuado de herramientas mercadotecnia, como las ofertas y la publicidad lo afirma (MC. EACHERN, William 1998).

G. ESTUDIO MERCADOTÉCNICO

El departamento de marketing debe desarrollar el vínculo entre la empresa y los consumidores, deben transmitir una imagen de la empresa no contradictoria con la que de ella tienen los consumidores y transmitir a los demás departamentos la información necesaria para alcanzar los objetivos fijados, desde el punto de vista del marketing, es la primera y más importante de las variables de marketing – mix. Si una empresa no tiene el producto adecuado para estimular la demanda, no puede llevar a cabo de forma efectiva ninguna acción comercial. Se puede decir que el producto es el punto de partida de la estrategia de marketing, desde el punto de ambos, que poseen un conjunto de atributos físicos y psicológicos que el consumidor considera que tiene un bien para satisfacer sus deseos o necesidades lo afirma (SAENZ, Rodrigo 2000).

1. Canales de distribución

Está determinada por la capacidad financiera del proyecto, ubicación del consumidor o usuario, tipo de producto y factores diversos (legislación, convenios, tradicionales). En la distribución se tiene en cuenta la posición en el mercado, área de influencia, regionalización, variedad de oferta, sistemas de ventas y comportamientos, la distribución establece el medio por el cual el producto pasará del productor al consumidor final.

2. Estrategias de promoción y publicidad

La selección de los medios publicitarios depende de la ubicación de los consumidores, su nivel de educación, el grado de desarrollo de la zona de influencia del proyecto y el tipo de producto que se vendrá. La publicidad debe estar acompañada de campañas promocionales, que estimulen al cliente, como la de “paga dos lleve tres”, o entregar un artículo adicional al hacer la compra.

3. Determinación del precio del producto

Se ha hecho referencia antes a los precios como precios relativos, esto es aun más importante para comprender la forma en que el sistema de precios soluciona el problema de asignación básica de

recursos. En el sentido amplio de la palabra, el precio relativo de un producto se define como el precio de dicho producto expresado en función de la cantidad prescindida de otros para adquirir una unidad del producto en cuestión. Para establecer los precios relativos debe efectuarse una comparación con otros precios, casi todos los modelos económicos, como la oferta y la demanda relacionan el comportamiento individual con variaciones en los precios relativos no absolutos (CÓRDOBA, Marcial 2006)

4. Marca de la empresa

En términos generales, la marca, además de ser un signo de propiedad de empresas y organizaciones, permite a los compradores 1) identificar con mayor rapidez los bienes o servicios que necesitan o desean, 2) tomar decisiones de compra más fácilmente y 3) sentir la seguridad de que obtendrán una determinada calidad cuando vuelvan a comprar el producto o servicio.

Por otra parte, y desde la perspectiva de las empresas u organizaciones, la marca es el elemento "clave" que les permite diferenciarse de la competencia y les ayuda a establecer una determinada posición en la mente de sus clientes (actuales y potenciales). (THOMPSON, Ivan 2012)

La marca constituye a la finalidad específica de la publicidad que es proponer y promover productos cualificados. Proporciona identidad y diferenciación a los productos o servicios aumentando su valor respecto a los que no tienen marca.

En la mayoría de los países, una marca debe cumplir dos requisitos para registrarse y validarse: debe tener carácter distintivo y ser susceptible de una representación gráfica; es decir, la marca debe ser única y aceptar una ilustración de la misma, con el fin de generar mayor recordación en la mente del consumidor. (SALCEDO, Félix 2008)

a. Tipos de Marcas

Existen cuatro tipos de marcas que son: Nominativas, figurativas, mixtas y tridimensionales

1) Nominativas

Son todas aquellas marcas que están conformadas únicamente por elementos nominativos, letras, números, determinados signos y caracteres del abecedario sin tener en cuenta la forma o dibujo.

Las marcas nominativas dentro de las más destacadas pueden estar conformadas por:

- a) Letras y números
- b) Combinación de letras y números
- c) Palabras con o sin significado
- d) Frases publicitarias

2) Figurativas

Están conformadas por:

- a) Figuras
- b) Dibujos
- c) Representaciones gráficas
- d) Letras
- e) Palabras por sus formas
- f) Colores

Observación: pueden también la etiqueta de un embase, un logo, un isótipo, etc.

3) Mixtas

Se conoce como marcas mixtas aquellas con componentes nominativos (una o varias palabras) y un elemento gráfico (una o varias imágenes).

Siempre existirá un elemento predominante, que permitirá identificar uno de los elementos componentes de la marca como principal, es decir que uno de los dos siempre será el más llamativo para el consumidor.

4) Tridimensionales

Corresponden a la forma de sus productos o sus empaques, envases o envoltorios, siempre y cuando sean característicos y los distinguen de productos de su misma clase.

Es decir las marcas tridimensionales corresponden a cuerpos con tres dimensiones, como botellas, empaques, cajas, estuches, etc. (ICAF, Lilian 2010)

H. ESTUDIO TÉCNICO

Dentro del estudio técnico se procura contestar las preguntas ¿Cómo producir lo que el mercado demanda? ¿Cuál debe ser la combinación de factores productivos? ¿Dónde producir? ¿Qué materias primas e insumos se requieren? ¿Qué equipos e instalaciones físicas se necesitan? ¿Cuánto y cuándo producir?

Las unidades y términos esperados en este estudio son heterogéneos tales como: peso, volumen, distancia, tiempo, unidades, monetarias; así como coeficientes e índices de rendimiento; relaciones tales como hora-hombre; hora-maquinaria; etc.

El estudio técnico debe de ser congruente con los objetivos del proyecto de inversión y con los niveles de profundidad del estudio en su conjunto. Este puede desarrollarse en los niveles de idea, prefactibilidad, factibilidad y proyecto definitivo.

El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación, esto es: tecnología; magnitud de los costos de inversión; recursos, previsiones para la nueva unidad productiva. El estudio de materias primas localización general y específica del proyecto dimensionamiento o tamaño de la planta; y el estudio de ingeniería del proyecto.

Estos subtemas deberían contar con los antecedentes correspondientes a la información cuantitativa y cualitativa que emane del estudio de mercado. Tendrá sus respectivos objetivos específicos, con el propósito de contar con la profundidad y calidad de la información que se necesite para el análisis y la toma de decisión, concretamente referida a la continuidad o no del proyecto. (RODRIGUEZ, F. 2001).

1. Tamaño de la empresa

El tamaño de un proyecto está definido por la capacidad de producción durante el periodo de tiempo que se considere normal para las circunstancias y clase de proyecto a tratar. El problema de la capacidad de producción en el estudio de un proyecto de inversión depende de algunas variables tales como:

- a. El mercado
- b. Suministros e insumos
- c. La tecnología y equipos
- d. El financiamiento
- e. Organización

2. Localización de la empresa

La localización adecuada de la empresa que se desea crear con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio, por ello la decisión de donde ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, instituciones e incluso de preferencias emocionales. La localización óptima del proyecto contribuirá a lograr una mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, tratamos de obtener máxima producción, mínimo costo. El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación de una unidad productiva lo afirma (MENESES, Edilberto).

a. Macrolocalización

Consiste en determinar el sector geográfico de la ubicación del proyecto en un contexto de tipo internacional, nacional o regional.

b. Microlocalización

Es la selección específica del sitio en que se recomienda la ubicación del proyecto, los factores que tienen más peso, son los siguientes:

- 1) Medios y costos de transporte
- 2) Disponibilidad y costo de mano de obra
- 3) Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- 4) Cercanía del mercado
- 5) Costo y disponibilidad de terrenos
- 6) Topografía de los suelos
- 7) Estructura impositiva legal
- 8) Disponibilidad de agua, energía y otros suministros comunicaciones
- 9) Posibilidad de desprenderse de desechos
- 10) Espacio para la expansión actitud de la comunidad

3. Proceso de producción

El proceso de producción, es el procedimiento técnico que utiliza una unidad de producción o un proyecto para la obtención de bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como el proceso de transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos, mediante una determinada función de producción, el proyectista procede a seleccionar una determinada tecnología de producción, en este momento se debe tener en cuenta los resultados de la investigación de mercados, pues ello dictará las normas de calidad y cantidad que se requiere, factores que influyen en la selección de la tecnología, cada proyecto tiene una particularidad por ello es que el estudio de ingeniería se diferencia de uno a otro lo indica (SAENZ, Rodrigo. 2000).

a. Flujogramas del proceso productivo

Hay varias maneras de representar un flujograma del proceso de producción en donde se presenta las fases de producción y sus interrelaciones, al mismo tiempo que se presenta la transformación evolutiva de las materias primas hasta el producto final. Se puede presentar desde la transcripción de operaciones hasta la utilización de símbolos que presentan las diferentes operaciones productivas.

- 1) **Operación:** Significa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos.
- ➔ 2) **Transporte:** Es la acción de movilizar algún elemento en determinada operación de un sitio a otro hacia algún punto de almacenamiento o demora.
- 3) **Demora:** Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno y efectuar la actividad correspondiente.
- ▽ 4) **Almacenamiento:** Puede ser tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
- 5) **Inspección:** En la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación o un transporte o verificar la calidad del producto.
- 6) **Operación combinada:** Ocurre cuando se efectúa simultáneamente dos de las acciones.
- ◻ 7) Este método es de los que más se usan para representar gráficamente los procesos.

b. Requerimientos de instalaciones

Si se dispone ya de la información de la maquinaria y equipos se puede saber los requerimientos de la infraestructura necesaria: construcciones y obras complementarias.

c. Diseño técnico

Una buena distribución de la planta es aquella que proporciona buenas condiciones para el trabajador y excelentes condiciones para el trabajo, existen dos tipos.

1) Distribución por proceso

Agrupar a las personas y al equipo que realizan funciones similares.

2) Distribución del proceso

Agrupar a los trabajadores y al equipo de acuerdo a la secuencia de operaciones a realizarse sobre el producto o sobre el usuario.

d. Requerimientos de mano de obra

Las necesidades futuras de recursos humanos están determinadas por los objetivos, y estrategias de la organización, la demanda de recursos humanos es el resultado de la demanda que tengan los productos o servicios de la empresa, tiene los siguientes pasos:

1) Reclutamiento

Es el proceso de localizar, identificar y atraer a solicitantes o empleados capaces, el alcance de reclutamiento de personal y la cantidad de esfuerzo que se le dedique dependerán del tamaño de la organización.

2) Proceso de selección

El proceso de selección es el procedimiento para escoger a los solicitantes de un puesto de trabajo para asegurarse de que los candidatos más apropiados sean contratados.

3) Elementos auxiliares de selección

Los gerentes pueden utilizar diversos elementos auxiliares de selección para reducir los errores de aceptación o rechazo, entre mecanismos figuran: un análisis de formulario de solicitud presentado

por un candidato a un puesto de trabajo, exámenes escritos y simulación del desempeño, investigación de antecedentes y entrevistas.

e. Requerimientos de maquinaria y equipos

Para la selección de maquinaria y equipos se deben tener en cuenta una serie de factores que afectan directamente a la elección. La mayoría de informaciones que es necesario recabar será útil en la comparación de varios equipos y también es la base para realizar un aserie de cálculos y determinaciones posteriores.

f. Requerimiento de materia prima

El estudio de ingeniería debe detallar los requerimientos de las diferentes variables necesarias para la producción en diferentes niveles, los principales requerimientos son:

1) Materia prima, constituyen todos los bienes, ya sea que se encuentren en estado natural o hayan tenido algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien. Ejemplos: harina, huevos, especias, leche.

2) Insumos, constituyen aquellos materiales e inmateriales complementarios que son indispensables para generar un bien o un servicio, conforme fue concebido originalmente. Ejemplo: combustibles, energía eléctrica, lo indica (ALVARES, Catalina).

I. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

“Un enfoque ecoturístico, a diferencia de un planteamiento de turismo masivo, implica una actitud responsable sobre la naturaleza misma y el volumen de turistas a recibirse, lo cual debe reflejarse en la gestión de los flujos de visitantes en el espacio y el tiempo de acuerdo al tipo de recurso.

El manejo de las diferentes formas de impacto ambiental causado por el turismo requiere de medidas administrativas bien estructuradas y aplicadas. La primera de esas medidas debe ser la realización de

los Estudios de Impacto Ambiental (en adelante EIA) previos al desarrollo de cualquier programa o proyecto de desarrollo.

Los Estudios o Evaluaciones de Impacto Ambiental son uno de los métodos más efectivos para determinar cuándo un proyecto será sostenible. Debidamente aplicado los EIA pueden minimizar el deterioro de los recursos naturales y la degradación ambiental o social que normalmente acompaña a todo desarrollo.” (BÁEZ, A. 2003).

1. Matriz de Lázaro Lagos

La Matriz de Lázaro Lagos para la evaluación de impactos ambientales se obtuvo a partir de las matrices de Leopold y Batelle-Columbus, todo gracias al ingenio del científico cubano Lázaro Lagos que modificó las mencionadas matrices para transformarse en un método fácil, rápido y sencillo que permite al investigador generar información precisa.

La matriz está determinada en primera instancia por los componentes ambientales que están siendo afectados o estudiados como: agua, Aire, suelo, flora y fauna, entre otros. Así como también las actividades que se realizan en proyecto, para posteriormente desembocar en los impactos generados. Para la evaluación de las componentes mencionadas se han determinado nueve criterios de evaluación.

a. Parámetros para la Evaluación de Impactos Ambientales

1) Naturaleza. Dependiendo si el impacto es positivo se marcará con un signo (+) o de lo contrario de ser negativo se marcará con (-)

2) Magnitud. La magnitud se delimita a través de tres rangos:

- 1 Baja intensidad. Cuando el área afectada es menor a 1 ha.
- 2 Moderada intensidad. Cuando el área afectada está entre 1 a 10 has
- 3 Alta intensidad. Cuando el área afectada es mayor a 10 has.

3) Importancia. Se determina a través de cuatro rangos de evaluación:

- 0 Sin importancia
- 1 Menor importancia
- 2 Moderada importancia
- 3 Importante importancia

4) Certeza. Se determina a través de tres rangos definidos con letras:

- C Si el impacto ocurrirá con una probabilidad del 75%
- D Si el impacto ocurrirá con una probabilidad de entre 50 a 75%
- I Si se requiere de estudios específicas para evaluar la certeza del impacto.

5) Tipo. Se define a través de:

- (Pr) Primario. Si el impacto es consecuencia directa de la implementación del proyecto
- (Sc) Secundario. Si el impacto es consecuencia indirecta de la implementación del proyecto
- (Ac) Acumulativo. Si el impacto es consecuencia de impactos individuales repetitivos.

6) Reversibilidad. Puede ser de dos tipos:

- 1. Reversible. Si el impacto es transformable por mecanismos naturales
- 2. Irreversible. Si el impacto no es transformable por mecanismos naturales

7) Duración. Se determina a través del tiempo en:

- 1. A corto plazo. Si el impacto permanece menos de 1 año
- 2. A mediano plazo. Si el impacto permanece entre de 1 a 10 años
- 3. A largo plazo. Si el impacto permanece más de 10 años

8) Tiempo en aparecer. Determinado también por el tiempo se clasifica en:

C Corto plazo. Si el impacto aparece inmediatamente o dentro de los primeros seis meses posteriores a la implementación del proyecto.

M Mediano plazo. Si el impacto aparece entre 9 meses a 5 años después de la implementación del proyecto.

L Largo plazo. Si el impacto aparece en 10 años o más a la implementación del proyecto.

9) Considerado en el proyecto. Se define por las alternativas:

S Sí. Si el impacto fue considerado en el proyecto

N No. Si el impacto no fue considerado en el proyecto

Posteriormente se debe determinar el sistema de mitigación más adecuado dependiendo del estado de conservación y del medio ambiente en general. (CABALLERO, 2006)

J. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

1. Estudio administrativo

En una empresa, la administración consiste en la manera cómo se alcanzan las metas u objetivos con la ayuda de personas y recursos, mediante el desempeño de ciertas funciones, esenciales como planeación (determina los objetivos), organización (coordina funciones y recursos), dirección (ejecuta lo planeado) y control (compara los resultados con lo planeado), llamado en su conjunto “Proceso administrativo” o “Funciones de la administración” (VALDIVIESO, L. 2000).

“Es importante analizar y justificar las decisiones que ayudan a definir cómo funcionará el proyecto, es decir que se definirán las áreas para que se cumpla el proceso administrativo en: planear la instalación y ejecución del proyecto, organizar el trabajo, integrar el personal a cada función, dirigir

la instalación y operación del proyecto, controlas el desempeño personal, rendimiento, resultados, contabilidad, finanzas, innovación, información a la comunidad, relación con colaboradores y otros” (LUNA, R. 2001)

2. Estructura organizativa de la empresa

Para trabajar eficazmente en las organizaciones los administradores deben entender claramente la estructura organizacional. Al ver un organigrama en un pedazo de papel o enmarcado en una pared, vemos solo una configuración de puestos, tareas laborables y líneas de autoridad entre las partes de una organización. Sin embargo, las estructuras organizacionales pueden ser muy complejas. La estructura de una organización es el patrón forma de actividades e interrelaciones entre las distintas subunidades de las organizaciones analizando dos aspectos importantes como lo indica (M, Lourdes).

a. Diseño del puesto

Se refiere al proceso por el cual los administradores especifican los contenidos, métodos y relaciones de puestos para satisfacer tanto los requerimientos organizacionales como los individuales, deben definir el contenido y tareas del puesto de líder de la unidad y la relación de la posición con cada miembro.

b. Diseño organizacional

Se refiere a la estructura organizacional completa, este esfuerzo creará una nueva estructura de tareas, autoridad y relaciones interpersonales que canalizarán el comportamiento de los individuos y grupos hacia un desempeño de calidad mejorada, ninguna de las cinco funciones esenciales precedentes tienen la tarea de formular el programa de acción general de la empresa, de constituir su cuerpo social, de coordinar los esfuerzos y de armonizar los actos, esas atribuciones cumplen otra función, designada habitualmente con el nombre de administración, para aclarar lo que son las funciones administrativas, el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordinar y

controlar. Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración según (Fayol, 1998).

- 1) **Planear:** Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
- 2) **Organizar:** Construir tanto el organismo material como el social de la empresa.
- 3) **Dirigir:** Guiar y orientar al personal.
- 4) **Coordinar:** Ligar, unir, armonizar todos los actos y esfuerzos colectivos.
- 5) **Controlar:** Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas.

Estos son los elementos de la administración que constituyen el llamado proceso administrativo y que son localizables en cualquier trabajo de administración en cualquier nivel o área de actividad de la empresa administrativa, técnica, comercial, financiera, contable y de seguridad como lo indica (M, Lourdes. 2007).

2. Viabilidad legal

El ámbito legal de un proyecto implica una investigación adecuada, sobre todo el cuerpo de leyes, reglamentos, disposiciones y además normas emitidas por autoridades competentes, cuya letra y espíritu se relaciona con la ejecución y operación de la empresa en estudio. (HERNÁNDEZ, E. 1990).

Al hablar del entorno legal nos referimos a todas las leyes y reglamentos que norman la operación de una compañía o de un producto en el mercado. Así, por ejemplo los permisos, el registro de marcas, la ley de invenciones y marcas, de derechos de autor, las patentes, el derecho mercantil, la ley general de protección al consumidor, la ley general de sociedades cooperativas, entre otras. Todas estas son elementales para estar dentro de la ley, evitar demandas y de alguna manera la piratería. Además, muchas veces es importante todo esto, por ejemplo a los fabricantes de bebidas alcohólicas o de cigarrillos, la ley les exige poner leyendas en su publicidad para cuidar la salud como “todo con medida”, “el abuso en el consumo de este producto, puede causar cáncer”. Incluso hay una normativa para el diseño de una etiqueta: el código de barras debe tener un tamaño

determinado, el contenido neto es con “g” minúscula y sin punto, los ingredientes, datos de fabricante, entre otros aspectos (CONTRERAS, C. 2005).

K. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

En el estudio de la viabilidad económica se pretende definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es recomendable su implementación y posterior operación. En la concreción de esta viabilidad se reconocen tres etapas o niveles en que se clasifican los estudios de acuerdo con su profundidad y con la calidad y cantidad de información utilizada, siendo la última de tales etapas la de factibilidad. En este punto centraremos este capítulo, en nuestro intento de clarificar los conceptos, técnicas y metodologías acerca de la formulación y evaluación de proyectos. (Cuartas, 2008).

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?., Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversiones y gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinarias más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier “cambio” en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia n puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será “no viable” y es necesario encontrar otra idea de inversión. (Graterol, 1997).

1. Análisis financiero

El análisis de estados financieros también conocidos como análisis económico-financiero, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de tomar decisiones adecuadas. De esta forma, desde una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que se saca provecho de los puntos para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa, estas técnicas también son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación u evolución previsible de empresa lo indica (AMAT, Oriol. 2003).

a. Inversiones del proyecto.

En el acto de invertir tiene lugar el cambio de una satisfacción inmediata y cierta, a la que se renuncia, a cambio de la esperanza que se adquiere y cuyo soporte está en el bien invertido. Por tanto, en toda inversión se produce un desembolso de efectivo del que se espera obtener unas cantidades superiores en el futuro (Massé, 1995). Desde una perspectiva económica podemos encontrar dos puntos de vista, un punto de vista estricto, según el cual el bien en el que se materializa la inversión debe pertenecer al grupo que configura el activo fijo y tener una aplicación concreta en el proceso productivo de la empresa y una vinculación a la misma durante un periodo a medio o largo plazo. Así, la inversión es considerada como un desarrollo de recursos financieros para adquirir bienes concretos duraderos o instrumentos de producción como los bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objetivo social.

Desde un punto de vista amplio, se entiende por inversión cualquier gasto efectuado por la empresa para la adquisición de elementos del activo fijo o del activo circulante. De este modo, la inversión en sentido amplio equivale a cualquier destino dado a los medios financieros y comprende tanto el pago de deudas y gastos y la adquisición de primeras materias como la compra de bienes de equipo y de instalaciones. Por otra parte, dado el carácter respectivo que suele tener la inversión en circulante, se puede suponer que mantiene inmovilizados una cantidad de recursos durante un periodo de tiempo similar a la inversión en activo fijo. La inversión en su sentido amplio, teniendo en cuenta tanto la inversión en elementos de activo fijo como la inversión en circulante, ya que como hemos mencionado es complementaria de la anterior. La importancia de esta decisión se deriva del carácter estratégico de la misma, ya que condiciona a la empresa en el largo plazo, resultando por tanto más difícil de corregir y compromete de hecho al futuro de la empresa.

Hay dos razones por las que las inversiones tienen este carácter estratégico, son marcadamente irreversibles desde el punto de vista económico; una vez acometida una inversión, su liquidación suele ser difícil y rara vez se logra sin incurrir en altos costes. Aun así, a veces es preferible proceder a dicha liquidación, es decir, desinvertir, además requieren cantidades muy importantes de recursos de los que dispone la empresa. La importancia de acometer las inversiones adecuadas es decisiva.

b. Fuentes de financiamiento y usos de fondos

Deberá entenderse por financiamiento el total de los recursos requeridos para llevar a cabo las inversiones, en general el financiamiento puede ser crediticio cuando proviene de una institución financiera; con recursos propios cuando la fuente es una aportación del promotor o nuevas suscripciones de capital; o recursos ajenos cuando los fondos provienen de fuentes federales, estatales o de la comunidad, como ésta, principalmente mediante su fuerza de trabajo. El flujo de fondos es un estado financiero auxiliar o complementario que resulta de la comparación del balance general en dos fechas determinadas de tal manera se deduce de donde obtuvo una empresa recursos financieros y que destilación de dio a dichos recursos. El flujo de fondos en una empresa debe ser considerado como un proceso continuo; para cada utilización de fondos debe haber una fuente que lo provea. En estricto sentido los activos de una empresa representan usos netos de fondos; los pasivos y patrimonio representan las fuentes así lo afirma (VISCIONE, Jerry. 1996).

De manera general las fuentes de fondos son:

- 1) La utilidad
- 2) La depreciación
- 3) El incremento de capital
- 4) El aumento de pasivos
- 5) La disminución de los activos
- 6) Uso de fondos
- 7) Los usos de fondos son primordialmente los siguientes:
 - a) Aumento de activos
 - b) Disminución de pasivos
 - c) Pérdidas netas
 - d) Pago de dividendos o reparto de utilidades
 - e) Readquisición de acciones.

c. Cálculo de depreciaciones y amortizaciones

1) Amortización de los financiamientos

Cuando se requiere financiamiento para los diferentes rubros de un proyecto, se debe hacer las investigaciones pertinentes en los diferentes organismos financieros de desarrollo o en las entidades bancarias para saber la forma como le van a cobrar y así tener una visión clara de la situación.

2) Depreciación de activos fijos

Depreciación es la pérdida de valores de un activo fijo (edificios, maquinarias, equipos, etc.) como consecuencia del uso. Para prevenir la necesidad de remplazo de un determinado activo al fin de su vida, cada año se traspa una parte de depreciación a los depósitos anuales en el fondo para depreciación se lo conoce como cargos por depreciación, en cualquier momento a la diferencia entre el costo original del activo y el importe del fondo para depreciación se le conoce como el valor residual o valor de salvamento como lo asegura (ESTUPIÑAN, Rodrigo. 2003).

d. Presupuesto de costos y gastos

En un proyecto industrial, se puede distinguir cuatro funciones básicas, producción, administración, ventas y financiamiento. Para llevar a cabo cada una de estas funciones, la empresa tiene que efectuar ciertos desembolsos por pago de salarios, arrendamientos, servicios públicos, compra de materiales, pago de intereses, etc. Estas erogaciones, reciben el nombre de costos de producción, gastos de administración, gastos de ventas y gastos financieros, según la función a que pertenezcan. Se puede afirmar entonces que hay fundamentalmente cuatro clases de costos: Costos de Producción, Costos de Administración, Costos de Ventas y Costos Financiero.

e. Costos e ingresos de la empresa

Los ingresos de un proyecto dependerán de su estructura de producción, por supuesto que los ingresos más importantes serán los de la venta del bien o del servicio que generará el proyecto.

También hay otros ingresos que deberán ser considerados para la evaluación correcta del proyecto. Entre los ingresos que se debe tomar en cuenta estarían los siguientes como lo dice (ZAPATA, Pedro. 2007):

- 1) Ingresos por la venta de activos de reemplazo
- 2) Venta de subproductos

Es conveniente detallar el momento en que se perciben los ingresos y no el momento en que se efectúa la venta.

f. Estado financiero cash flow neto proyectado.

Las estimaciones para la formulación de estos estados de resultados proyectados para cada periodo de tiempo muestran los balances generales proyectados para el final de cada período de tiempo. Estos estados se basan en estimaciones originales y no en los cambios pesimistas u optimistas, los estados proyectados son útiles para dos propósitos. Primero, a fin de elaborar un balance general pro-forma que permita determinar la necesidad o excedente de fondos y segundo son útiles para evaluar la productividad proyectada de la empresa así lo considera (VISCIONE, Jerry. 1996)

g. Estado financiero “estado de resultados”

El estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de un período determinado, en lugar de información sobre los ingresos de una cantidad y sobre los gastos de otra, el estado de resultados proporciona una relación detallada de los ingresos y los gastos la cual es útil para el proceso de toma de decisiones.

h. Punto de equilibrio

Se entiende por punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, aquella cifra de ventas en que la empresa ni pierde ni gana; es decir cuando la empresa cubre únicamente todos sus gastos. Evidentemente es muy importante saber dónde está su punto de equilibrio, pues si no vende por

encima de él es seguro que tendrá pérdidas y, en la medida que venda por encima de él, tendrá beneficio. El punto de equilibrio se puede expresar en medida de unidades de producto o bien en unidades monetarias. Además el punto de equilibrio puede calcularse tanto para la totalidad de la empresa, como para un servicio o producto concreto.

2. Evaluación financiera

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos-financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económicas son herramientas de uso general, lo mismo puede aplicarse a inversiones industriales, de hotelería, de servicios, que a inversiones en informática.

El valor presente neto y la tasa interna de rendimiento se mencionan juntos porque en realidad es el mismo método, solo que sus resultados se expresan de manera distinta, recuérdese que la tasa interna de rendimiento es el interés que hace el valor presente igual a cero, lo cual confirma la idea anterior.

Estas técnicas de uso muy extendido se utilizan cuando la inversión produce ingresos por sí misma, es decir, sería el caso de la tan mencionada situación de una empresa que vendiera servicios de informática. El VAN y la TIR se aplican cuando hay ingresos, independientemente de que la entidad pague o no pague impuestos.

a. Flujo de caja

Este concepto se refiere a la cantidad de efectivo generada por las operaciones. Su uso básico es ayudar a determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

b. Valor actual

Se define como la diferencia entre los ingresos y egresos a valorar actualizado o diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial. El valor actual neto VAN es simplemente toda la actual de todos los beneficios, costos e inversión del proyecto. A efectos prácticos, es la suma actualizada de los flujos netos de cada periodo.

c. Periodo de recuperación

Llamado también de reembolso, se define como el número esperado de periodos que se requiere para recuperar la inversión original.

d. Relación beneficio costo

La relación beneficio costo, también llamada índice de productividad

e. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno, conocida como la TIR; refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil. (MARTÍNEZ, Laura. 2008)

V. MATERIALES Y MÉTODOS

A. CARACTERIZACIÓN DEL LUGAR

1. Localización

El proyecto se desarrollará en el cantón La Joya de los Sachas perteneciente a la provincia de Orellana.

2. Ubicación geográfica

Latitud: N9964615

Longitud: E282367

Altitud: 270 m.s.n.m

3. Límites

Norte: Provincia de Sucumbíos

Sur: Cantón Puerto Francisco de Orellana

Este: Provincia de Sucumbíos

Oeste: Cantón Puerto Francisco de Orellana

4. Características climáticas

El cantón Joya de los Sachas posee un piso climatológico húmedo – tropical, nubosidad media 6 octavos.

De acuerdo los registros meteorológicos de la Estación Coca, la precipitación promedio anual es de 3.000 mm y la temperatura media anual de 26.6°C, con una temperatura máxima absoluta de 34 °C y una temperatura mínima absoluta de 18°C.

5. Clasificación ecológica

Ecológicamente según RODRIGO SIERRA (2003) existen 2 tipos de formaciones vegetales: Bosque inundable de Tierras Bajas y el Bosque Siempre verde amazónico.

6. Características del suelo

Presenta suelos arcillosos de textura delgada y características ferruginosas en un 50% del área del cantón. Porciones de suelos negros de textura media en las áreas cercanas a los ríos Napo y Coca, en un 50% de la superficie. (Plan estratégico cantonal Joya de los Sachas, 2006).

7. Materiales y equipos

a. Materiales

- 1) Hojas
- 2) Libreta de apuntes
- 3) Esferos
- 4) Corrector
- 5) Lápiz
- 6) Borrador
- 7) Grapadora
- 8) Grapas
- 9) Cartuchos para impresora

b. Equipos

- 1) Computadora
- 2) Impresora
- 3) Cámara fotográfica
- 4) Baterías recargables
- 5) GPS
- 6) Calculadora

7) Memory 3G

B. METODOLOGÍA

1. Analizar la viabilidad comercial del proyecto

a. Estudio de la demanda

Se realizó el Análisis de la demanda tomando en cuenta los siguientes parámetros:

1) Segmentación del mercado

Se procedió a segmentar el mercado donde se identificaron dos nichos los cuales son: los turistas locales quienes habitan el cantón la Joya de los Sachas y los nacionales quienes hayan visitado el cantón la Joya de los Sachas.

2) Universo.

La población local está conformada por un universo de estudio de 11264 personas que pertenecen al grupo de aplicación de la población económicamente activa del cantón La Joya de los Sachas.

El universo de estudio de la población nacional está constituido por 26534 personas que han viajado a la provincia de Orellana en el año 2013 dato presentado por el Ministerio de Turismo.

3) Muestra.

Se empleó la fórmula de Cannavos, 1988:

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q}{(N - 1) \left(\frac{e}{z}\right)^2 + (p \cdot q)}$$

Dónde:

n: tamaño de la muestra

N: universo de estudio

e: margen de error o precisión admisible (8%)

z: nivel de confianza (1,75)

p: probabilidad de ocurrencia (0.5)

q: probabilidad de no ocurrencia (0.5)

Como resultado se determinó que se debe aplicar 118 encuestas para el mercado local y un total de 119 encuestas para la demanda de turistas nacionales.

4) Instrumento.

Se elaboraron encuestas dirigidas a los dos segmentos antes mencionados, las mismas que fueron distribuidas en el cantón La Joya de los Sachas para los turistas locales y en el caso de los turistas nacionales se difundió en la ciudad de Quito.

5) Perfil de los clientes.

El perfil de los turistas se determinó mediante la interpretación y tabulación de los resultados, además de conocer las características demográficas y socioeconómicas de los clientes.

b. Análisis de la oferta

1) Oferta actual

Para determinar la oferta actual, se procedió a elaborar el diagnóstico situacional del cantón La Joya de los Sachas, se realizó la evaluación del potencial turístico donde consta una tabla con los atractivos turísticos que posee la parroquia La Joya de los Sachas, además se expone las características que posee el terreno donde se realizará el presente estudio.

2) Oferta sustitutiva

Para realizar el estudio de la oferta sustitutiva o competencia se tomó como referencia las hosterías del cantón que brinden servicios de alojamiento y alimentación, ya que son estratégicamente la competencia directa del proyecto.

3) Oferta complementaria

Para la realización de la oferta complementaria se tomó como referencia los establecimientos turísticos que brinden servicios de alimentación y esparcimiento que se encuentren en el cantón La Joya de los Sachas, ya que son estratégicamente los más cercanos del sitio de estudio.

c. Confrontación oferta demanda.

Para las proyecciones se utilizó el método del Incremento Compuesto; el cuál, considera la siguiente fórmula $C_n = C_o (1+i)^n$ donde:

C_n = Población futura, resultado de la proyección.

C_o = Población al inicio del período.

i = Tasa media anual de crecimiento (3,67%)

n = Número de años que se va proyectar la población.

1) Proyección de la demanda. se proyectó la demanda, para determinar el mercado que abarcará los 5 años posteriores, utilizando el método del incremento compuesto.

2) Proyección de la oferta. se proyectó la oferta tanto para el hospedaje como para el restaurante y recreación, para determinar el mercado que abarcará los 5 años posteriores, utilizando el método del incremento compuesto.

3) Demanda insatisfecha. se confrontó la proyección de la demanda con la de la oferta para obtener el mercado que abarcará los 5 años posteriores, para posteriormente determinar la cuota de la demanda objetivo.

4) Demanda objetivo. se determinó que el 35% de la demanda insatisfecha se utilizará para el servicio de hospedaje y el 56% para los servicios de restaurantes y recreación, ya que es la expectativa generada en el proyecto.

2. Determinar la viabilidad técnica del proyecto.

En este paso se determinó lo siguiente:

a. Planificación y diseño técnico de la infraestructura turística

1) Localización del proyecto. Se consideró dos parámetros la macro y micro localización.

2) Tamaño del proyecto. Se tomó en cuenta el número de clientes proyectados para los años de estructuración del proyecto y las características del terreno.

3) Tipología de la construcción. se mencionaron las condiciones que debe poseer la construcción sean estas ambientales y además la determinación del tipo de material que será utilizado.

b. Diseño técnico arquitectónico

1) Programación. Se definió la organización de las áreas que la hostería poseerá.

2) Diseño Arquitectónico. Con el programa AutoCad 2014 se diseñaron las láminas estructurales o planos arquitectónicas de la Hostería.

3) Distribución y características de la construcción. Se detalló las características de todas las áreas de la Hostería.

4) Rubro de la infraestructura. Se calculó el rubro total por metro cuadrado de construcción.

c. Definición del proceso productivo

1) Flujogramas del proceso productivo. Se establecieron los flujogramas por procesos que serán aplicados en la prestación de los servicios turísticos que se ofertan.

2) Recetas. Fueron elaboradas las recetas que serán servidas en el restaurante.

3) Mobiliarios, Equipos y Materia Prima. Se calculó el mobiliario y equipos que se necesitaran para empezar el proyecto, y el aproximado de materia prima que se necesitará anualmente.

4) Servicios Básicos. Se determinó el valor anual por servicios básicos necesarios para el buen funcionamiento y rendimiento del proyecto.

d. Estudio de Mercadotecnia

1) Se identificó el nicho de mercado gracias al perfil del turista.

2) Marketing Mix

a) Producto. Se definió el nombre, slogan, el isologo, los colores representativos y la identidad corporativa que poseerá la empresa.

b) Precio. Para determinar el precio se tomó en cuenta el costo de producción, la competencia, el perfil del turista y la exclusividad del producto. Además se analizó las formas de pago.

c) Plaza. Se usó el canal de distribución directo y se elaboró un plan de comercialización.

d) Promoción. Se diseñó la página Web y se establecieron los descuentos y promociones.

3) Se definió los gastos y costos del área comercial.

3. Realizar el estudio de impactos ambientales para el proyecto

El estudio ambiental se determinó mediante la matriz de Lázaro Lagos donde se analizaron los componentes socio-ambientales que se verán afectados tales como: aire, suelo, agua, flora y fauna, socio economía y el paisaje. De igual forma se identificaron las actividades o acciones positivas o negativas que ocurrirán antes, durante y después del inicio del proyecto, las cuales son: movimiento de tierra, montaje de obra, operación turística, actividades turísticas recreacionales, educación ambiental, eliminación de desechos y la generación de fuentes de trabajo, para posteriormente evaluar la matriz donde fue necesario la creación de un plan de mitigación capaz de compensar en lo posible las acciones que afecten al ambiente y la sociedad.

4. Definir la organización de la hostería en base a aspectos legales y administrativos.

Para el desarrollo del presente objetivo se elaboraron los siguientes pasos:

1. Para el plan estratégico de la empresa, se elaboró el análisis FODA de la zona de estudio y se definió la formulación filosófica y estratégica de la empresa la cual comprende la misión, visión, objetivo, estrategias, políticas y valores.
2. Se estableció la estructura organizativa de la empresa en la cual consta del organigrama estructural y funcional. Se elaboró una matriz con el talento humano necesario para el óptimo funcionamiento de la empresa además se delimitaron las responsabilidades de cada una de las actividades a realizar con sus respectivos cargos, sueldos y salarios a través del manual de cargos. Adicionalmente se elaboró el reglamento interno tanto para clientes como para los funcionarios de la empresa.
3. Se utilizó fuente secundaria como: la Constitución Política de la República del Ecuador y la Ley de Turismo, para de este modo determinar la viabilidad legal que rigen este tipo de actividades lo

cual permitirá realizar sin ningún inconveniente la operación turística y se definió el tipo de empresa.

5. Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

a. Para elaborar el estudio económico se tomó en consideración los siguientes parámetros:

- 1) Activo fijo, diferido y capital de trabajo de la empresa
- 2) Fuentes de financiamiento y usos de fondos
- 3) Cálculo del servicio de la deuda
- 4) Cálculo de depreciaciones y amortizaciones
- 5) Presupuesto de costos y gastos
- 6) Costos e ingresos de la empresa
- 7) Estado financiero "estado de resultados"
- 8) Estado financiero flujo de caja proyectado
- 9) Punto de equilibrio
- 10) Balance de situación inicial
- 11) Balances generales proyectados

b. Para el análisis financiero

Se trabajó en base al estudio de mercado para identificar los ingresos y egresos que presentará el estudio técnico y económico.

La rentabilidad del proyecto se mostró tras el cálculo de los indicadores de rentabilidad, como son: relación beneficio-costos, VAN, TIR y finalmente se determinó el tiempo que se necesitará para la recuperación de capital.

VI. RESULTADOS

A. ESTUDIO DE MERCADO

1. Estudio de la Demanda

a. Segmentación de mercado

Para el análisis de la demanda se identificaron dos segmentos: los turistas locales quienes habitan el cantón la Joya de los Sachas y los nacionales quienes hayan visitado el cantón la Joya de los Sachas.

1) Mercado local

El segmento de mercado local está constituido por las personas, sean hombres y mujeres que se encuentran dentro del PEA (Población Económicamente Activa) de la Joya de los Sachas, estos datos históricos han sido obtenidos estadísticamente por el INEC, 2010 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Cuadro 1. Población Económicamente Activa por parroquias del cantón La Joya de los Sachas

PARROQUIA	GRUPOS DE EDADES / Y SEXO	De 15 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 29 años	De 30 a 34 años	De 35 a 39 años	De 40 a 44 años	De 45 a 49 años	De 50 a 54 años	De 55 a 59 años	De 60 a 64 años	TOTAL GENERAL
La Joya de los Sachas	Hombre	915	918	872	797	698	551	456	377	278	158	6020
	Mujer	930	877	873	698	580	385	345	252	174	130	5244
	Total	1845	1795	1745	1495	1278	936	801	629	452	288	11264
Enokanqui	Hombre	119	103	99	71	80	62	65	52	37	32	720
	Mujer	122	114	96	86	61	46	47	38	32	26	668
	Total	241	217	195	157	141	108	112	90	69	58	1388
Lago San Pedro	Hombre	102	101	70	59	55	42	61	44	32	20	586
	Mujer	102	64	74	58	41	41	37	34	31	12	494
	Total	204	165	144	117	96	83	98	78	63	32	1080
Pompeya	Hombre	56	48	44	37	35	20	28	8	11	5	292

	Mujer	66	51	33	26	34	26	15	15	9	10	285
	Total	122	99	77	63	69	46	43	23	20	15	577
Rumipamba	Hombre	127	107	69	68	53	52	41	35	35	22	609
	Mujer	107	80	56	63	52	37	22	30	23	18	488
	Total	234	187	125	131	105	89	63	65	58	40	1097
San Carlos	Hombre	160	132	137	90	97	64	68	63	63	38	912
	Mujer	146	99	116	77	75	42	62	49	39	29	734
	Total	306	231	253	167	172	106	130	112	102	67	1646
San Sebastián del Coca	Hombre	168	131	146	124	95	81	78	60	39	33	955
	Mujer	175	130	134	93	101	58	57	38	40	28	854
	Total	343	261	280	217	196	139	135	98	79	61	1809
Tres de Noviembre	Hombre	151	147	160	123	103	81	78	59	50	29	981
	Mujer	156	139	128	67	92	51	59	27	35	20	774
	Total	307	286	288	190	195	132	137	86	85	49	1755
Unión Milagreña	Hombre	190	157	119	95	77	92	73	53	55	36	947
	Mujer	153	115	96	87	67	58	52	54	39	29	750
	Total	343	272	215	182	144	150	125	107	94	65	1697
Totales Generales	Hombre	1988	1844	1716	1464	1293	1045	948	751	600	373	12022
	Mujer	1957	1669	1606	1255	1103	744	696	537	422	302	10291
	Total	3945	3513	3322	2719	2396	1789	1644	1288	1022	675	22313

Fuente: INEC, 2010

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS (PDyOT)

2) Mercado nacional

El segmento de mercado nacional está constituido por los turistas regionales, sean hombres y mujeres de toda edad, que viajen solos, en grupos organizados y/o familiares, que han visitado la provincia de Orellana; con la posibilidad de que puedan elegir un producto nuevo y diferente dentro del mercado turístico.

Cuadro 2. Proyección de turistas de la Provincia de Pichincha que visita la provincia de Orellana

AÑO	POBLACION	% URBANA	POBLACION URBANA	HACEN TURISMO A NIVEL NACIONAL	VISITAN LA REGION	VISITAN ORELLANA	TOTAL VISITANTES ORELLANA
2011	14.068.504	59,10%	8.314.486	23,0%	9%	15%	25.816
2012	14.262.649	59,10%	8.429.226	23,0%	9%	15%	26.173
2013	14.459.474	59,10%	8.545.549	23,0%	9%	15%	26.534
2014	14.659.015	59,10%	8.663.478	23,0%	9%	15%	26.900
2015	14.861.309	59,10%	8.783.034	23,0%	9%	15%	27.271
2016	15.066.395	59,10%	8.904.239	23,0%	9%	15%	27.648
2017	15.274.311	59,10%	9.027.118	23,0%	9%	15%	28.029
2018	15.485.096	59,10%	9.151.692	23,0%	9%	15%	28.416
2019	15.698.790	59,10%	9.277.985	23,0%	9%	15%	28.808

Fuente: Mintur 2012

Elaboración: Plan Estratégico Competitividad turística Orellana 2013

b. Universo

1) Para la demanda local

El universo de estudio para el análisis de la demanda local se estableció tomando datos históricos del censo 2010, cuyo grupo de aplicación fue la PEA (Población económicamente activa), con un universo de estudio es de 11264 personas.

2) Para la demanda nacional

El universo de estudio para el análisis de la demanda nacional se estableció tomando el total de turistas nacionales que han viajado a la provincia de Orellana en el año 2013, tomado del Ministerio de turismo y de acuerdo a los registros de entrada de visitantes de esta manera se obtuvo un universo de estudio de personas, que se detalla a continuación:

Turistas nacionales que visitaron 2013: 26534

c. Muestra

1) Para la demanda local

Para el presente estudio se aplicó el muestreo aleatorio. Para la determinación de la muestra se aplicó la siguiente fórmula de Cannavos:

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1) \left(\frac{e}{k}\right)^2 + (p * q)}$$

N = Universo (11264)

n = Tamaño de la muestra

P = probabilidad de éxito (0.5)

Q = probabilidad de fracaso (0.5)

PQ= Constante de varianza (0.25)

E= Margen de error (0.08)

k= Constante de corrección del error (1,75)

$$n = \frac{11264 * 0,5 * 0,5}{(11264 - 1) \left(\frac{0,08}{1,75}\right)^2 + (0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{2816}{23.79}$$

$$n = 118.36$$

= 118 Encuestas

2) Para la demanda nacional

Para el presente estudio se aplicó el muestreo aleatorio. Para la determinación de la muestra se aplicó la siguiente fórmula de Cannavos:

$$n = \frac{N * p * q}{(N - 1) \left(\frac{e}{z}\right)^2 + (p * q)}$$

N = Universo (26534)

n = Tamaño de la muestra

P = probabilidad de éxito (0.5)

Q = probabilidad de fracaso (0.5)

PQ= Constante de varianza (0.25)

E= Margen de error (0.05)

k= Constante de corrección del error (1)

$$n = \frac{26534 * 0,5 * 0,5}{(26534 - 1) \left(\frac{0,05}{1,75}\right)^2 + (0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{6633,5}{55,70}$$

$$n = 119,09$$

= 119 Encuestas

d. Instrumento

Para establecer el estudio de la demanda, se utilizaron encuestas, las mismas que fueron distribuidas en el cantón La Joya de los Sachas para los turistas locales y en el caso de los turistas nacionales se difundió en la ciudad de Quito. (Anexo 1)

e. Caracterización de la demanda

1) Demanda Local

a) Edad

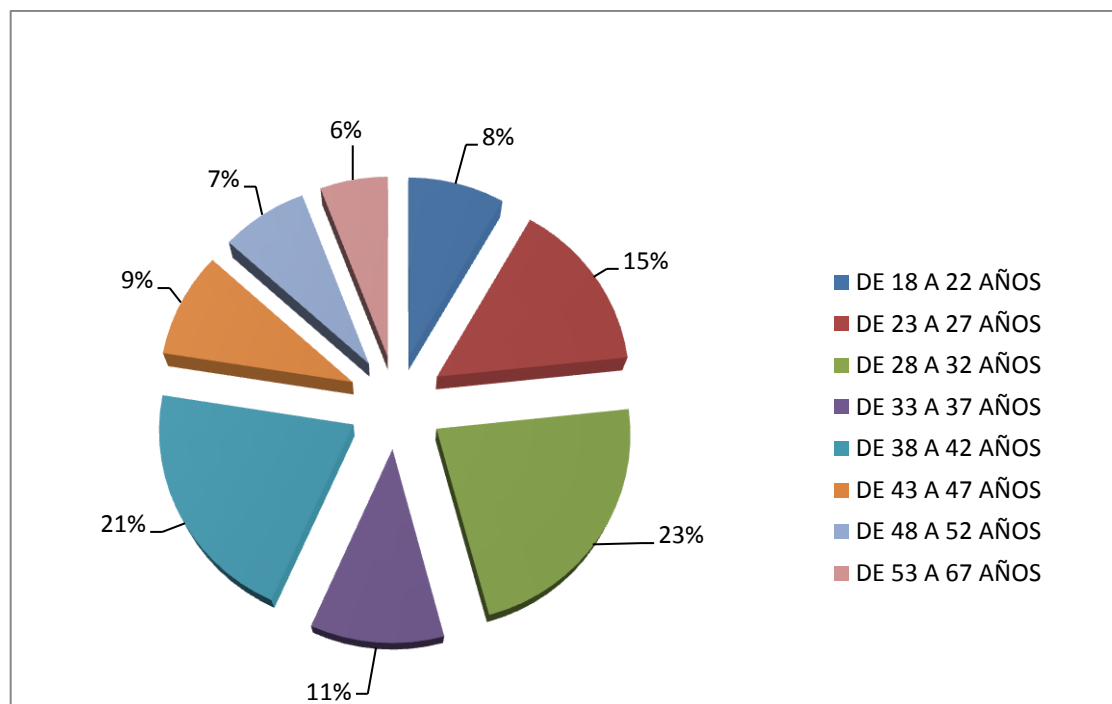
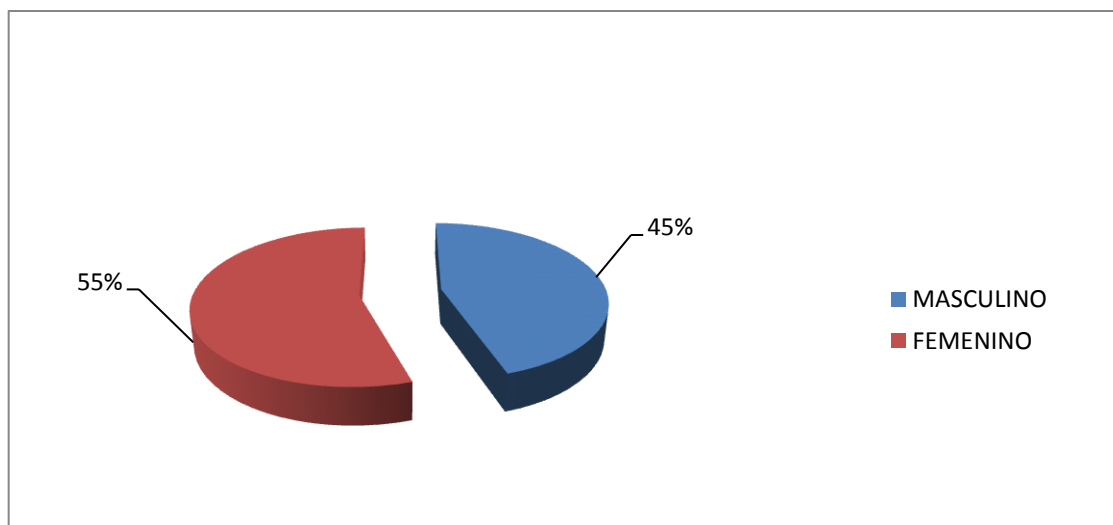
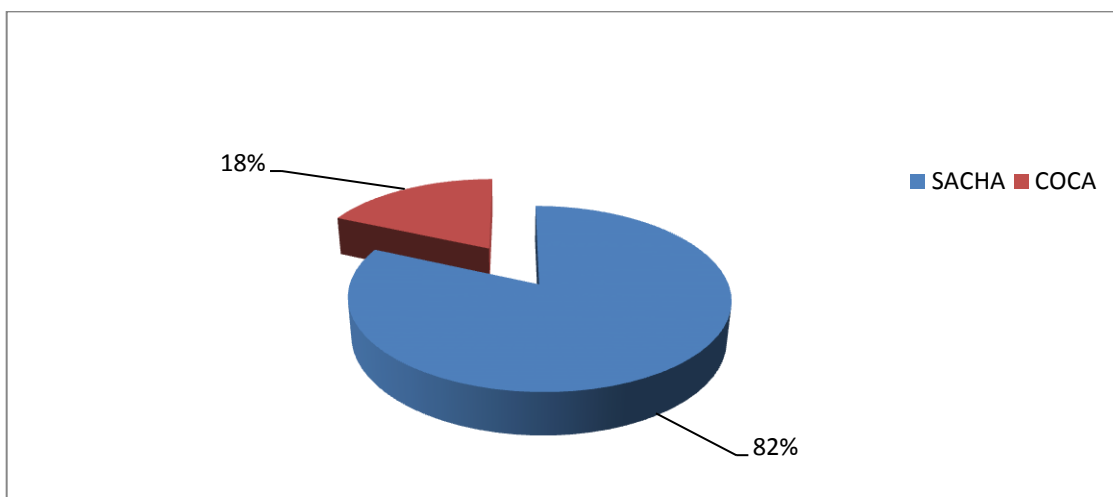


Gráfico 1. Edad de los turistas locales

Existe un ligero equilibrio entre personas de los rangos de edad de 28 a 32 años con 22% y las de 38 a 42 años con 21%, seguidos del grupo de 23 a 27 años con un 15%, posteriormente las personas en el rango de edad de 33 a 37 años con un 11%, luego el conjunto de personas de 43 a 47 años con un 9%, en penúltimo lugar están los rangos de edad de 18 a 22 años y de 48 a 52 años con un 8% y finalmente el grupo de personas de 53 a 67 años con un 6%.

b) Género**Gráfico 2. Género de los turistas locales**

El 55% de personas encuestadas son de género femenino y el 45% de género masculino.

c) Lugar de procedencia**Gráfico 3. Lugar de procedencia de los turistas locales**

En el lugar de procedencia se refleja que la mayoría de encuestados con un 82% son de la ciudad del Sacha y el 18% de la ciudad del coca.

d) Ocupación

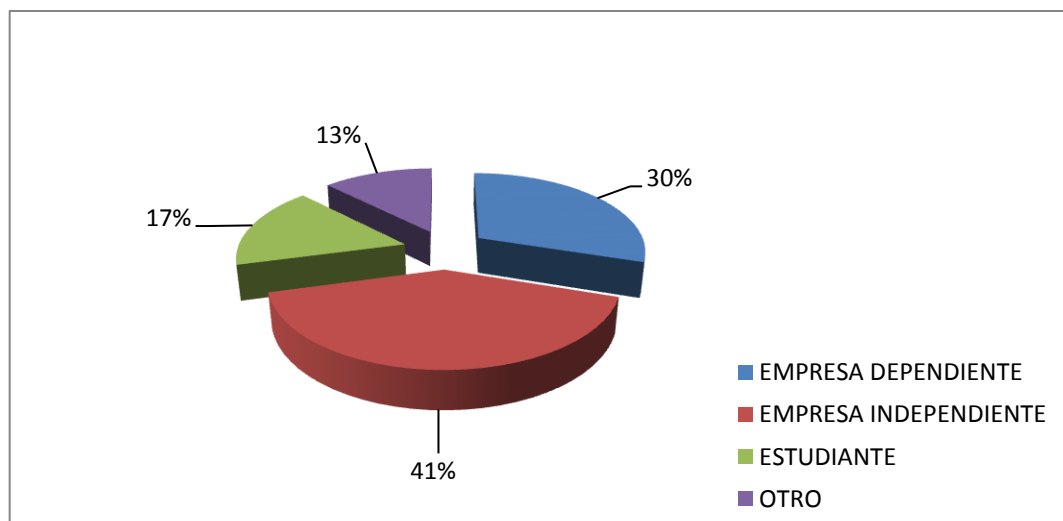


Gráfico 4. Ocupación del turista local

El 41% de personas trabaja en empresas independientes, el 30% de encuestados en empresas dependientes, el 17% son estudiantes y 13% tienen otro tipo de ocupación.

e) Lugar de trabajo

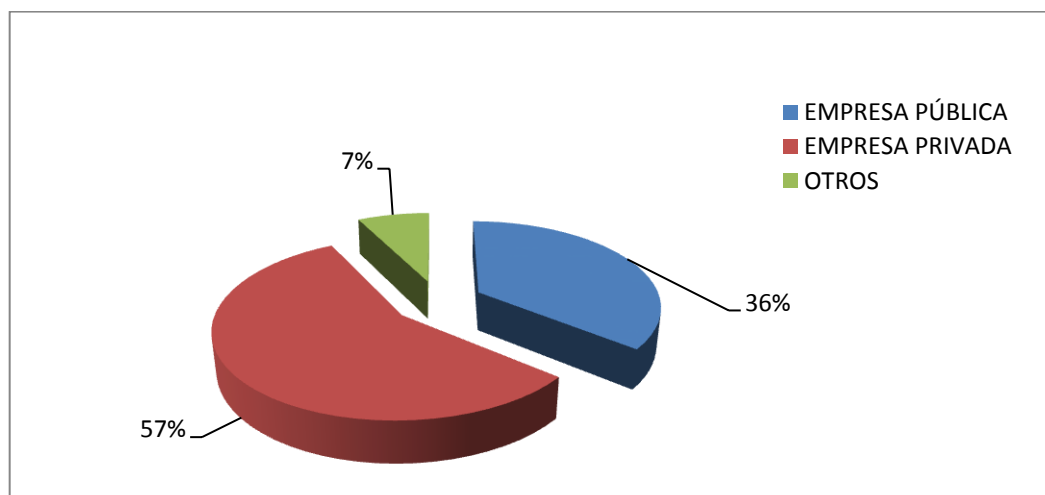


Gráfico 5. Lugar de trabajo del turista local

La mayor motivación de los encuestados trabaja para empresas privadas con un 57%, con un 36% las personas que trabajan en empresas públicas y por último un 7% de encuestados que tienen otro tipo de lugar de trabajo.

f) **Nivel de educación**

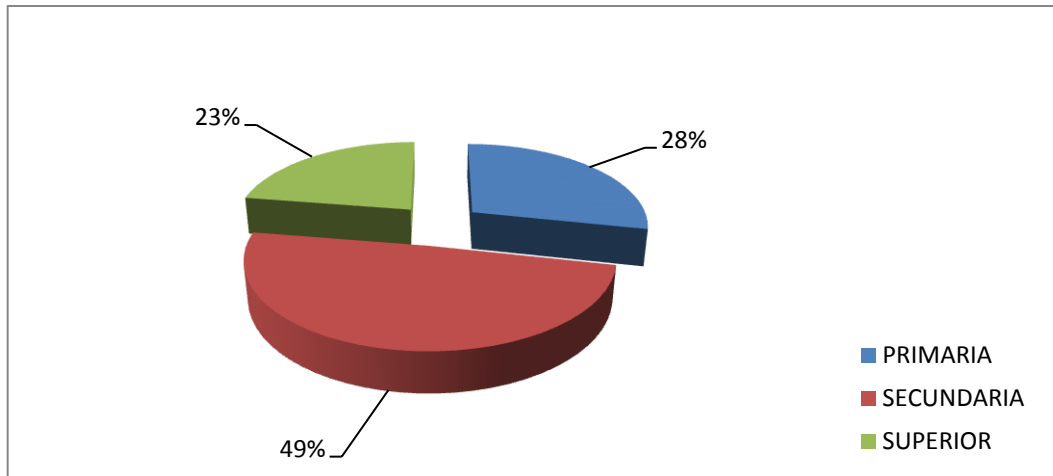


Gráfico 6. Nivel de educación del turista local

En nivel de educación notamos que el 49% de encuestados posee educación secundaria, el 28% educación primaria y por último un 23% de personas que poseen un nivel superior de educación.

g) **¿Considera usted necesaria la creación de una hostería en el cantón la Joya de los Sachas, que satisfagan las necesidades de descanso y distracción turística?**

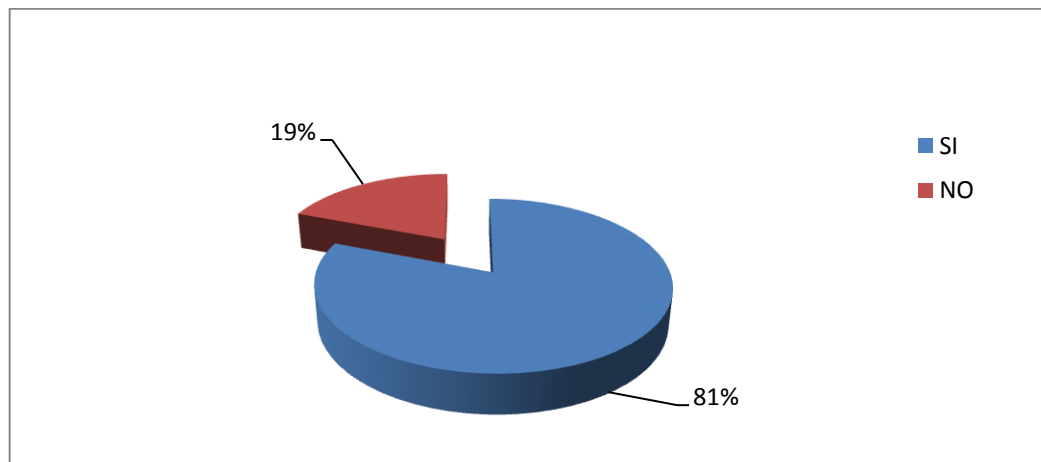


Gráfico 7. Turistas locales que consideran necesario la creación de una hostería

El 81% de encuestados cree que si se debe crear una hostería y el 19% establece que no.

h) ¿Qué servicios además de alimentación y hospedaje le gustaría que ofrezca la Hostería?

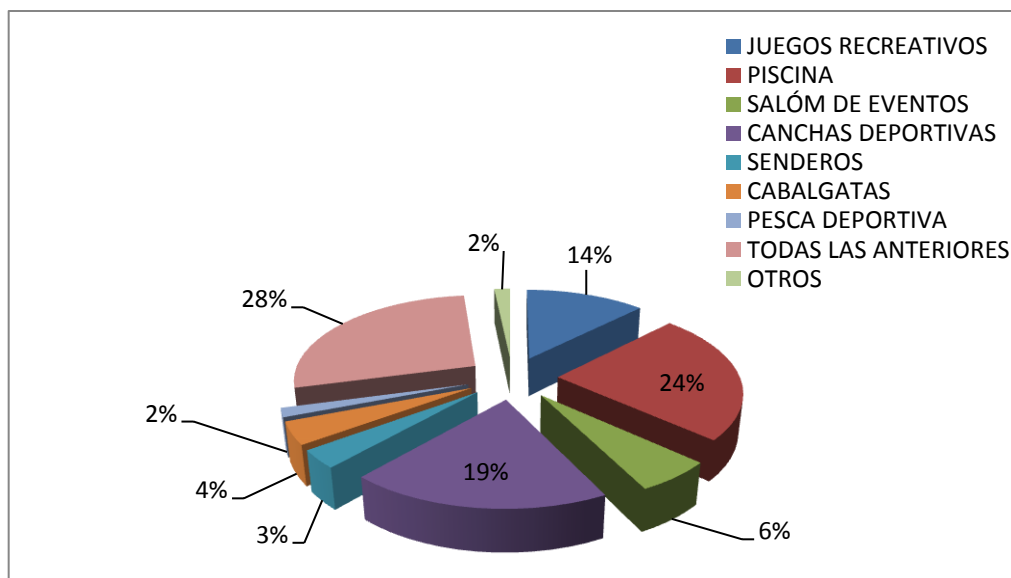


Gráfico 8. Qué servicios le gustaría al turista local

En un 28%, a la mayoría de personas encuestadas les gustaría que la hostería preste todos los servicios, seguido de un 24% que prefieren el servicio de piscina, al 19% de encuestados les gustaría las canchas deportivas, un 14% juegos recreativos, un 4% cabalgatas, un 3% senderos y existe un equilibrio entre personas que prefieren pesca deportiva y otro tipo de servicio con un 2%.

i) Tipo de comida que prefiere.

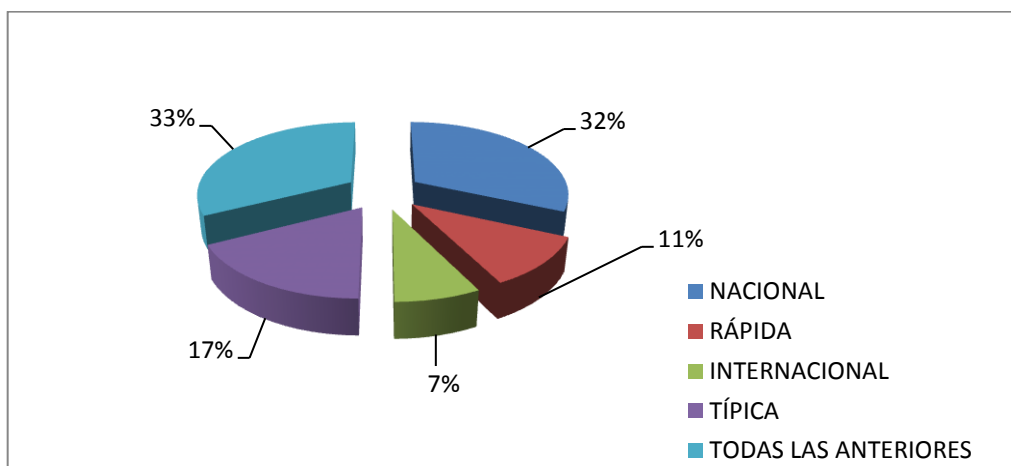


Gráfico 9. Comida que prefiere el turista local

Los servicios predilectos en la mayoría de los encuestados son todas las anteriores en un 33%, vinculando de esta manera todas las opciones que se han detallado, dentro de las otras opciones se obtuvo los siguientes resultados: el 32% prefieren la comida nacional, el 17% comida típica, un 11% comida rápida y el 7% comida internacional.

j) Comida que consume con frecuencia

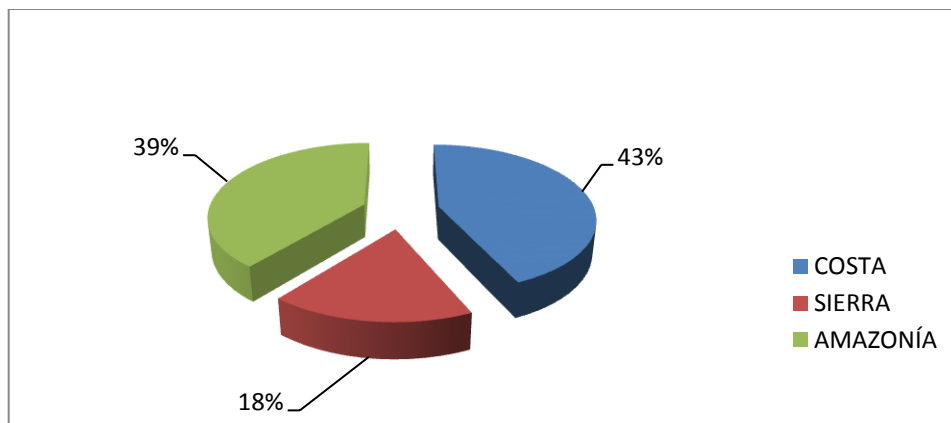


Gráfico 10. Qué tipo de comida consumen con frecuencia los turistas locales

La mayoría de encuestados prefieren la comida de la Costa con un 43%, seguido de un 39% que le gusta la comida de la Amazonía y por último con un 18% las personas que eligen comida de la Sierra.

k) Con que frecuencia le gustaría visitar este lugar de distracción turística

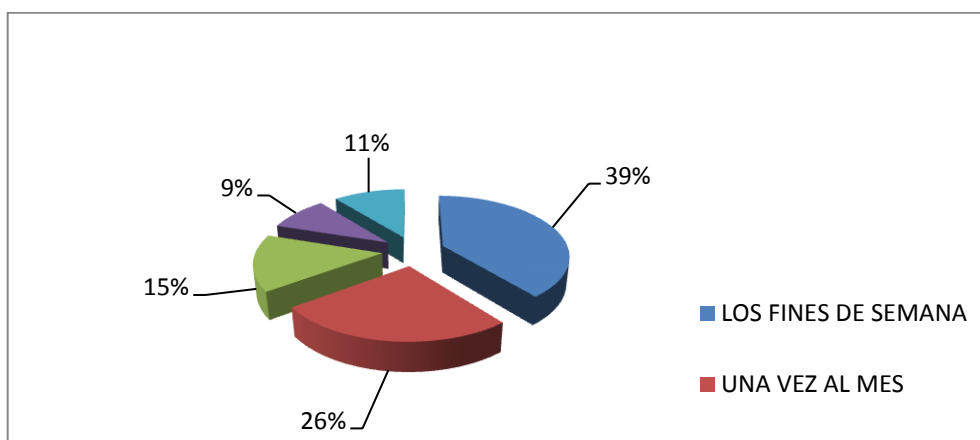


Gráfico 11. Frecuencia de visita de los turistas locales

La mayoría de encuestados manifiestan una preferencia por visitar este lugar los fines de semana con un 39%, seguidos de un 26% los turistas que prefieren visitar unas vez al mes, luego están las personas representadas en un 15% que prefieren acudir al lugar dos o más veces al año y por último están con un 9% las personas que lo harán una vez al año.

I) Acompañado de quién visitaría este lugar

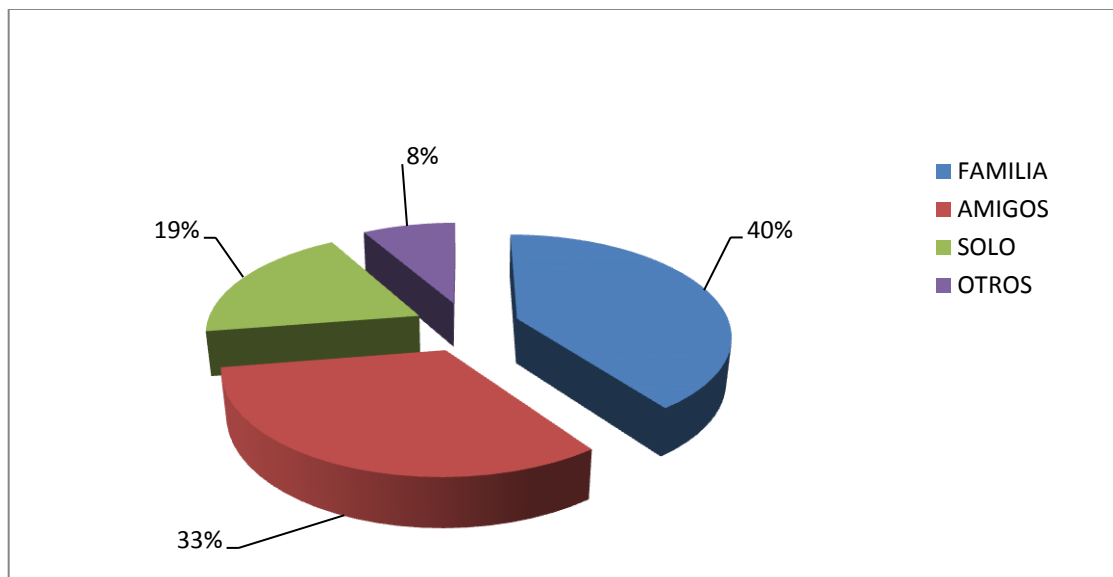


Gráfico 12. Los turistas locales acompañados de quién visitarán este lugar

La mayoría de personas en un 40% visitarían en lugar acompañados de su familia, posteriormente se encuentran quienes prefieren hacerlos acompañados de amigos en un 33%, seguidos de un 19% que representan a las personas que deseen visitar el lugar solos y por último con un 8% los que eligieron otros como opción.

m) Con cuántas personas está dispuesto a visitar este lugar

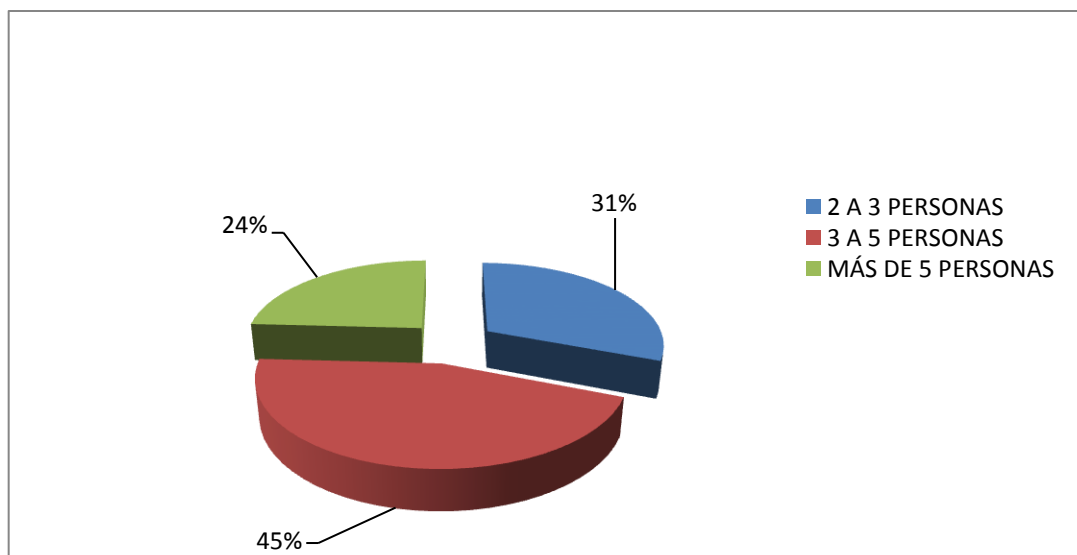


Gráfico 13. Con cuántas personas los turistas locales visitarán este lugar

Se determinó que con un 45% visitarán este lugar los grupos de 3 a 4 personas, seguidos de grupos de 2 a 3 personas con un 31% y por último el 24% que representa al grupo de más de 5 personas.

n) Cuánto estarían los turistas locales dispuestos a pagar por persona por estos servicios

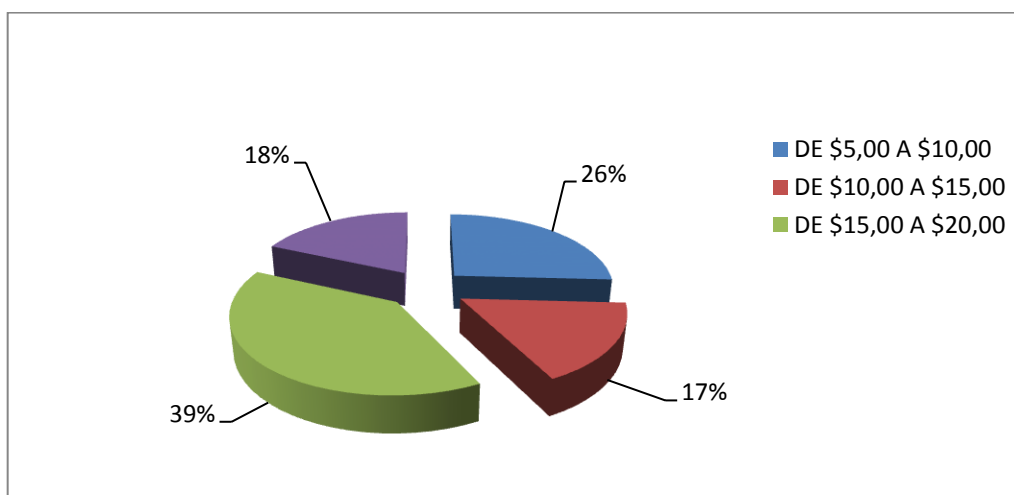


Gráfico 14. Cuánto estarían los turistas locales dispuestos a pagar por los servicios

La mayoría de encuestados prefieren gastar de \$15 a \$20 por estos servicios con un 39%, seguidos de quienes desean cancelar de \$5 a \$10 con un 26%, posteriormente con un 18% quienes aceptan

pagar más de \$20 y finalmente con un 17% las personas que consideran cancelar de \$10 a \$15 por los servicios.

o) En una escala del 1 al 6, donde 1 es más importante y 5 es menos importante, califique ¿Cuáles son los aspectos que se deberían mejorar en cuanto a restaurantes en la Joya de los Sachas?

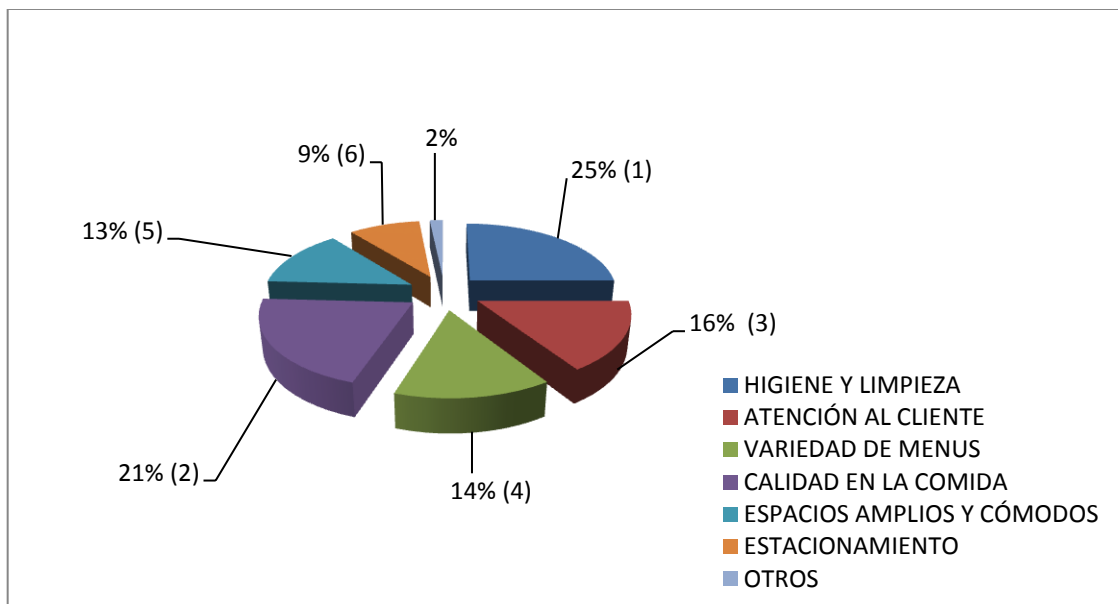


Gráfico 15. Aspectos que los turistas locales creen se deben mejorar en un restaurante

En una escala del 1 al 6, tomando en cuenta que 1 es más importante y 6 menos importante se pudo determinar que los encuestados eligieron: higiene y limpieza como el principal aspecto a mejorar en un restaurante con un 25%, seguido calidad en la comida con un 21%, luego con un 16% atención al cliente, posteriormente el 14% de encuestados mencionan que se debe mejorar la variedad de menús, con un 13% tenemos los espacios amplios y cómodos y al final se encuentra con un 9% estacionamiento.

p) ¿Cuál es su forma de pago?

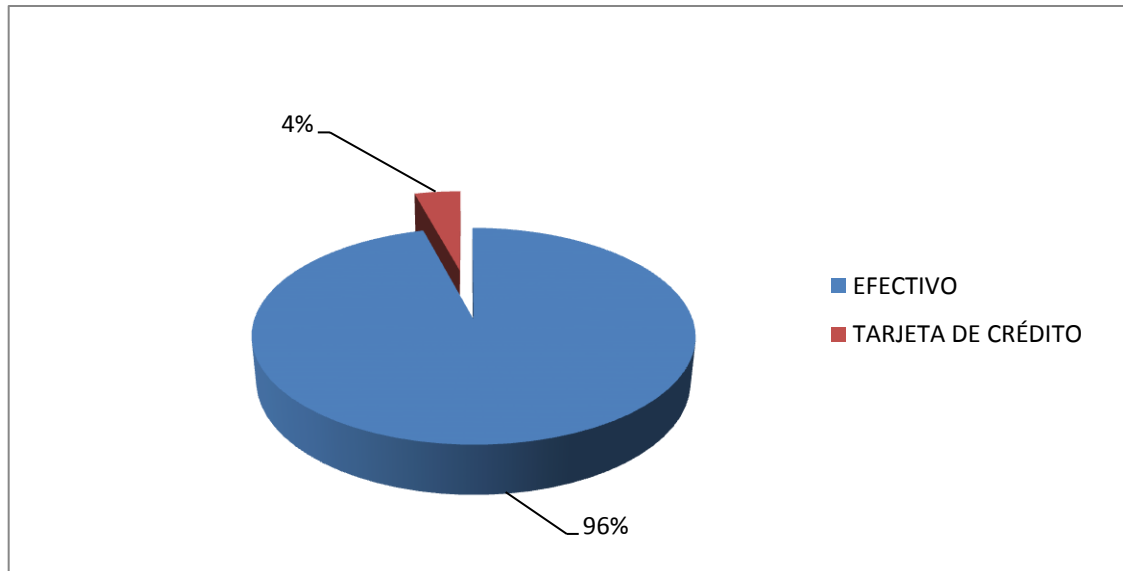


Gráfico16. Cuál es la forma de pago de los turistas locales utilizan

En su gran mayoría con un 96% los turistas locales encuestados utilizan efectivo como forma de pago y tan solo el 4% de personas utilizan tarjeta.

q) ¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?

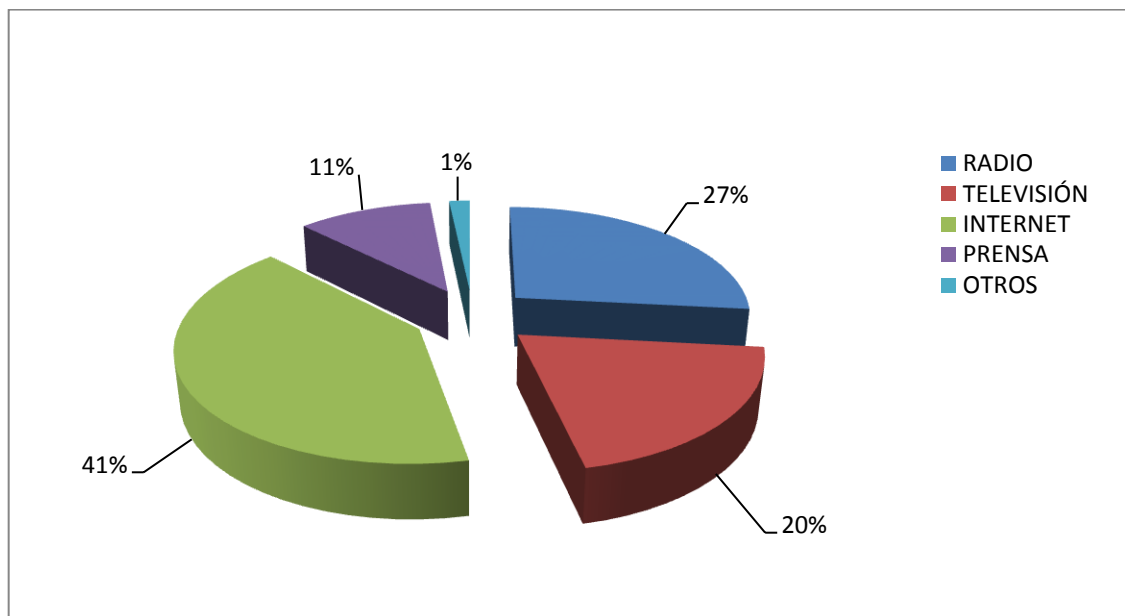


Gráfico 17. Medios de comunicación utilizados frecuentemente por los turistas locales

En la actualidad se puede evidenciar las preferencias de comunicación a través de internet con un 41%, seguido del 27% de las personas que se informan por radio, posteriormente están los encuestados que prefieren la televisión para informarse con un 20%, luego tenemos con un 11% los que utilizan como medio de comunicación la prensa y por último con el 1% quienes utilizan otros medios.

2) Demanda nacional

a) Edad

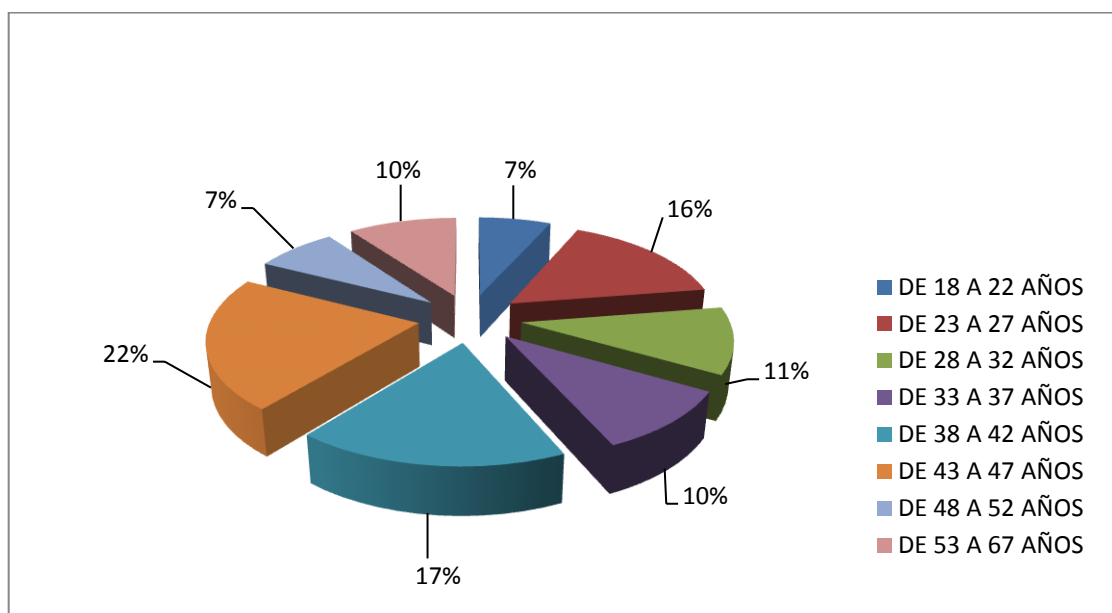


Gráfico 18. Edad de los turistas nacionales

Con respecto a la edad la mayoría de encuestados están dentro de un rango de 43 a 47 años representados con un 22%, seguidos por un 17% de las personas entre edades de 38 a 42 años, posteriormente con un 16% se encuentran los rangos de edad de 23 a 27 años, luego observamos que el 11% de encuestados son personas que tienen de 28 a 32 años, a continuación existe un equilibrio entre los rangos de edad de 33 a 37 años y 53 a 67 años con un 10% y entre los rangos de edad de 18 a 22 años y de 48 a 52 años con un 7%.

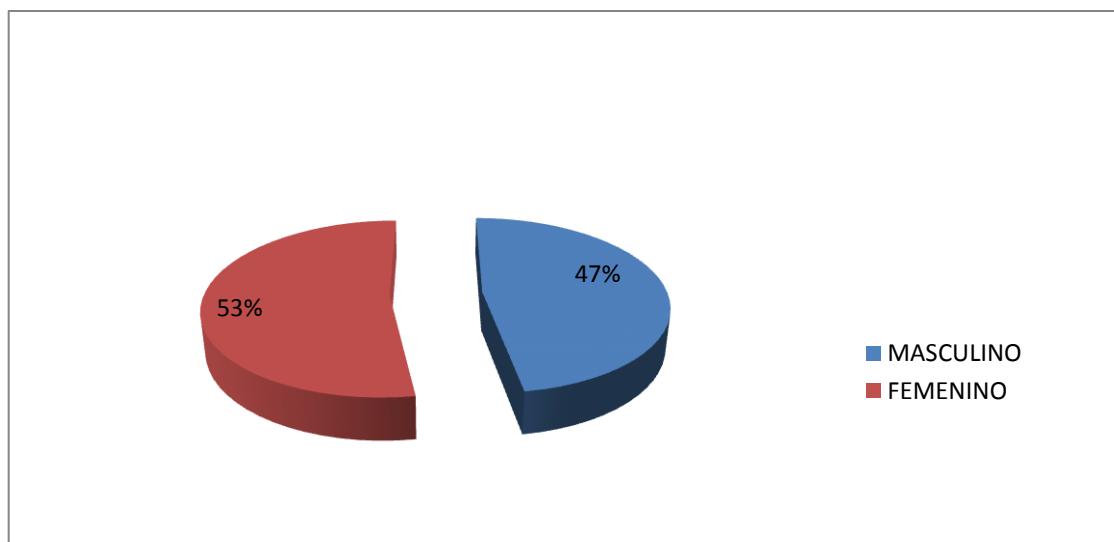
b) Género

Gráfico 19. Género de los turistas nacionales

De los encuestados el mayor porcentaje es del 53% que corresponde al género femenino, seguido del masculino con un 47%.

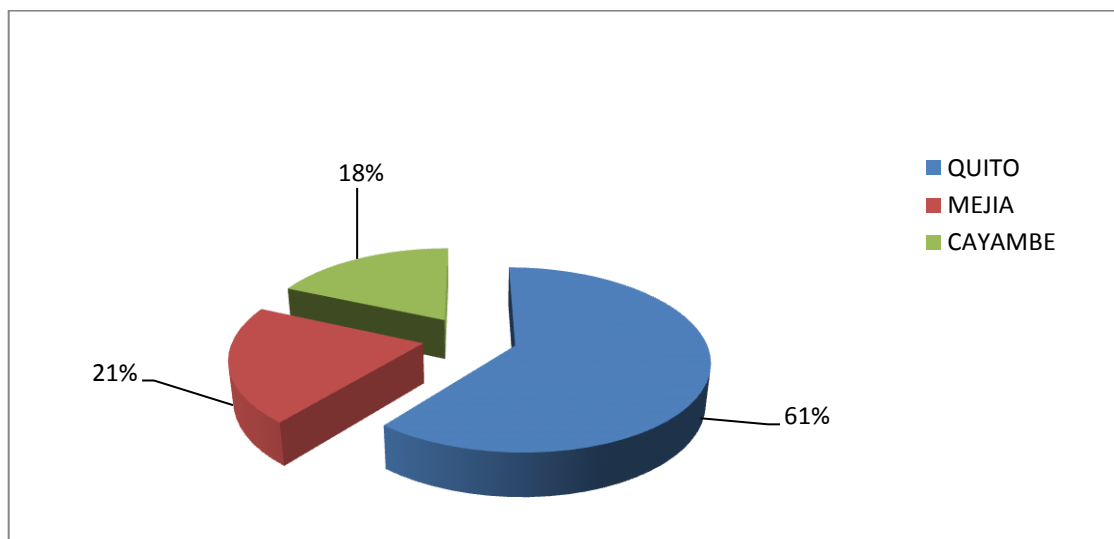
c) Lugar de procedencia

Gráfico 20. Lugar de procedencia de los turistas nacionales

El 61% de las personas encuestadas pertenecen son de la ciudad de Quito, seguidos del 21% que corresponde a las personas de Mejía y por último con un 18% que corresponde a las personas de Cayambe.

d) Ocupación

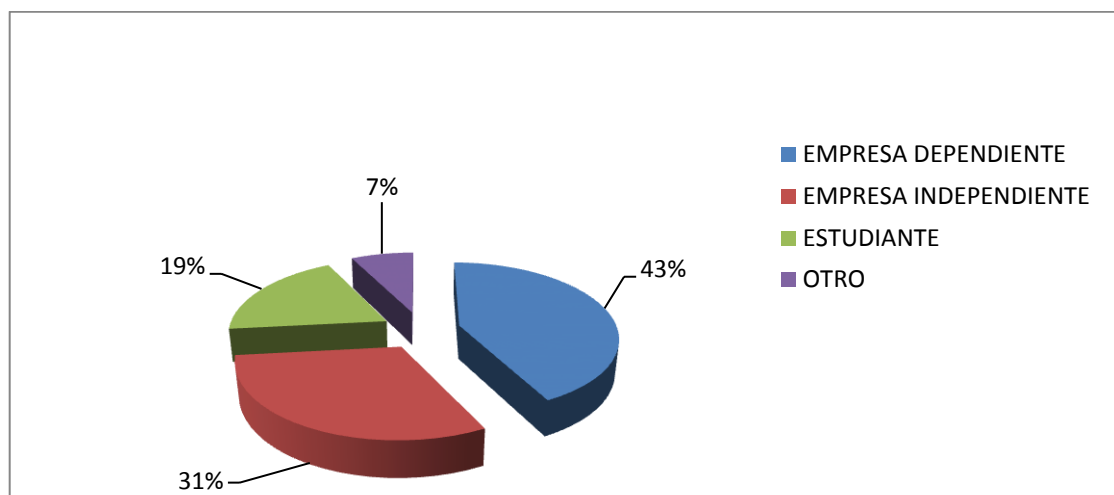
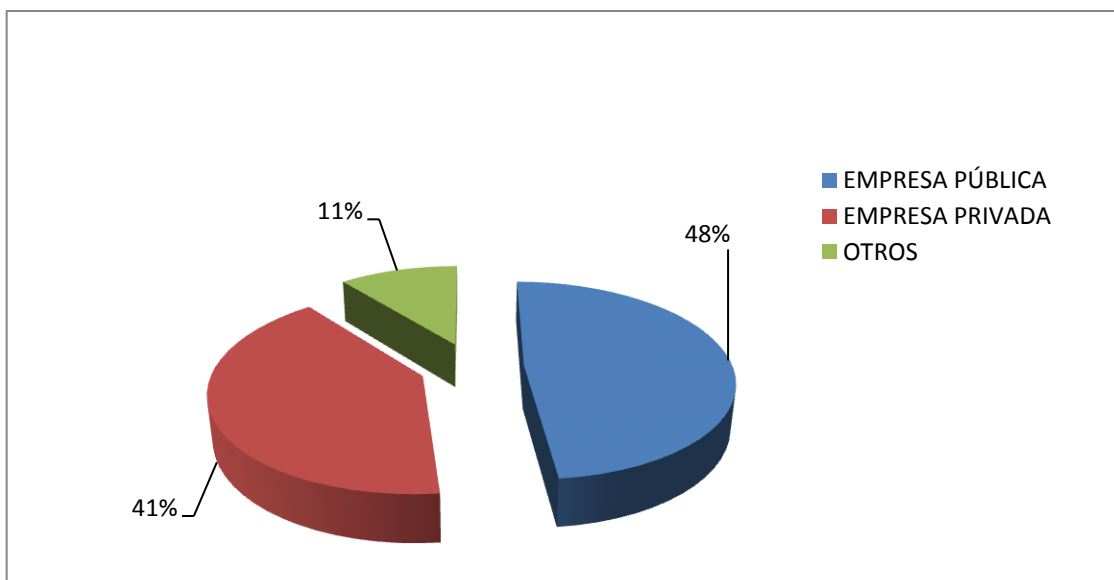
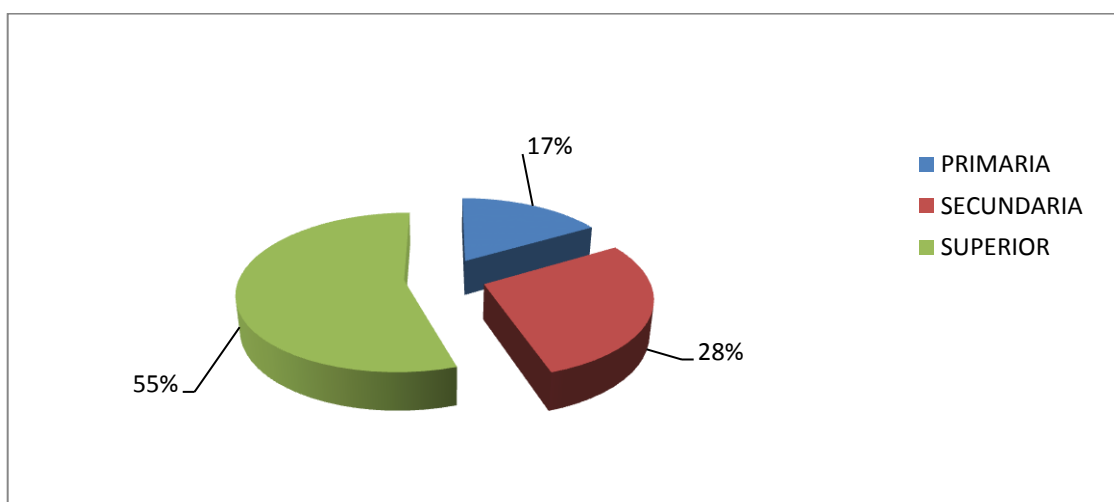


Gráfico 21. Ocupación de los turistas nacionales

Del total de los encuestados el 42% trabaja en empresas dependientes, seguido por el 31% que lo hacen para empresas independientes, a continuación se encuentra el 19% que son estudiantes y por último el 8% que tienen otro tipo de ocupación.

e) Lugar de trabajo**Gráfico 22. Lugar de trabajo de los turistas nacionales**

El 48% de encuestados trabajan para empresas públicas, el 41% lo hacen para empresas privadas y un 11% en tienen otro tipo de trabajos.

f) Nivel de educación**Gráfico 23. Nivel de educación de los turistas nacionales**

En cuanto al nivel de educación en la capital del Ecuador se evidencia que el 55% de encuestados tienen un nivel superior, seguidos de las personas que tienen una preparación secundaria con un 28% y por último un 17% de encuestados con educación primaria.

g) Conoce la Joya de los Sachas

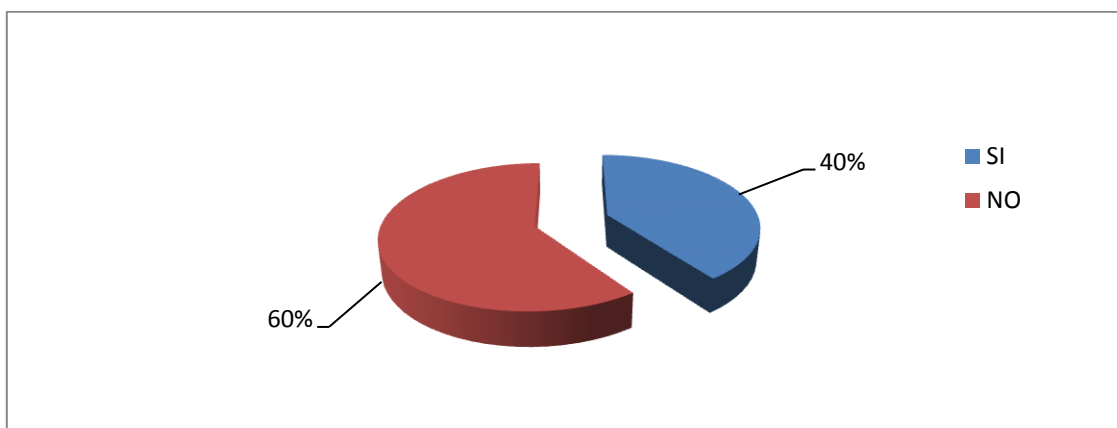


Gráfico 24. Turistas nacionales que conocen la Joya de los Sachas

El 60% de encuestados no conoce la ciudad y el 40% si conocen.

h) Si su respuesta es SI (¿Cuál fue el motivo de su viaje?)

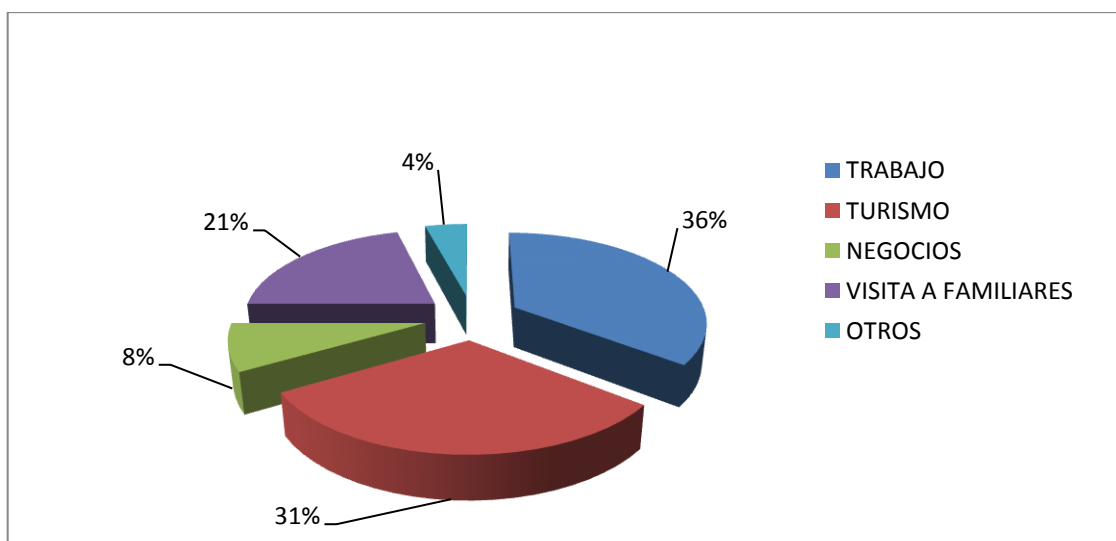


Gráfico 25. Motivo de viaje de turistas nacionales

El 36% de las personas que si conocen la Joya de los Sachas han visitado el lugar por trabajo, seguidos de los que lo han hecho por turismo con un 31%, posterior a esto tenemos el 21% de personas que han ido por visitar a sus familiares, un 8% que lo han hecho por negocios y por último un 4% que han tenido otros motivos.

i) Si su respuesta es NO, le gustaría conocer la Joya de los Sachas

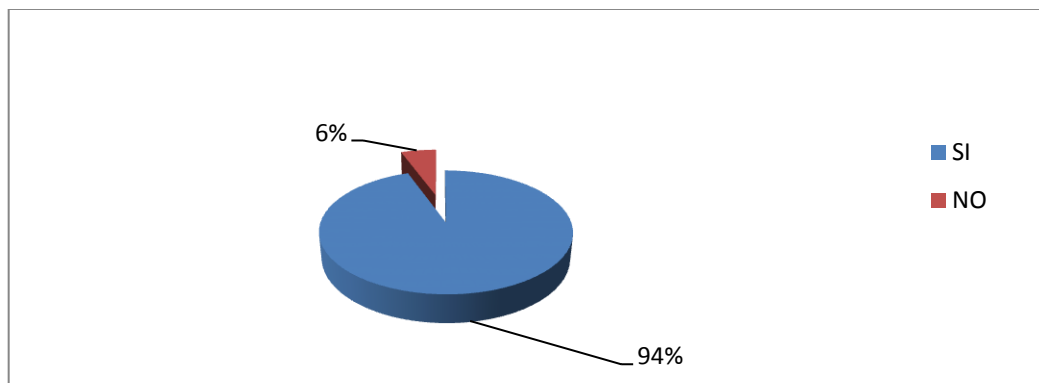


Gráfico 26. Turistas nacionales que les gustaría conocer la Joya de los Sachas

El 94% de personas que no conocen la ciudad si les gustaría conocerla y el 6% no les interesaría.

j) Cuántos días le gustaría permanecer en la Joya de los Sachas

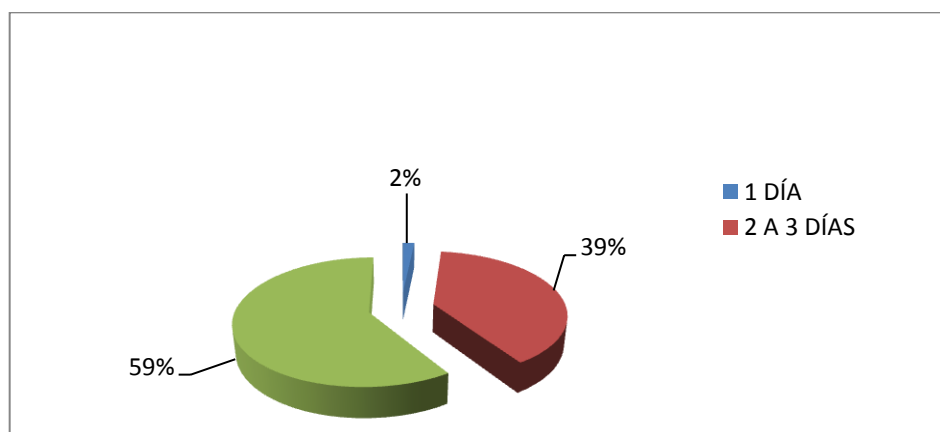


Gráfico 27. Cuántos días les gustaría a los turistas nacionales permanecer en la J.S

Con un 59% en primer lugar están los que prefieren en su visita permanecer más de 3 días, seguidos de un 39% que serían los que optarían por permanecer de 2 a 3 días y por último el 2% que lo haría por un día.

k) Acompañado de quién visitaría este lugar

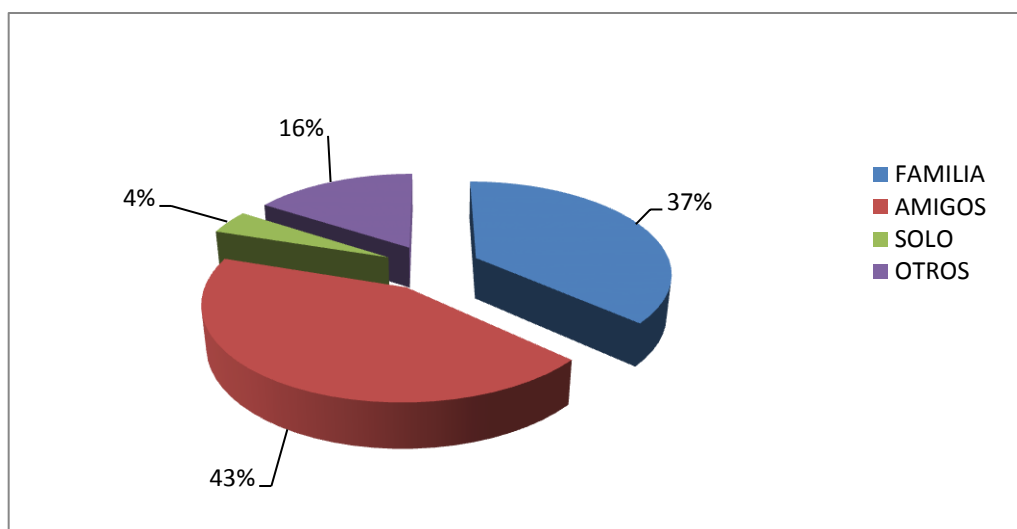


Gráfico 28. Los turistas nacionales con quien visitarían el lugar

El 43% lo haría con grupos de amigos, un 37% con la familia, seguidos del 16% que lo harían con otro tipo de compañía y por último el 4% que lo harían solos.

l) Considera necesario la creación de una hostería

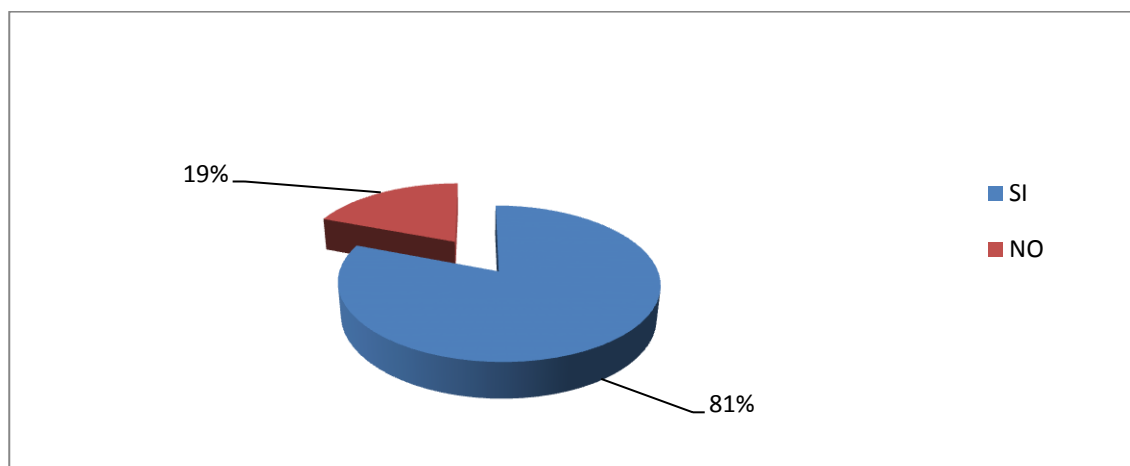


Gráfico 29. Consideran necesario la creación de una hostería los turistas nacionales

El 81% si considera necesario y el 19% opina que no.

m) Servicios que le gustaría ofrecer la hostería

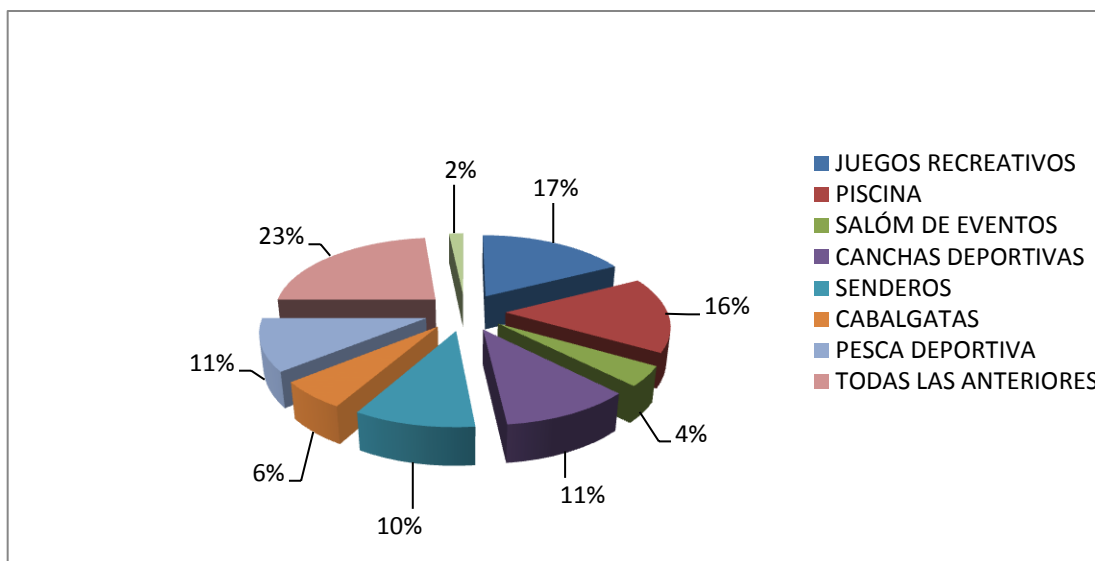


Gráfico 30. Servicios que los turistas nacionales desearían que ofrezca la hostería

El 23% determina que prefiere todos los servicios que la hostería oferta, detallados a continuación: con un 17% se encuentran los juegos recreativos, con un 16% la piscina, seguidos de un equilibrio entre las canchas y pesca deportiva con un 11%, los senderos con un 10%, seguidos de un 6% que representa a las cabalgatas, luego tenemos con un 4% al salón de eventos y por último con el 2% quienes prefieren otro tipo de servicios.

n) Tipo de comida que prefiere

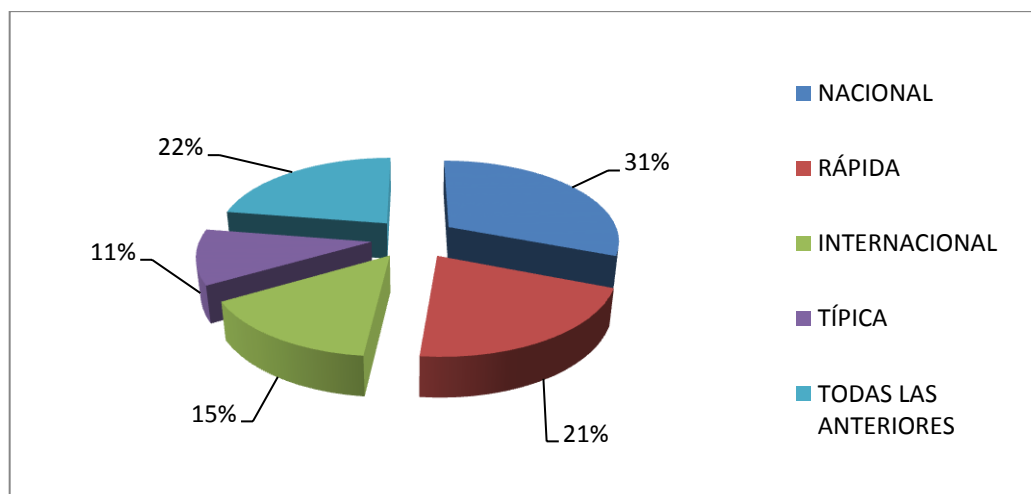


Gráfico 31. Qué tipo de comida prefieren los turistas nacionales

Con un 31% la comida nacional, seguido del 22% que prefiere todas las anteriores, luego tenemos el 21% que escogen a la comida rápida, el 15% manifiesta que se inclina más por la comida internacional y el 11% por la comida típica.

o) Qué comida consume con frecuencia

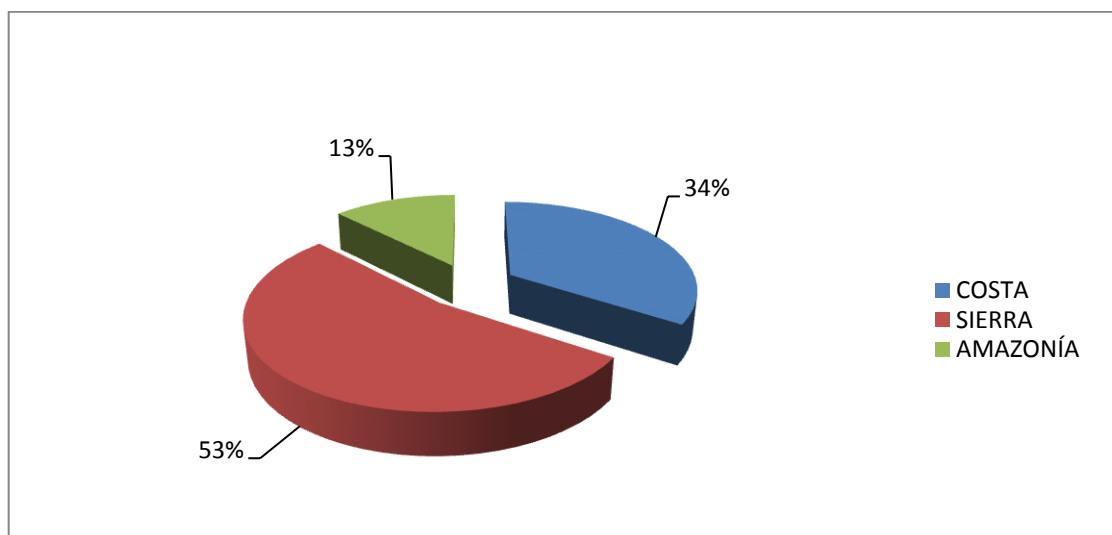


Gráfico 32. Qué comida consumen con frecuencia los turistas nacionales

El 53% prefiere comida de la Sierra, seguidos del 34% comida que manifestó que gusta de comida de la Costa y por último un 13% que escoge la comida de la Amazonía.

p) Con cuántas personas visitaría este lugar

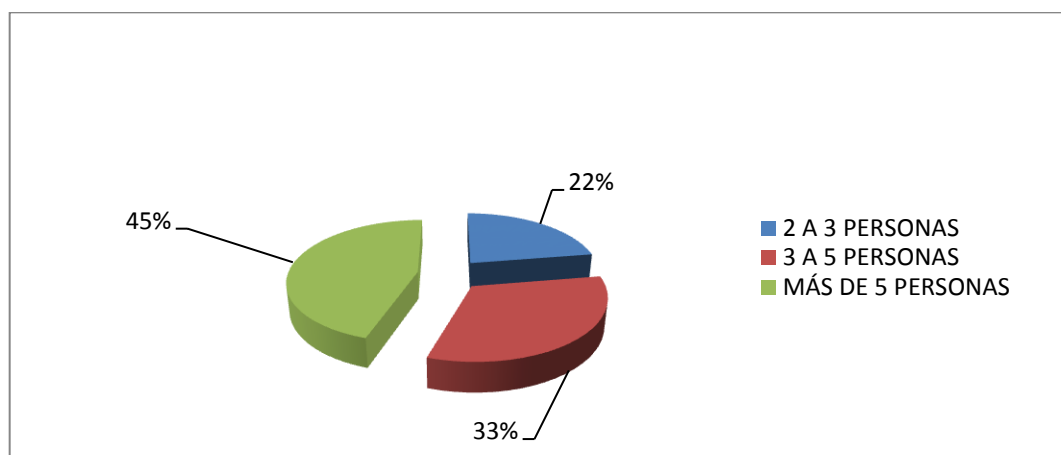


Gráfico 33. Con cuántas personas los turistas nacionales visitarían este lugar

La mayoría prefiere visitar la hostería con más de 5 personas representados por el 45%, luego están quienes gustarían hacerlo en grupos de 3 a 5 personas y por último con un 22% quienes consideran que lo harían acompañados de 2 a 3 personas.

q) Con qué frecuencia le gustaría visitar este lugar

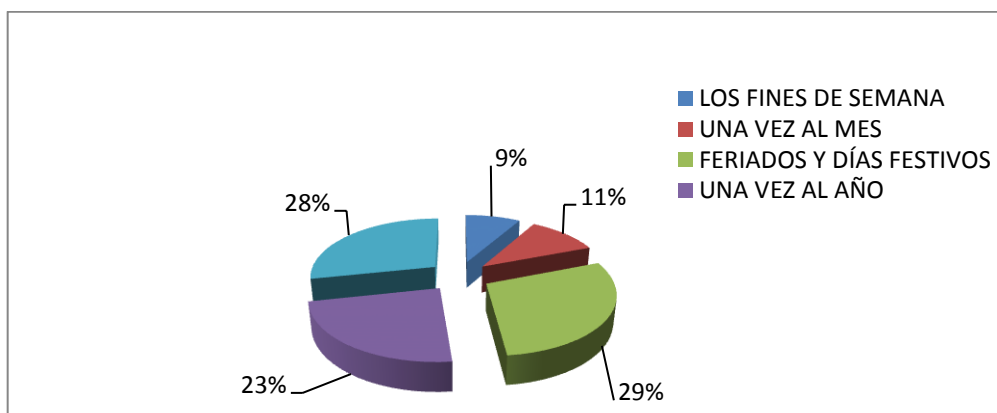


Gráfico 34. Con qué frecuencia a los turistas nacionales les gustaría visitar este lugar

El 29% lo haría en feriados y días festivos, el 28% dos o más veces al año, el 23% una vez al año, seguidos del 11% que lo harían una vez al mes y por último el 9% que lo haría los fines de semana.

r) Capacidad de gasto

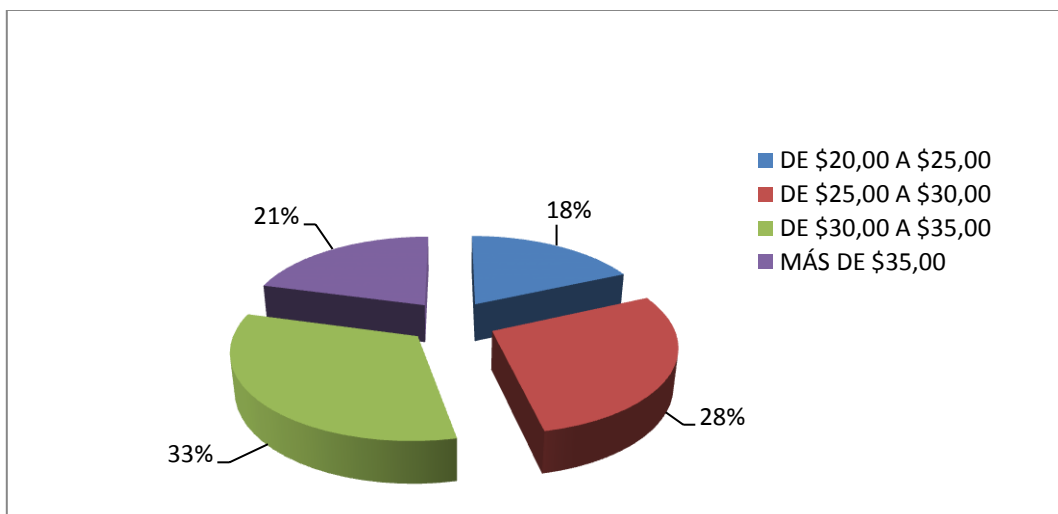


Gráfico 35. Los turistas nacionales cuanto gastarían por estos servicios (hospedaje, alimentación y recreación)

El 33% de \$30 a \$35, el 28% de \$25 a \$30, seguidos del 21% que tendrían una disposición de pago de más de \$35 y por último con el 18% quienes consideran que de \$20 a \$25 sería su capacidad de gasto.

s) ¿Cuándo viaja lo hace a través de?

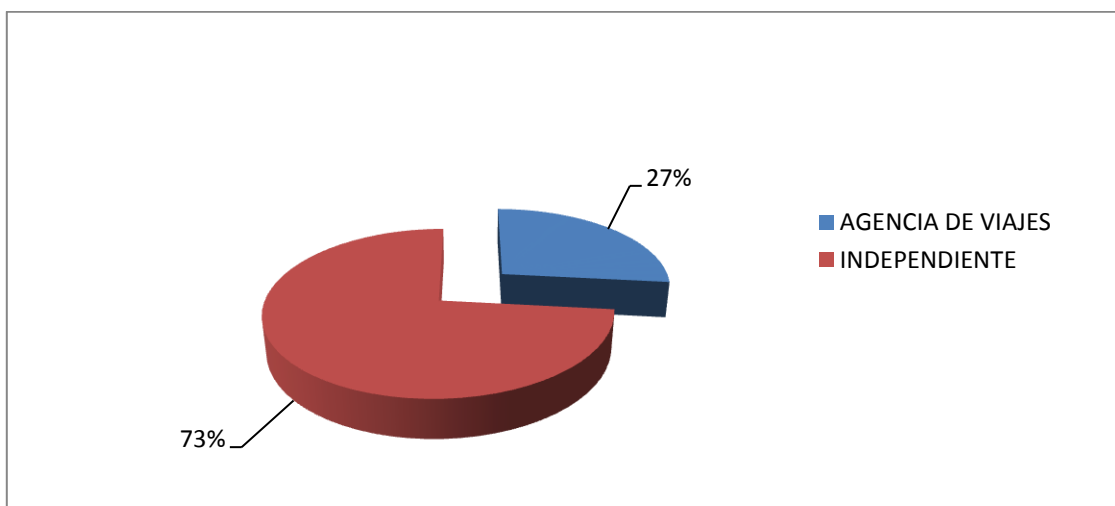


Gráfico 36. El turista nacional ¿cuándo viaja lo hace a través de?

El 73% de los encuestados lo hace de forma independiente y el 27% a través de agencias de viajes.

t) De qué forma realiza sus pagos

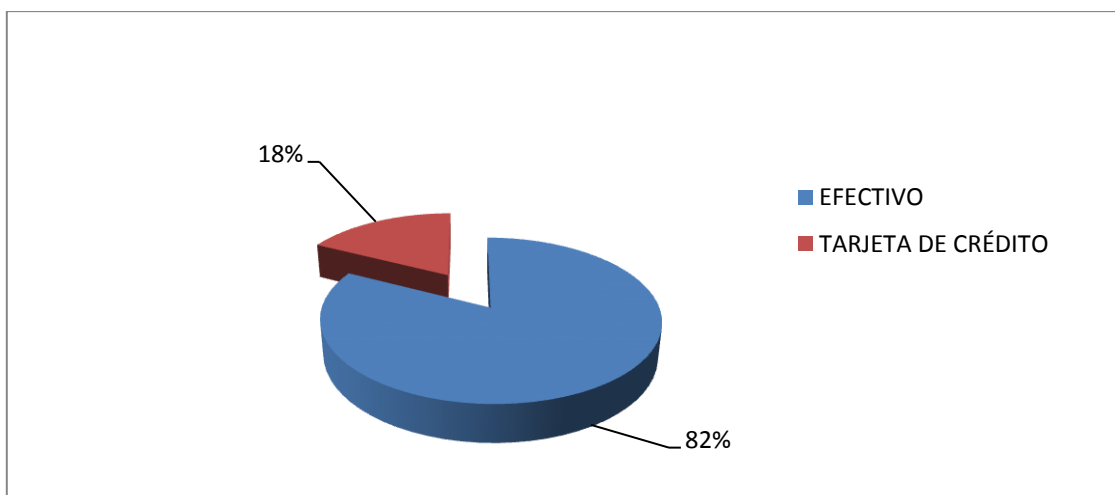


Gráfico 37. ¿Qué tipo de pago prefiere el turista nacional?

El 82% realiza sus pagos en efectivo y el 18% lo hace con tarjeta de crédito.

u) ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse?

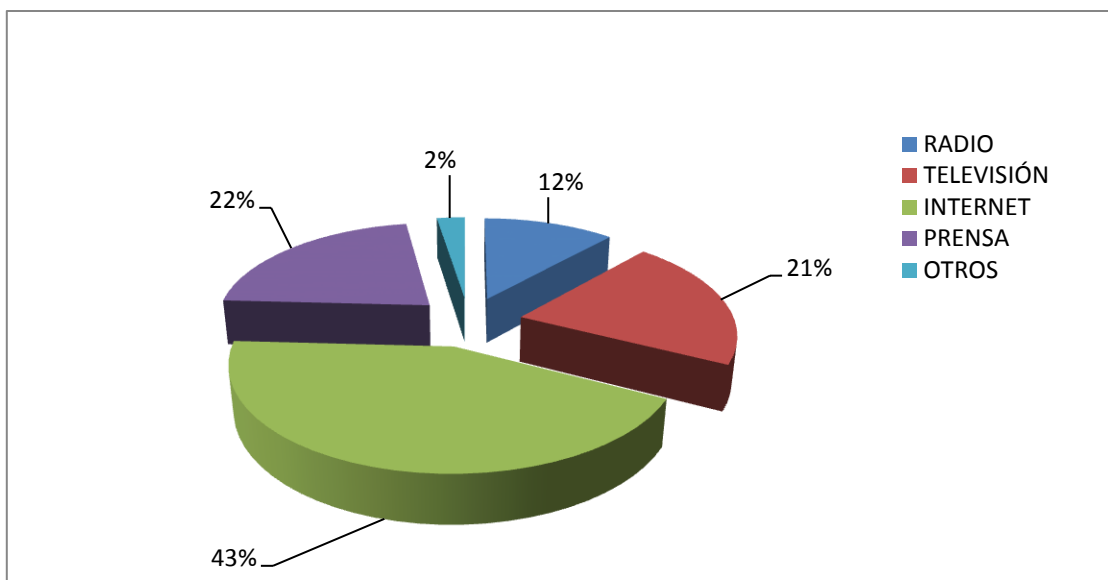


Gráfico 38. Medios de comunicación que utilizan los turistas nacionales

El 43% de encuestados se informan a través de internet, el 22% lo hacen mediante la prensa, el 21% por la televisión, seguido del 12% que se informan por radio y el 3% que lo hacen por otro medio de comunicación.

f. Perfil de los clientes.

1) Perfil del turista local

El perfil del turista local son hombres y mujeres entre los 28 y 32 años de edad (22%), con un nivel académico secundario (49%), cuyo lugar de procedencia es Sacha (82%), que trabajan en empresas independientes (41%), de tipo privadas (57%).

El (81%) considera necesaria la creación de una hostería en la Joya de los Sachas y les gustaría que la misma a más de hospedaje y alimentación ofrezca los servicios de juegos recreativos, piscina, salón de eventos, canchas deportivas, senderos, cabalgatas y pesca deportiva (28%).

Dentro de sus gustos comestibles ellos mencionan la comida nacional, rápida, internacional y típica (33%) y la comida que con mayor frecuencia consumen es la de la costa (43%).

Les gustaría visitar este establecimiento los fines de semana (39%), acompañados de su familia (40%), en grupos de 3 a 5 personas (45%). Tendrían una disposición de pago de \$15 a \$20 por los servicios de alimentación y recreación (39%).

Consideran que el aspecto más importante a tomar en cuenta en la creación de un restaurante es la higiene y limpieza (25%).

La forma de pago más frecuente que utilizan es en efectivo (96%), el medio de comunicación más utilizado para informarse el internet (41%).

2) Perfil del turista nacional.

El perfil del turista nacional son hombres y mujeres principalmente provenientes de la ciudad de Quito (61%), que se encuentran dentro del rango de edad entre 43 a 47 años de edad (22%) y cursan por el nivel académico universitario o superior (55%).

Trabajan en empresas públicas (48%), dependientes (42%). De los cuales no conocen la Joya de los Sachas (60%) y si conocen el (40%), de las personas que no conocen la ciudad, el (94%) les gustaría conocerla.

Las personas que si conocen La Joya de los Sachas, han realizados sus visitas con motivo de trabajo (31%) y suelen trasladarse en grupos de amigos (43%), de más de 5 personas (45%), por un tiempo de más de 3 días (59%). Consideran necesaria la creación de un hostería (81%).

Les servicios que solicitan y les gustaría obtener son los siguientes: juegos recreativos, piscina, salón de eventos, canchas deportivas, senderos, cabalgatas y pesca deportiva (23%).

Dentro de sus gustos comestibles ellos mencionan la comida nacional (31%) y la comida que con mayor frecuencia consumen es la de la sierra (53%). Cuando viajan lo hacen de manera independiente (73%), es decir no por agencias de viaje

Los visitantes tienen una capacidad de gasto para servicios y actividades turísticas de \$30 a 35\$ (33%) por día cuyo modelo de transacción es en efectivo (82%). Los visitantes utilizan la herramienta de comunicación universal, el internet (43%)

g. Resultados de la demanda actual

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación de campo, y en base al gráfico 7 de turistas locales, se determinó como resultado lo siguiente:

El 81% de los turistas locales se manifestaron positivamente con respecto a la creación de una Hostería en el cantón La Joya de los Sachas que satisfaga sus necesidades de descanso y distracción turística.

- $11264 * 81\% = 9124$ turistas potenciales locales.

El grado de aceptación de los turistas nacionales para la creación de una Hostería en el cantón La Joya de los Sachas que satisfaga sus necesidades de descanso y distracción turística, de acuerdo al grafico 25, de igual forma es el 81%, es decir:

- $26534 * 81\% = 21493$ turistas potenciales nacionales.

h. Proyección de la demanda potencial para los próximos 5 años

1) Para la proyección de la demanda potencial se utilizó el método del incremento compuesto, sumando los valores tanto de turistas locales y nacionales (valor total de 30616 clientes potenciales), estos valores fueron tomados como resultado de la pregunta, ¿Considera usted necesario la creación

de una Hostería en el cantón La Joya de los Sachas que satisfaga sus necesidades de descanso y distracción turística?

Cuadro 3. Demanda potencial proyectada

AÑO	DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA
0	30616
1	31740
2	32905
3	34112
4	35364
5	36662

2. Estudio de la Oferta

a. Oferta Actual.

1) Diagnóstico Situacional del cantón La Joya de los Sachas

a) Físico – Espacial

i. Ubicación y extensión

El Cantón La Joya de Los Sachas, tiene una superficie aproximada de 1.197,23 Km² (0,5% del territorio nacional). Su población alcanza aproximadamente a 40.512 habitantes, distribuidos mayoritariamente en el área rural (69,46%), tiene una tasa de crecimiento anual de 3.94%. La población cantonal representa el 28% del total de habitantes de la provincia de Orellana. La estructura poblacional se encuentra formada tanto por colonos provenientes de varias provincias, así como por indígenas de la región Amazónica, destacándose la nacionalidad Kichwa.

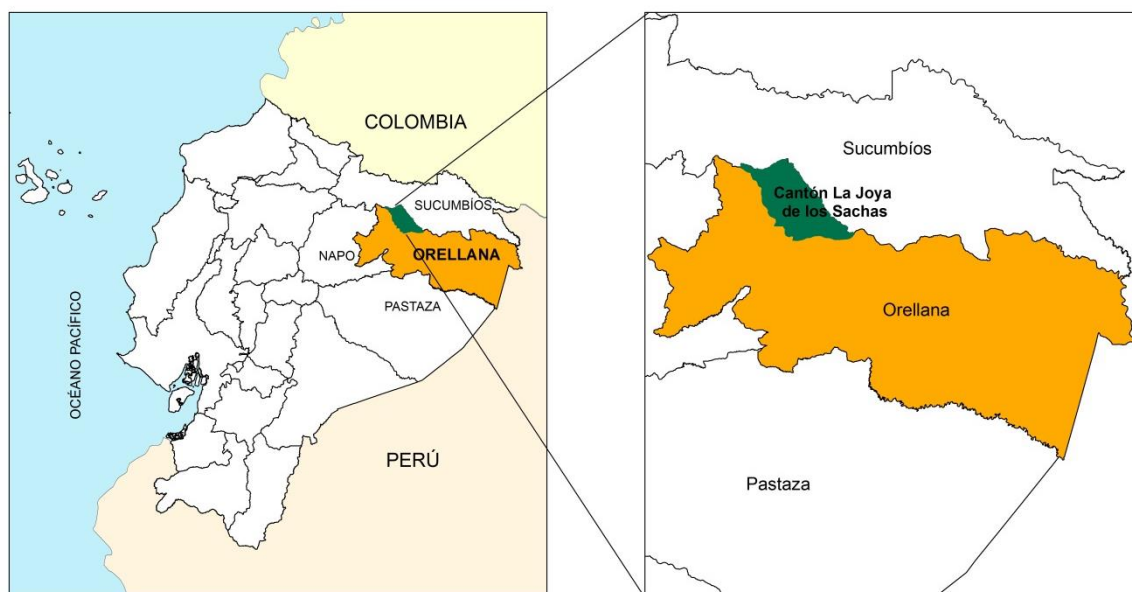


Gráfico 39. Mapa de la ubicación del cantón La Joya de los Sachas a nivel nacional y provincial

Fuente: Equipo técnico del GADMCJS

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS.

ii. Límites

El Cantón La Joya de los Sachas limita con las siguientes circunscripciones territoriales:

Norte: Provincia de Sucumbíos

Sur: Cantón Puerto Francisco de Orellana

Este: Provincia de Sucumbíos

Oeste: Cantón Puerto Francisco de Orellana



Gráfico 40. Mapa de los límites del cantón La Joya de los Sachas

Fuente: Equipo técnico del GADMCJS

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS.

iii. Ubicación Geográfica

PROVINCIA: Orellana

CANTÓN: La Joya de los Sachas

PARROQUIA: La Joya de los Sachas

iv. División Política Administrativa

El Cantón está conformado por 9 parroquias, una urbana y 8 rurales:

- **Parroquias Urbanas:** Joya de los Sachas su cabecera cantonal.

- **Parroquias Rurales:** Rumipamba, Enokanki, Pompeya, San Sebastián del Coca, San Carlos, Unión Milagrena, Tres de Noviembre y Lago San Pedro.

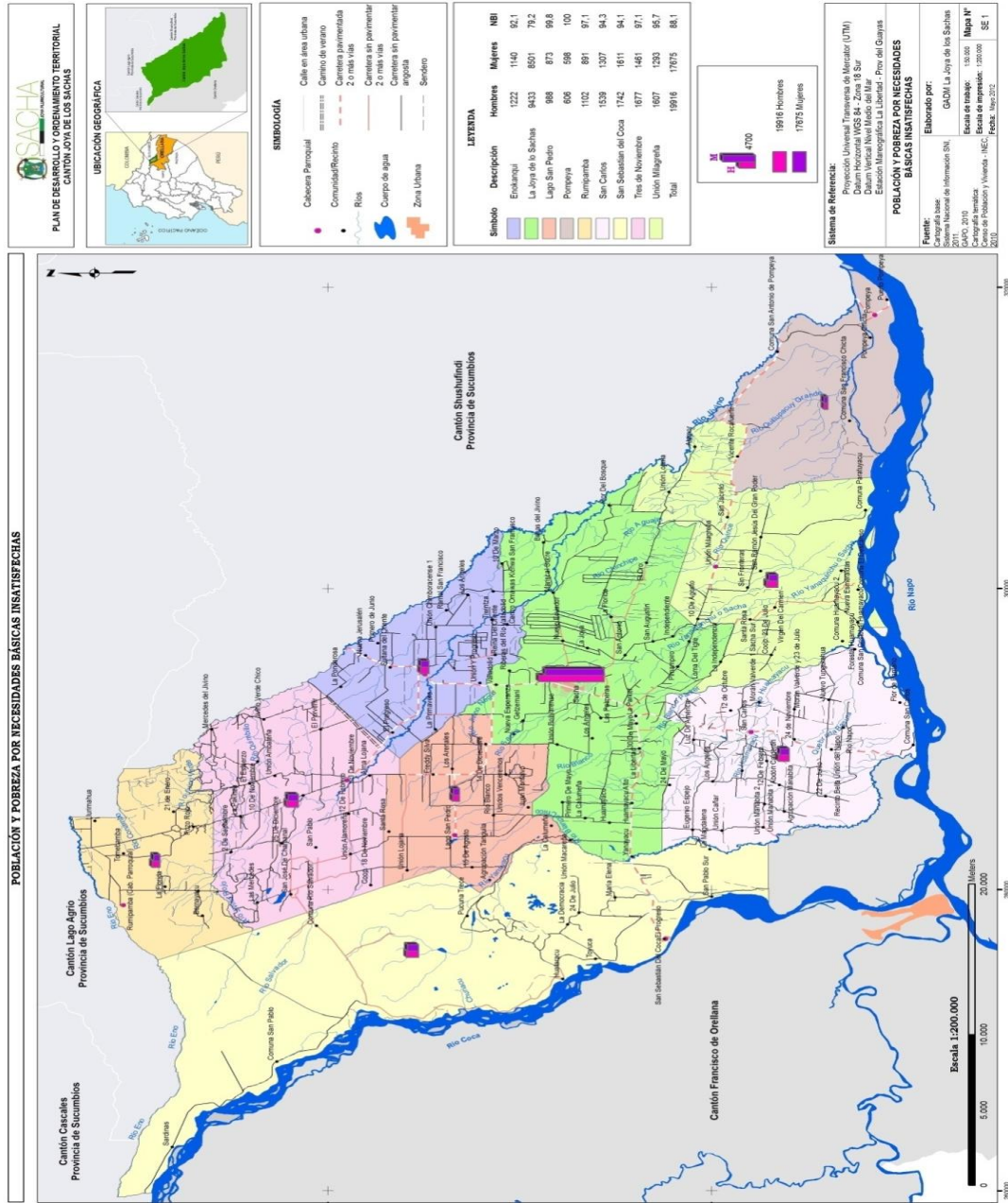


Gráfico 41. Mapa División Política del Cantón La Joya de los Sachas

Fuente: Equipo técnico del GADMCJS

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS.

b) Hidrología

El territorio de La Joya de los Sachas, se encuentra dentro de la cuenca hidrográfica del Río Napo, a continuación se describen los principales ríos y drenes existentes en el cantón:

- Drenajes menores del Rio Coca
- Río Jivino
- Río Eno
- Río Yanayacu
- Río Blanco
- Río Yanaquincha
- Río Aguajal
- Drenajes menores del Rio Napo
- Ríos Principales

i. Micro cuencas hidrográficas

• Río coca

La microcuenca hidrográfica de drenajes menores del río Coca cruza por la parroquia San Sebastián del Coca y se compone de microcuencas tales como: río Eno, río Tereré, estero Churiacu, río coca.

• Río Jivino

La microcuenca hidrográfica del Rio Jivino cruza por las parroquias Rumipamba, Tres de Noviembre, Enokanqui, Lago San Pedro, La Joya de los Sachas y Unión Milagreña; y se compone de microcuencas tales como: río Jivino Verde, río Salvador, río Quinbilla, río Jivino Negro, río Palanta y río Jivino Rojo

- **Río Eno**

La microcuenca hidrográfica del río Eno cruza por las parroquias Rumipamba y San Sebastián del Coca; y se compone de microcuencas tales como: río Conambo, río Eno.

- **Río Yanayacu**

La microcuenca hidrográfica del río Yanayacu cruza por las parroquias Lago San Pedro, La Joya de los Sachas, San Sebastián del Coca y San Carlos; y se compone de microcuencas tales como: río Yanayacu y río Blanco Chico.

- **Río Blanco**

La microcuenca hidrográfica del Río Blanco cruza por las parroquias Lago San Pedro, Joya de los Sachas, San Sebastián del Coca y San Carlos; y se compone de microcuencas tales como: río Yanayacu y río Blanco Chico.

- **Río Yanaquincha**

La microcuenca hidrográfica del río Yanaquincha cruza por las parroquias La Joya de los Sachas y Unión Milagreña; y se compone de microcuencas tales como: río Yanaquincha o Sacha.

- **Río Aguajal**

La microcuenca hidrográfica del río Aguajal cruza por las parroquias de La Joya de los Sachas y Unión Milagreña; y se compone de micro cuencas tales como: río Quince, río Chinchipe, río Aguajal y río Quillupaycuy.

- **Cuenca de drenajes menores del río Napo**

La microcuenca hidrográfica de drenaje menores del río Napo cruza por las parroquias de La Joya de los Sachas, Unión Milagreña, San Carlos y Pompeya; y se compone de microcuencas tales como: río Jivino y río Napo.

c) Ecológico – Territorial

i. Clima

La temperatura oscila entre un mínimo de 22°C y un máximo registrado de 40°C, con un promedio de 25,5°C.

En el Mapa N° 1, que a continuación se observa que la mayor parte del territorio cantonal se encuentra dentro de la zona de temperatura del rango de 24 – 26 grados centígrados promedio anual. Y una muy pequeña parte, que corresponde a la zona alta del sector de Sardinas, con temperatura media anual de 22 a 24 °C.

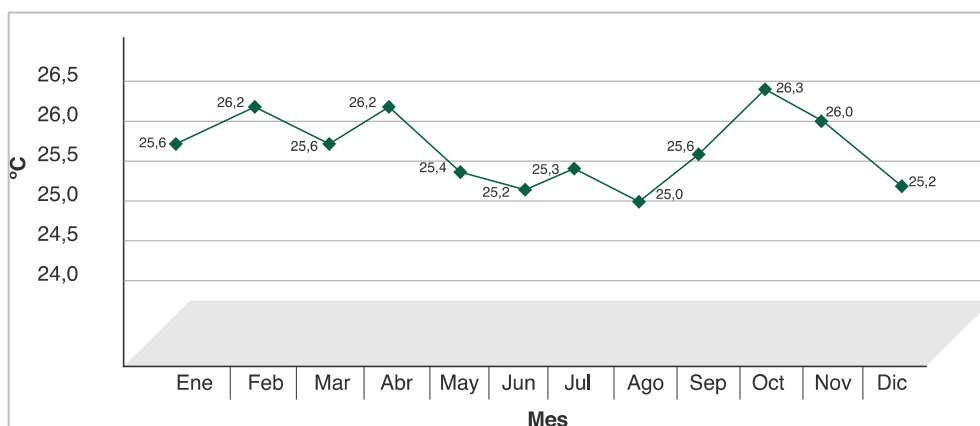


Gráfico 42. Temperatura media mensual

Fuente: Palmar del Río (datos 2003-2011), 2012.

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS.

ii. Precipitaciones.

Las precipitaciones en el Cantón La Joya de Los Sachas presenta un promedio mensual de 275.64 mm de lluvia distribuida durante todo el año.

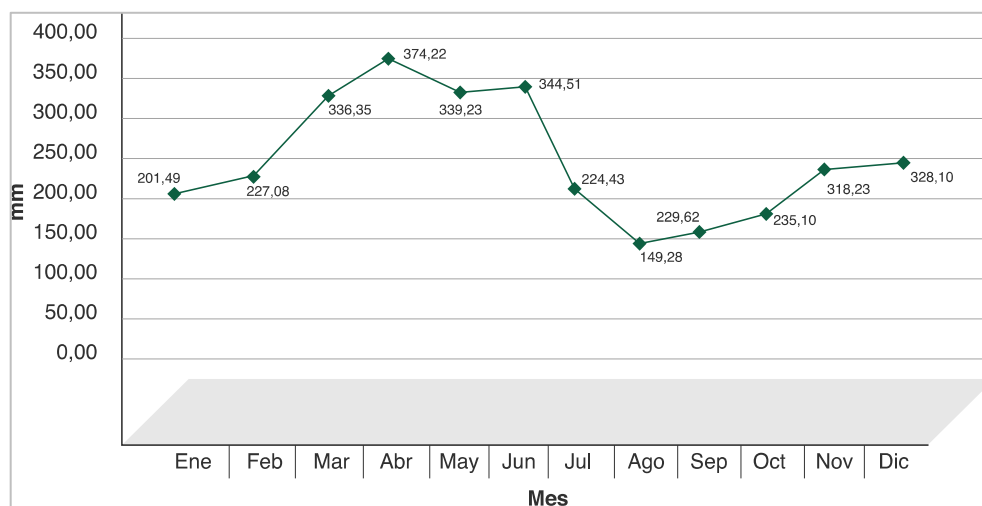


Gráfico 43. Precipitación media mensual

Fuente: Palmar del Río (datos 2003-2011), 2012.

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS.

Las lluvias en el cantón son irregulares. Estas características climáticas son en general propicias para la agricultura. La distribución de lluvias durante el año evita la necesidad de riego artificial.

iii. Clasificación Ecológica

Dentro del Cantón de La Joya de los Sachas, existen dos tipos de ecosistemas principales, estos son: Bosque Inundable de la Llanura Aluvial de Ríos de Aguas Blancas de la Amazonía y Bosque Siempre Verde de la Penillanura de la Amazonía, según el mapa de vegetación del Ecuador continental del Ministerio del Ambiente, 2011.

El ecosistema Bosque Inundable de la Llanura Aluvial de Ríos de Aguas Blancas de la Amazonía, se ubica en la zona sur oeste del cantón, a las orillas del río Napo, en las parroquias de San Sebastián

del Coca, San Carlos, Unión Milagreña y Pompeya. Siendo éstas áreas donde se encuentra el mayor número de humedales o moretales del territorio cantonal, con una susceptibilidad mayor a eventos de inundaciones.

El ecosistema Bosque Siempre Verde de la Penillanura de la Amazonía, mismo que ocupa la mayor parte del territorio (96.986 Ha), se encuentra en la zona más alta del cantón y con menor grado de incidencia de inundaciones. Las parroquias que se encuentran dentro de este ecosistema, son todas las del cantón, incluyendo parte de la superficie de aquellas parroquias que se encuentran a orillas del río Napo.

iv. Tipo de Suelo

Tienen suelos de topografía plana y ondulada, poco profundo con abundante materia orgánica. La mayoría de los suelos en el área tienen textura franco arenoso y franco arcilloso, poseen un PH que fluctúa entre 5,5-6,8.

El suelo contiene humus que se genera por el material muerto de la vegetación. Cuando una planta muere, primero hay fraccionamiento por insectos y actividad bacteriana. Después, hay humificación y mineralización en la que se forma el humus. Las tierras son muy productivas.

v. Uso actual del Suelo

La mayoría de suelo está destinado para el área agropecuaria, representa el 49,47% del total de suelos del cantón, el suelo en rotación tiene el mayor porcentaje 17,95% seguido del suelo perteneciente al mosaico agrícola con 14,34% y los pastos plantados con el 8,34%, siendo el tercer grupo en importancia dentro del área agropecuaria, lo cual se muestra la importancia de la producción pecuaria en el cantón. Los bosques representan el 46,84%, de los cuales el más representativo es el bosque nativo 46,71%. Otros usos de suelos con menor porcentaje son áreas húmedales con 3,34%. La mayor cantidad de suelo está dedicada a la actividad agrícola, con 59221,68 Has, tal como lo demuestra la siguiente tabla:

Cuadro 4. Uso de suelo en el cantón la joya de los sachas

Áreas	Usos de suelo	Has	Porcentaje
Agropecuaria	Agroforestería	9.231,36	7,71%
	Cultivos perennes	1.348,55	1,13%
	Mosaico agropecuario	17.165,51	14,34%
	Pastos plantados	9.984,28	8,34%
	Suelo en rotación	21.491,98	17,95%
Total área		59.221,68	49,47%
Bosque	Bosque nativo	55.921,05	46,71%
	Plantación forestal	159,78	0,13%
Total bosque		56.080,83	46,84%
Humedales	Cuerpos de agua	3.957,05	3,30%
	Herbazales lacustres	2,93	0,00%

	Moretal	44,82	0,04%
Total humedales		4.004,80	3,34%
Otras áreas	Arena	20,49	0,02%
	Suelo desnudo	152,03	0,13%
Total Otras áreas		172,52	0,15%
Zonas urbanas	Áreas urbanas	249,57	0,21%
Total zonas urbanas		249,57	0,21%
TOTAL CANTONAL		119.479,83	100,00%

Fuente: Información bibliográfica

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS

- **Flora**

En las siguientes tablas se mencionan las principales especies de flora y fauna encontradas en el cantón la Joya de los Sachas.

Cuadro 5. Especies de flora presentes en el cantón

FLORA REPRESENTATIVA DE LA PARROQUIA LAGO SAN PEDRO		
FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
Anacardiácea	Ciruela	<i>Spondias purpurea</i>
Anacardiácea	Mango	<i>Mangúfera indica</i>
Anacardiácea	Marañón	<i>Anacardium occidentale</i>
Annonaceae	Anón	<i>Annonasquamosa</i>
Annonaceae	Chirimoya	<i>Annona reticulata</i>
Annonaceae	Guanábana	<i>Annona muricata</i>
Araceae	Coco	<i>Cocus nucifera</i>
Araceae	Bore	<i>Xanthosoma sp.</i>
Acanthaceae	Quiebrabarrigo	<i>Trichanthera gigantea</i>
Arecaceae	Chapil	<i>Oenocarpus bataua</i>
Arecaceae	Chonta	<i>Aiphanes horrida</i>
Arecaceae	Chonta pambil	<i>Bactris gasipaes</i>
Arecaceae	Morete	<i>Mauritia flexuosa</i>

Arecaceae	Chambira	<i>AstrocaryumChambira</i>
Arecaceae	Pambil	<i>Iriarteaventricosa</i>
Asteraceae	Saragosa	<i>Tagetespatula</i>
Bignoniaceae	Guayacán	<i>Tabebuiasp</i>
Bignoniaceae	Jacaranda	<i>Jacaranda copaia</i>
Bombacaceae	Balsa	<i>Ochromapyramidale</i>
Bombacaceae	Ceibo	<i>Ceiba pentandra</i>
Bombacaceae	Zapote	<i>Matisia cordata</i>
Boraginaceae	Laurel	<i>Cordiaalliodora</i>
Burseraceae	Copal	<i>Dacryodessp.</i>
Caricácea	Papaya	<i>Carica papaya</i>
Caricácea	Chamburo	<i>Vasconcelleacundinamarcensis</i>
Caricácea	Papayuelo	<i>Jacaratiadigitata</i>
Caesalpiniaceae	Cruz caspi	<i>Browneasp.</i>
Caesalpiniaceae	Pachaco	<i>Schizolobiumparahyba</i>
Cecropiaceae	Uva de monte	<i>Pouromacecropiifolia</i>
Ciclantáceas	Paja toquilla	<i>Carludovicapalmata</i>
Clusiaceae	Bella maría	<i>Calophyllumlongifolium</i>
Crassulaceae.	Dulcamara	<i>Kalanchoegastonis-bonnierei</i>
Erythroxylaceae	Coca silvestre	<i>Erythroxylumsp.</i>
Esterculiáceas	Cacao	<i>Theobroma cacao</i>
Euphorbiaceae	Caucho	<i>Hevea brasiliensis</i>
Euphorbiaceae	Sangre de drago	<i>Crotonlechleri</i>
Euphorbiaceae	Maní de árbol	<i>Caryodendronorinocense</i>
Fabaceae	Gliricidia	<i>Gliricidiasepium</i>
Fabaceae	Guarango	<i>Parkia nítida</i>
Fabaceae	Guaba	<i>Inga sp</i>
Gramínea	Pasto dallis	<i>Brachiariahumidicola</i>
Heliconiaceae	Bijao	<i>Heliconia bihai</i>
Heliconiaceae	Platanillo	<i>Heliconia hirsuta</i>
Lauráceae	Aguacate	<i>Persea americana</i>
Lamiácea	Albaca	<i>Ocimumbasilicum</i>

Leguminosae	Porotillo	<i>Erythrina</i> sp
liliáceas	Sabila	<i>Aloe vera</i>
Malpigiáceas	Ayaguasca	<i>Banisteriopsiscaapi</i>
Malvaceae	Algodón	<i>Gossypiumhirstium</i>
Malvaceae	Peine de mono	<i>Apeibaaspera</i>
Meliaceas	Caoba	<i>Swieteniamacrophylla</i>
Meliaceas	Cedro blanco	<i>Cedrela montana</i>
Myrtaceae	Arazá	<i>Eugenia stipitata</i>
Myrtaceae	Guayaba	<i>Psidiumguajava</i>
Myrtaceae	Pomarosa	<i>Syzygium</i> sp.
Moraceae	Frutipan	<i>Artocarpusaltilis</i>
Moraceae	Higuerón	<i>Ficus</i> sp
Moraceae	Matapalo	<i>Ficus</i> sp.
Moraceae	Sande	<i>Brosimumutile</i>
Musaceae	Banano	<i>Musa paradisiaca</i>
Musaceae	Plátano	<i>Musa</i> sp
Myristicaceae	Sangre de gallina	<i>Otoba parvifolia</i>
Olacaceae	Guanbula	<i>Minquartiaguianensis</i>
Palmaceas	Palma real	<i>Roystonea Regia</i>
Poaceae	Caña guadúa	<i>Guadua angustifolia</i>
Polypodiaceae	Helecho	<i>Polypodium</i> sp
Rubiaceae	Café	<i>Coffeacanephora</i>
Rubiaceae	Capirona	<i>Calycophyllumobovatum</i>
Rutacea	Limón	<i>Citrus aurantifolia</i>
Rutacea	Mandarina	<i>Citrus reticulata</i>
Rutacea	Naranja agria	<i>Citrus aurantium</i>
Rutacea	Naranja	<i>Citrus sinensis</i>
Sapotaceae	Sapote de monte	<i>PouteriaHypoglauca</i>
Sapotaceae	Caimito	<i>Pouteria caimito</i>
Siparunaceae	Asma	<i>Siparunadeciapiens</i>
Urticaceae	Ortiga	<i>Urtica dioica</i>
Vochysiaceae	Arenillo	<i>Erismauncinatum</i>

Zingiberácea	Caña agria	<u>Costusspicatus</u>
--------------	------------	-----------------------

Fuente: información primaria

Elaborado: Alejandra Lozada. M. 2012

- **Fauna**

El presente diagnóstico ha determinado las principales especies de fauna silvestre y fauna doméstica.

Cuadro 6. Especies de fauna presentes en el cantón

FAUNA REPRESENTATIVA DE LA PARROQUIA LAGO SAN PEDRO		
FAMILIA	NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO
Dasypodidae	Armadillo	<u>Dasypusnovemcinctus</u>
Dasyproctidae	Guatusa	<u>Dasyproctapunctata</u>
Dasyproctidae	Guatusa negra	<u>Dasyprocta fuliginosa</u>
Procyonidae	Cusumbo	<u>Potos flavus</u>
Cebidae	Mono machin	<u>Cebusalbifrons</u>
Cebidae	Barizo	<u>Saimirisciureus</u>
Cebidae	Mono	<u>Aotusvociferans</u>
Aotidae	Mico nocturno	<u>Aotuslemurinus</u>
Cebidae	Mono leoncillo	<u>Callithrixpygmaea</u>
Procyonidae	Cuchucho	<u>Nasuanasua</u>
Caviidae	Capibara	<u>Hydrochaerishydrochaeris</u>
Dasyproctidae	Guatín	<u>Myoproctapratti</u>
Cebidae	Mono chichico	<u>Saginusnigricollis</u>
Cebidae	Mono de bolsillo	<u>Cebuella pygmaea</u>
Tayassuidae	Sajino	<u>Pecaritajacu</u>
Caluromyidae	Raposa	<u>Glironia venusta</u>
Didelphidae	Raposa de agua	<u>Chironectesminimus</u>
Cebidae	Mono chorongo	<u>Lagothrixlagotricha</u>

Phyllostomidae	Murcielago orejudo	<u><i>Micronycterisdaviesi</i></u>
ANFIBIOS		
Ranidae	Rana	<u><i>Rana palmipes</i></u>
Microhylidae	Rana verde	<u><i>Hyla geográfica</i></u>
Bufonidae	Sapo	<u><i>Bufo marinus</i></u>
REPTILES		
Polychrotidae		<u><i>Anolis trachyderma</i></u>
Podocnemididae	Charapa	<u><i>Podocnemisunifilis</i></u>
Teiidae	Lagartija	<u><i>Ameibasp.</i></u>
Teiidae	Lagartija	<u><i>Anolis sp.</i></u>
Elapidae	Coral	<u><i>Micruruslemniscatus</i></u>
Alligatoridae	Caimán negro	<u><i>Caimanrocodylus</i></u>
Viperidae	Culebra equis	<u><i>Bothriechisbilineatus</i></u>
Viperidae	Culebra	<u><i>Bothropsatrox</i></u>
Boidae	Boa	<u><i>Boa constrictor</i></u>
Colubridae	Serpiente	<u><i>Xenoxobelisargenteus</i></u>
Colubridae	Serpiente	<u><i>Xenodonrabocephalus</i></u>
Boidae	Anaconda	<u><i>Eunectesmurinus</i></u>
Viperidae	Serpiente	<u><i>Bothriopsisbilineata</i></u>
AVES		
Accipitridae	Águila pescadora	<u><i>Pandionhaliaetus</i></u>
Ardeidae	Garcilla estriada	<u><i>Butoridesstriatus</i></u>
Ardeidae	Garceta azul	<u><i>Egrettaeaerulea</i></u>
Ardeidae	Garza tigre castaña	<u><i>Tigrisomalineatum</i></u>
Ardeidae	Garza	<u><i>Casmerodiusalbusegretta</i></u>
Accipitridae	Eliano tijereta	<u><i>Elanoidesforficatus</i></u>
Cuculidae	Garrapatero mayor	<u><i>Crotophagamajor</i></u>
Cuculidae	Cuco ardilla	<u><i>Piaya cayana nigricrissa</i></u>
Anhingidae	Aninga	<u><i>Anhingaanhinga</i></u>
Donacobiidae	Donacobio	<u><i>Donacobiusatricapilla</i></u>
Psittacidae	Guacamayo ventirojo	<u><i>Orthopsittacamanilata</i></u>
Psittacidae	Guacamayo	<u><i>Ara macao</i></u>

Psittacidae	Guacamayo azul	<i>Ara arauna</i>
Psittacidae	Loro	<i>Aratingasp.</i>
Tinamidae	Perdíz	<i>Crypturellussp</i>
Cuculidae	Garrapatero	<i>Crotophagaani</i>
Cracidae	Pava de monte	<i>Penelopesp</i>
Psittacidae	Loros	<i>Brotogerissp</i>
Psittacidae	Lora	<i>Amazona sp</i>
Ramphastidae	Tucán goliblanco	<i>Ramphastostucanus</i>
Ramphastidae	Asafaribifajeado	<i>Pteroglossuspluricinctus</i>
Ramphastidae	Tucán	<i>Ramphastospp</i>
Ramphastidae	Carpintero lineado	<i>Dryocopuslineatus</i>
Ramphastidae	Carpintero	<i>Chrysoptiluspunctigula</i>
Ralidae	Gallareta púrpura	<i>Porphyulamartinica</i>
Cracidae	Paujil	<i>Mitusalvini</i>
Anhingidae	Pato aguja	<i>Anhingaanhinga</i>
Columbidae	Tortolita menuda	<i>Columbina talpacoti</i>
Thraupidae	Tangara enmascarada	<i>Ramphocelusnigrogularis</i>
Cracidae	Pava de monte	<i>Penelopesp.</i>
Pandionidae	Águila pescadora	<i>Pandionhaliaetus</i>
Tinamidae	Tinamú grande	<i>Tinamú major</i>
Troglodytidae	Soterrey mirlo	<i>Campylorhynchusturdinus</i>
Hirundinidae	Golondrina alirrasposa sureña	<i>Stelgidopteryxruficollisruficollis</i>
Tyrannidae	Tirano tropical	<i>Tyrannusmelancholicus</i>
Tyrannidae	Mosquero picudo	<i>Megarynchuspitangua</i>
Galbulidae	Jacamar orejiblanco	<i>Galbalcyrhynchusleucotis</i>
Icteridae	Turpial dorsinaranja	<i>Icteruscroconotus</i>
Icteridae	Bolsero de morete	<i>Icteruschrysocephalus</i>
Icteridae	Oropéndola	<i>Psarocoliusangustifrons</i>
Icteridae	Caciques	<i>Cacicus cela</i>
Jacanidae	Jacana curunculada	<i>Jacana jacana</i>
Catartidae	Gallinazo	<i>Coragypsatratus</i>

Alcedinidae	Martín pescador amazónico	<i>Chloroceryle amazona</i>
Alcedinidae	Martín	<i>Alcedo atthis</i>
Opisthocomidae	Hoatzin	<i>Opisthocomushoazin</i>
Psittacidae	Loro	<i>Amazona ochrocephala</i>
Psittacidae	Perico cachetirojo	<i>Aratingaerythrogenys</i>
Psittacidae	Loro cabeciazul	<i>Pionusmenstruus</i>
Psittacidae	Loro pequeño	<i>Brotogerissp.</i>
Psittacidae	Perico cabeciobsuro	<i>Aratingaweddellii</i>
ICTIOFAUNA		
Cichlidae	Vieja	<i>Aequidensp.</i>
Erythrinidae	Guanchinche	<i>Hoplasmalabaricus</i>
Prochilodontidae	Bocachico	<i>Prochilodusnigricans</i>
Potamotrygonidae	Raya de agua dulce	<i>Potamotrygonidae</i>
Dactylogyridae	Piraña	<i>Serrasalmusrhombeus</i>
Characidae	Sábalo	<i>Bryconmelanopterus</i>
Gymnotidae	Pez eléctrico	<i>Electrophoruselectricus</i>
Pimelodidae	Bagre	<i>Pimelodusornatus</i>

Fuente: Información primaria

Elaborado: Alejandra Lozada. M. 2012

d) Historia

El año 1971 marcó una época en la historia del Ecuador, fue el inicio del Boom Petrolero en nuestro país y precisamente este hecho es el que dio origen al presente relato, que más que una simple narración de los hechos, es la historia viviente de cómo se formó lo que hoy conocemos como el Cantón La Joya de los Sachas.

El 25 de marzo de 1971, el señor Segundo Criollo junto a su hermano Alcides Criollo, que ya conocían las bondades de estas tierras, partieron rumbo al Oriente, desde su tierra natal San Fernando provincia del Azuay, primeramente llegaron a la Shell, provincia de Pastaza, lugar donde

se encontraron con el señor Germán Torres su esposa Angélica Llerena y el señor Jorge Gallegos, los mismos que basados en la amistad que existía entre todos les invitaron a conocer un pueblito que llevaba de nombre Cascales, donde la familia Torres ya tenían sus fincas con pequeños cultivos.

Varios fueron los días que pasaron en Cascales, este grupo de amigos aventureros que lo único que tenían en mente era encontrar un lugar digno donde conseguir mejores días para sus familias, una tarde y luego de varias conversaciones decidieron ingresar más a la amazonia siguiendo las trochas que dejaban quienes en aquel entonces laboraban en las empresas petroleras, en este viaje realizaron Germán, Francisco y Demetrio Torres, las señoras Angélica Llerena, Estefanía Crespo, con sus hijos Lupe y Abel Torres, José Pastaza, Antonio Merizalde, Jorge Gallegos y el niño Manuel Llerena, muchos fueron los obstáculos que tuvieron que atravesar como pantanos, ríos, torrenciales aguaceros, encuentro con animales silvestres, con decisión y habilidad construían improvisados campamentos donde en algunas ocasiones preparaban sus alimentos y descansaban, agotados por los varios días de caminata un jueves 01 de abril de 1971, llegan a este sitio donde inmediatamente tomaron posesión de las tierras y decidieron conformar una pre-cooperativa agrícola.

Nada era fácil en ese entonces, vías de acceso no existían, apenas se podía caminar por las trochas en medio de la impenetrable selva, a todo ello se suma que estas tierras aparentemente ya tenían otros dueños como la pre-cooperativa San Francisco de Quito y otro grupo liderado por un ingeniero de nombre Jorge Espinoza, quien era empleado de la compañía **DOCHI**, pero más fue el coraje y la valentía desafiaron todo peligro quienes se convertirían más tarde en los fundadores de este pueblo.

De acuerdo a lo que manifiestan los primeros habitantes de este sector el 23 de abril de 1971 se nombra y posesiona legalmente a la primera directiva de esta organización, que debido a la exuberancia y belleza de sus tierras los primeros colonos querían bautizarle con un nombre que llame la atención a todos.

Se tomó como referencia el primer pozo petrolero que se encontró y perforo en este sector y se llamó “SACHA 7” que en el léxico Quichua significa “SELVA o MONTE” más tarde en una de tantas reuniones y cuando parecía que no encontrarían un nombre apropiado uno de los participantes en la reunión al no ponerse de acuerdo exclamó en tono de burla, “SOMOS UNA JOYA”, quienes

dirigían la sesión dijeron ya está, consideremos que “JOYA” significa algo precioso o excelente por lo que antepondremos y el nombre de la pre-cooperativa será “LA JOYA DE LOS SACHAS”, inmediatamente todos comentaron al respecto e indicaron estar de acuerdo ya que este lugar es una “JOYA EXUBERANTE”.

La Fundación de; “LA JOYA DE LOS SACHAS” verdaderamente es un episodio único y merece especial atención.

Que este hecho sea recordado como testimonio de un triunfo de fe, que llevó a un grupo de personas a edificar un pueblo con costumbres y tradiciones diferentes, pero con un mismo objetivo buscar un futuro promisorio para sus descendientes.

Hombres y mujeres desafiando la crudeza de la naturaleza, las adversidades de la vida, llegaron a este territorio que les cobijó y les ofreció, la gran oportunidad de conocer el prodigio que esta tierra fecunda les ofrecía; algunos habían llegado antes a este sector pero no como colonos, sino como trabajadores de las compañías petroleras asentadas en estos sitios como el señor Justo Becerra, Víctor Guailas entre otros.

La organización de este lugar continuaba sustentada en las acciones de la pre-cooperativa “LA JOYA DE LOS SACHAS”, la Directiva de aquel entonces destinó un lote de terreno de 250 metros de largo por 100 metros de ancho, para la construcción de las viviendas del centro poblado. Lugar donde ahora se ubica el Hotel Americano, allí se levantó el primer rancho de pambil, frente a esta vivienda se empezó a construir la escuela Ciudad de Ibarra, siendo sus primeros profesores los señores Wilson Ron y Clara Guevara; que fueron los primeros educadores. Cuatro meses después se incorporaron los profesores Leonardo Salazar, Ubaldo Chacha y Auduberto Izurieta”.

Transcurría el año 1976, debido a la fuerza del invierno, los caudales de los ríos aumentaron y se desbordaron, arrasando los puentes de comunicación sobre los ríos Coca y Aguarico, la fuerza de azote natural, dejó aislados e incomunicados a los colonos residentes en la zona y pueblos vecinos. Aquellos días fueron difíciles, las pocas raciones de alimentos que llegaban del Gobierno Central no abastecían, pero la bonanza y la riqueza de estas tierras, permitió a los pobladores superar

rápidamente los problemas ocasionados por la naturaleza, en aquellos tiempos la cacería y la pesca era una bendición y había abundancia, por lo que en poco tiempo las construcciones mejoraron, empezaron a abrir trochas que más tarde se convertirían en calles así como también empezaron a llegar más colonos de diferentes partes del país.

Uno de los principales factores para el avance de estos pueblos fue sin duda, la presencia de las compañías petroleras que se constituyeron en valiosas fuentes de trabajo, con lo cual se mejoró la calidad de vida de los primeros habitantes que se asentaron en estas fructíferas tierras que les abrió las puertas.

Han transcurrido 41 años de este acontecimiento y es preciso que los pobladores que llegamos después, conozcamos quienes fueron los héroes que con valentía y coraje se asentaron en estas tierras donde hoy con orgullo flamea la bandera de **“LA JOYA DE LOS SACHAS”**.

Es necesario que, con merecido homenaje a ellos, las calles, avenidas, parques, edificaciones importantes, establecimientos educativos y más, lleven sus nombres para orgullo de sus familias y para inmortalizar aquella inolvidable hazaña.

e) Población

La población de cantón la Joya de los Sachas está formada por 37.0591 habitantes de los cuales 17.675 son mujeres y 19.916 son hombres, en mayor número son mestizos, hablan español. Sus pobladores, la mayoría provienen de varios puntos geográficos del Ecuador como: la provincia de Manabí, Loja, El Oro, Bolívar y Azuay. Ellos migraron de sus lugares de origen hace muchos años atrás por buscar mejores días sabiendo que se venía el boom petrolero, sus pobladores se dedican a la agricultura, ganadería y turismo.

i. Dinámica poblacional del cantón La Joya de los Sachas

Según información proporcionada por el INEC, la mayor parte de la población asentada en el cantón La Joya de los Sachas está ubicada en el área rural con un 69.5% y el 30.5% restante, en el área urbana, como indica en el siguiente gráfico:

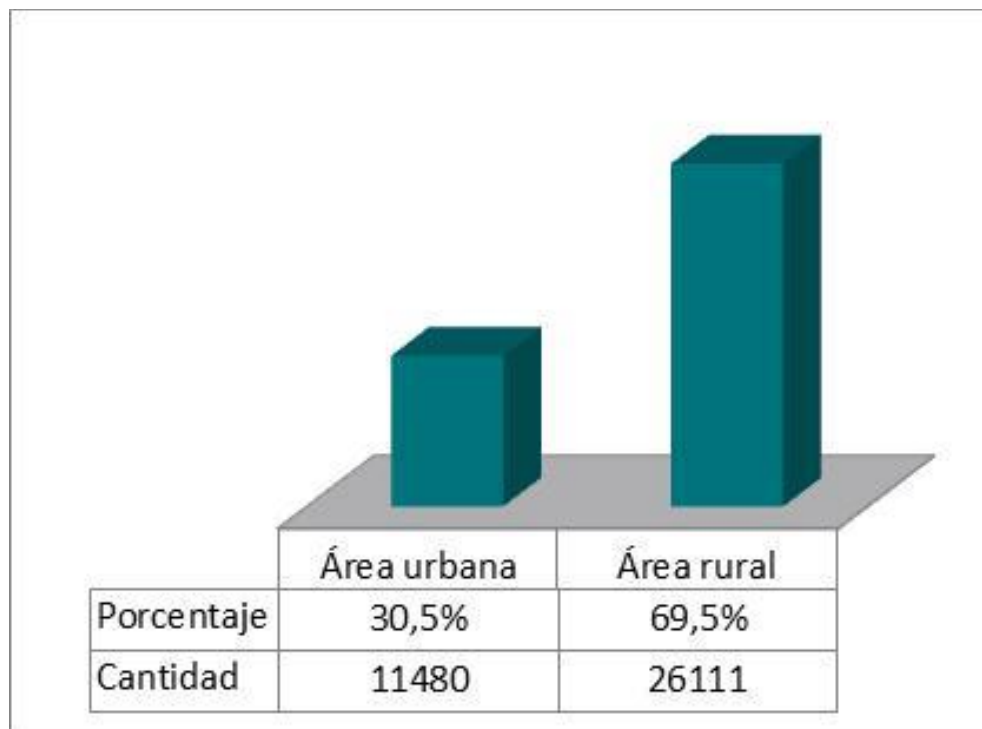


Gráfico 45. Distribución de la población en el área urbana y rural

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Cuadro 7. Comunidades de la parroquia La Joya de los Sachas.

N°	COMUNIDAD
Zona 1	Santa Rita
Zona 1	Miraflores
Zona 1	Laureles
Zona 1	Las Praderas
Zona 2	Libertad
Zona 2	Primero de Mayo
Zona 2	Central
Zona 2	Amazonas
Zona 2	Machala
Zona 2	5 de Agosto
Zona 2	Jumandy
Zona 3	Oscar Romero
Zona 3	Luz de América
Zona 3	Alborada
Zona 3	Jaime Roldós
Zona 3	5 de Junio
Zona 4	9 de Octubre
Zona 4	15 de Enero
Zona 4	Santa Rosa
Zona 4	25 de Diciembre
Zona 5	Valladolid
Zona 5	Nuevo Ecuador
Zona 5	Mariscal Sucre
Zona 5	Flor del Bosque
Zona 5	El Oro
Zona 5	La Florida
Zona 5	San Antonio
Zona 5	Brisas del Jivino
Zona 5	Getsemaní

Zona 5	Valle Hermoso
Zona 5	10 de marzo
Zona 5	Kichwa San Agustín
Zona 5	El Paraíso
Zona 5	Las Palmeras
Zona 5	Riveras del Rio Valladolid
Zona 6	La Parker
Zona 6	Unión Bolivareense
Zona 6	Huamayacu
Zona 6	Yanayacu
Zona 6	Primero de Mayo
Zona 6	Unión Macareña
Zona 6	Los Ángeles
Zona 6	Huamayacu Alto
Zona 6	La Independencia
Zona 6	Pimampiro
Zona 6	Libertad

Fuente: Equipo Técnico del GADMCJS

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

ii. Ocupación

El 66,24% de la población de Adultos Mayores tiene una categoría de ocupación por cuenta propia.

Cuadro 8. Ocupación

CATEGORÍA DE OCUPACIÓN	GRANDES GRUPOS DE EDAD			
	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	De 65 años y más	Total
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	-	1872	8	1880
Empleado u obrero privado	40	2915	35	2990
Jornalero o peón	60	2464	94	2618
Patrono	-	205	18	223
Socio	-	102	3	105
Cuenta propia	225	5026	420	5671
Trabajador no remunerado	14	179	7	200
Empleado domestico	18	391	10	419
no declarado	121	611	39	771
Trabajador nuevo	8	395	-	403
Total	486	14160	634	15280
NSA :	22311			

Fuente: Censo de población y vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

iii. Jóvenes

Las y los jóvenes del cantón La Joya de los Sachas comprendidos entre 15 a 29 años, que es la edad considerada joven, representan el 28,68% de la población cantonal según datos del Censo de Población del INEC 2010.

Cuadro 9. Población de jóvenes en el cantón La Joya de los Sachas

EDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	%
15 - 19 AÑOS	1988	1957	3945	36%
20 - 24 AÑOS	1844	1669	3513	33%
25 - 29 AÑOS	1716	1606	3322	31%
TOTAL	5548	5232	10780	

Fuente: Censo de población y vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

La educación que reciben no se combina con las actividades ocupacionales del cantón, existe aún desconocimiento sobre educación sexual y reproductiva, por lo que se evidencia la presencia de madres adolescentes solteras, consumo de drogas, mínimo interés de involucramiento en temas de desarrollo cantonal, esto da a notar la falta de apoyo de las instituciones y autoridades que tienen responsabilidad directa de trabajar con las y los jóvenes.

La población del cantón La Joya de los Sachas, se caracteriza por ser una población joven ya que el 47,31% son menores de 20 años.

iv. Disponibilidad de servicios básicos

- **Luz**

Del total de la población de adultos mayores el 87,42% de adultos mayores se suministra de energía eléctrica a través de la empresa de servicio público, mientras el resto lo hace por generador de luz u otros medios.

Cuadro 10. Procedencia de energía eléctrica

PROCEDENCIA DE LUZ ELÉCTRICA	GRANDES GRUPOS DE EDAD			
	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	De 65 años y más	Total
Red de empresa eléctrica de servicio público	11907	19355	1244	32506
Panel Solar	2	4	-	6
Generador de luz (Planta eléctrica)	157	188	15	360
Otro	43	38	1	82
No tiene	1717	1969	163	3849
Total	13826	21554	1423	36803
NSA :	788			

Fuente: Censo de población y vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

- **Agua**

En lo que respecta a la provisión de agua el 41,81% de adultos mayores no recibe agua por tubería sino por otros medios, mientras que 58,9% recibe agua por tubería.

Cuadro 11. Conexión de agua

Conexión de agua	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	De 65 años y más	Total
Por tubería dentro de la vivienda	3469	6353	390	10212
Por tubería fuera de la vivienda pero dentro del edificio, lote o terreno	3827	6217	347	10391
Por tubería fuera del edificio, lote o terreno	673	1057	91	1821
No recibe agua por tubería sino por otros medios	5857	7927	595	14379

Total	13826	21554	1423	36803
NSA :	788			

Fuente: Censo de población y vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

- **Sistema de abastecimiento de agua potable**

El 41.6% de las viviendas del cantón son dotadas con el Sistema de Agua Potable; 58,4% tiene déficit en el abastecimiento de este servicio, sobre todo en el área rural en parroquias como: Unión Milagreña, Pompeya, Enokanqui y San Carlos, como lo muestran los siguientes gráficos:

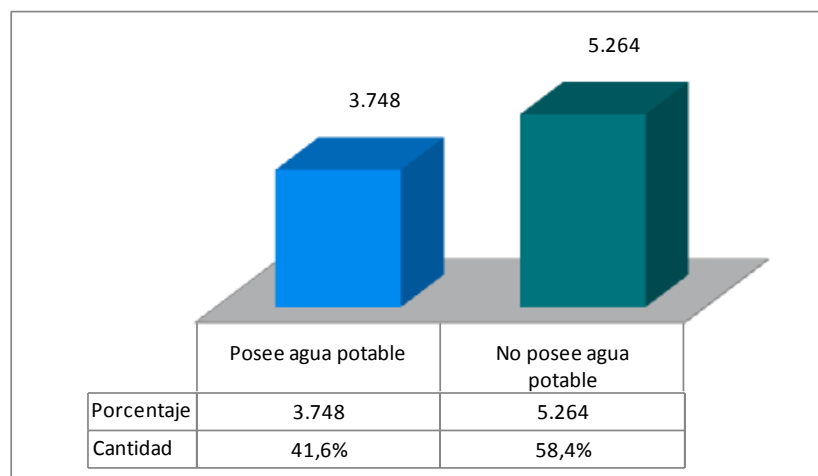


Gráfico 46. Dotación del Sistema de Agua Potable en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Cuadro 12. Dotación del Sistema de Agua Potable por parroquias

Descripción	Pose agua potable		No posee agua potable	
	Cantidad V	%	Cantidad V	%
La Joya de los Sachas	2.672	57,1%	2.004	42,9%
San Sebastián del Coca	245	33,9%	478	66,1%
San Carlos	152	23,3%	500	76,7%
Enokanqui	148	22,2%	519	77,8%
Tres de Noviembre	142	25,7%	411	74,3%
Rumipamba	124	29,0%	304	71,0%
Unión Milagreña	36	8,1%	407	91,9%
Lago San Pedro	204	31,1%	452	68,9%
Pompeya	25	11,7%	189	88,3%
Totales	3.748		5.264	

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

- **Alcantarillado**

Cuadro 13. Alcantarillado

TIPO DE SERVICIO HIGIÉNICO	GRANDES GRUPOS DE EDAD			
	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	De 65 años y más	Total
Conectado a red pública de alcantarillado	3107	5985	259	9351
Conectado a pozo séptico	4697	7508	494	12699
Conectado a pozo ciego	1257	1929	181	3367
Con descarga directa al mar, río, lago o quebrada	287	385	26	698
Letrina	797	1196	95	2088
No tiene	3681	4551	368	8600
Total	13826	21554	1423	36803
NSA :	788			

Fuente: Censo de población y vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

El 65,64% de adultos mayores poseen un sistema para servicio higiénico conectado a una red pública, pozo séptico y pozo ciego, mientras que el 1,83% hace la descarga directa al río, el 6% posee letrina y el 25,86% no posee este servicio.

- **Sistema de alcantarillado sanitario de aguas servidas**

Solo 30,5 % de las viviendas del cantón poseen Sistema de Alcantarillado Sanitario, notándose un gran déficit en el abastecimiento de este servicio, por lo que se refleja con mayor proporción en el área rural sobre todo en las parroquias Tres de Noviembre, Rumipamba, Unión Milagreña, Lago San Pedro y Pompeya.

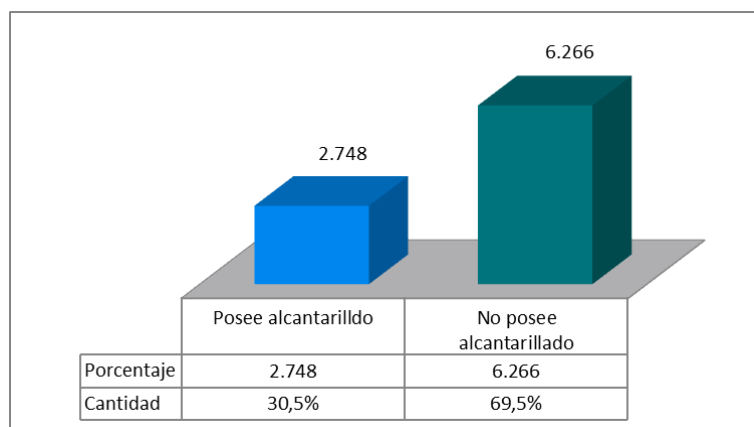


Gráfico 47. Abastecimiento del Sistema de Alcantarillado Sanitario en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Cuadro 14. Abastecimiento del Sistema de Alcantarillado Sanitario en el cantón por parroquias

Descripción	Posee Alcantarillado		No posee Alcantarillado	
	Cantidad V	%	Cantidad V	%
La Joya de los Sachas	2.433	52,0%	2.243	48,0%
San Sebastián del Coca	186	25,7%	537	74,3%
San Carlos	61	9,1%	606	90,9%
Enokanqui	45	8,1%	508	91,9%
Tres de Noviembre	16	2,5%	636	97,5%
Rumipamba	2	0,5%	426	99,5%
Unión Milagreña	2	0,3%	654	99,7%
Lago San Pedro	2	0,4%	443	99,6%
Pompeya	1	0,5%	213	99,5%
Total	2.748		6.266	

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Existen opciones para la eliminación de aguas servidas como son: pozo ciego (en mayor cantidad), pozo séptico, letrina, descarga al río, lago o quebrada

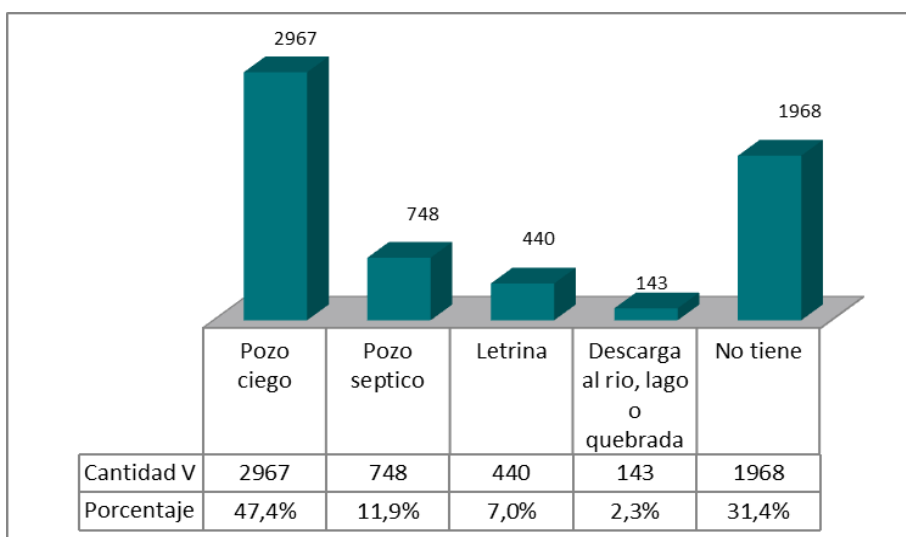


Gráfico48. Opciones de eliminación de aguas servidas en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

- **Red de distribución de energía eléctrica**

Este es el mejor servicio que posee el cantón con un 88,9% de abastecimiento en las viviendas tanto en el área urbana como rural. Las parroquias que tienen en menor proporción el servicio son: San Carlos y Enokanqui.

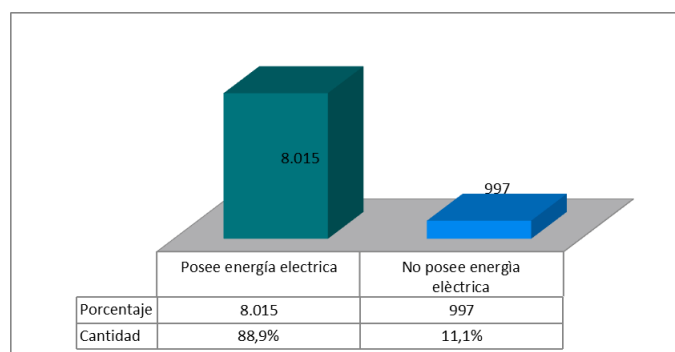


Gráfico 49. Abastecimiento de energía eléctrica en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Cuadro 15. Abastecimiento de energía eléctrica en el cantón por parroquias

Descripción	Posee energía eléctrica		No posee energía eléctrica	
	Cantidad V	%	Cantidad V	%
La Joya de los Sachas	481	87,0%	72	13,0%
San Sebastián del Coca	4.497	96,2%	179	3,8%
San Carlos	71	33,2%	143	66,8%
Enokanqui	325	75,9%	103	24,1%
Tres de Noviembre	584	87,6%	83	12,4%
Rumipamba	608	84,1%	115	15,9%
Unión Milagreña	539	82,7%	113	17,3%
Lago San Pedro	383	86,5%	60	13,5%
Pompeya	527	80,3%	129	19,7%
Total	8015		997	

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Existen alternativas para abastecerse de energía eléctrica en el cantón, en otros espacios donde no existe servicio público, tienen otras formas de abastecimiento energéticos así como el generador de luz y paneles solares.

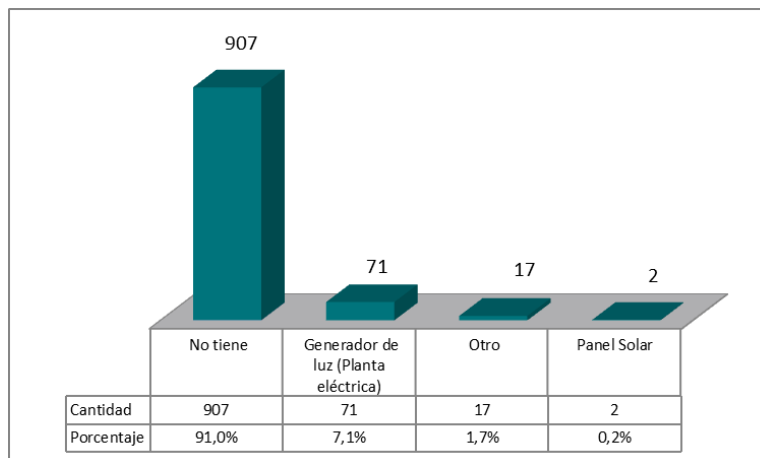


Gráfico 50. Opciones para abastecerse de energía en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

- **Recolección de desechos sólidos**

El 49.6% de las viviendas del cantón posee el servicio de recolección de desechos sólidos, el 50,4% no posee este servicio sobre todo en las parroquias de San Carlos, Enokanqui y Pompeya.

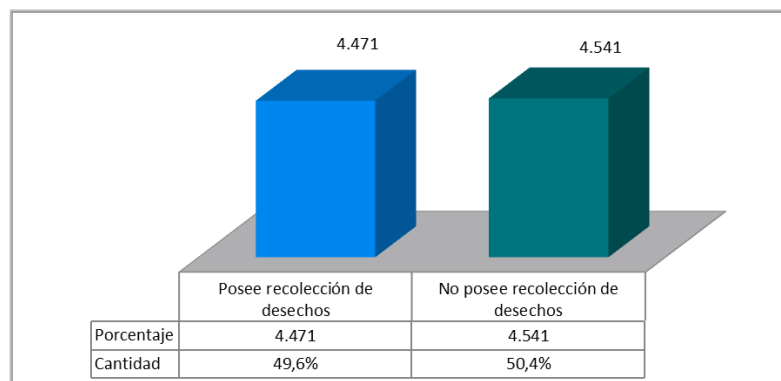


Gráfico 51. Servicio de Recolección de Desechos Sólidos en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Existen alternativas externas para eliminar los desechos sólidos en el cantón, en las viviendas donde no se poseen el servicio, la eliminan de diversas formas: la arrojan en terreno baldío quebrada, la entierran, la arrojan al río, acequia y canal o tienen otra forma de eliminación.

Cuadro 16. Servicio de Recolección de Desechos Sólidos en el cantón por parroquias

Descripción	Posee recolección de desechos		No posee recolección de desechos	
	Cantidad V	%	Cantidad V	%
La Joya de los Sachas	189	34,2%	364	65,8%
San Sebastián del Coca	3.591	76,8%	1.085	23,2%
San Carlos	0	0,0%	214	100,0%
Enokanqui	1	0,2%	427	99,8%
Tres de Noviembre	143	21,4%	524	78,6%
Rumipamba	353	48,8%	370	51,2%
Unión Milagreña	72	11,0%	580	89,0%
Lago San Pedro	67	15,1%	376	84,9%
Pompeya	55	8,4%	601	91,6%
Totales	4.471		4.541	

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

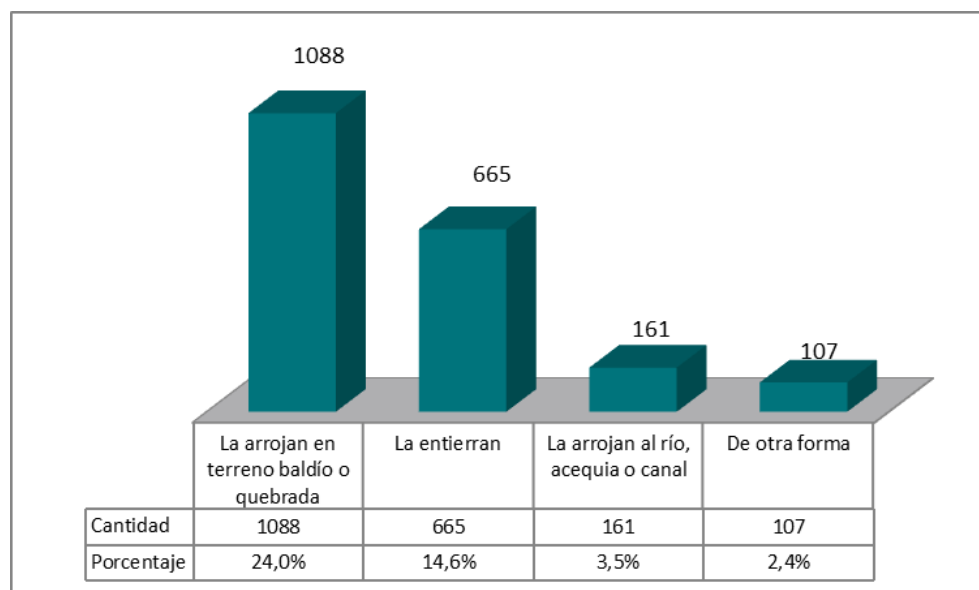


Gráfico 52 Alternativas para la eliminar los desechos sólidos en el cantón

Fuente: INEC, VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

En lo referente al área rural por la gran dispersión de comunidades, la recolección de desechos sólidos se realiza especialmente en las cabeceras parroquiales, en las áreas con mayor densidad poblacional y pocas comunidades a su alrededor. Las parroquias que poseen este servicio son: San Sebastián del Coca, San Carlos, San Pedro del Lago, Enokanqui y Tres de Noviembre.

f) Educación

De acuerdo al Ministerio de Educación el nivel inicial va desde los 3 años de edad hasta los 4 años, educación básica general se inicia a partir de los 5 años hasta los 14 años, mientras que el bachillerato empieza a los 15 hasta los 17 años de edad.

Existen demandas en lo que respecta a infraestructura y equipamiento educativo con tecnologías informáticas acordes con la realidad. Las falencias en algunos de los aspectos han provocado que la calidad de la educación no responda a las exigencias del siglo XXI. Los servicios básicos (agua, luz, alcantarillado, baterías sanitarias), en muchos de los establecimientos no son los apropiados.

En cuanto a equipamiento de los planteles educativos es urgente implementar equipos y materiales básicos para que los docentes brinden los servicios adecuados a la población estudiantil, esta necesidad de equipamiento está relacionado con laboratorios y mobiliario para las aulas.

La problemática que siempre ha afectado a los estudiantes del nivel medio es variada como el caso de la drogadicción, embarazos a temprana edad, alcoholismo, hurtos, violencia y formación de pandillas, que ameritan ser tratados a través del Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil (DOBE), en mucho de los planteles educativos no existen, o, en aquellos que existen no está debidamente conformado y funcionando.

“Cabe indicar que en el cantón 1948 niños y niñas en edades de 0 a 4 años asisten a los programas de desarrollo infantil de los Proyectos INFA – PATRONATO e INFA – MUNICIPIO”.¹

¹Datos proporcionados por el Patronato Municipal y el Gobierno Municipal

i. Educación hispana

Cuadro 17. Establecimientos educativos hispanos por circuitos y parroquias

N° DE CIRCUITO	NOMBRE DE LAPARROQUIA	N° ESTABLECIMIEN. EDUCATIVOS	
		PARCIALES	TOTALES
Circuito 1	Joya de los Sachas	32	32
Circuito 2	San Sebastián del Coca	10	22
	San Carlos	11	
Circuito 3	Pompeya	1	13
	Unión Milagreña	12	
Circuito 4	Enokanqui	10	18
	Lago San Pedro	8	
Circuito 5	Rumipamba	4	20
	Tres de Noviembre	16	
TOTAL			105

Fuente: UTE N° 2 La Joya de los Sachas

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

“Los 105 establecimientos educativos se encuentran distribuidos entre la cabecera parroquial y las 8 parroquias que comprende el cantón La Joya de los Sachas. En la cabecera cantonal encontramos 33 establecimientos (incluido el plantel de educación inicial), en las parroquias rurales de San Sebastián del Coca y San Carlos (21), Pompeya y Unión Milagreña (13), Enokanqui y Lago San Pedro (18), Rumipamba y Tres de Noviembre (20).

Se cuenta con 857 profesores de los cuales 351 tiene nombramiento, 469 por contrato, 37 profesores contratados para educación inicial.

A nivel de todo el cantón se cuenta con 12.236 estudiantes; de los cuales 9603 son de educación básica, 673 de educación inicial y 1960 de bachillerato”².

El Cantón La Joya de los Sachas cuenta con 105 planteles educativos hispanos conformados por 73 escuelas, 11 Centros de Educación Básica, 2 Unidades Educativas, 12 colegios, 6 centros artesanales, 1 jardín, dando un total de 105 establecimientos educativos.

“La cabecera cantonal suma el mayor número de planteles educativos por lo tanto tiene la mayor concentración estudiantil, seguido por la parroquia Tres de Noviembre con 16 planteles, Unión Milagreña con 12, San Carlos con 11, San Sebastián del Coca y Enokanqui cada uno con 10 establecimientos educativos, Rumipamba con 4 y finalmente Pompeya con 1 establecimiento”³.

El mayor número de centros educativos se encuentra en la cabecera cantonal donde se sienten mayores necesidades en cuanto a aulas escolares, número de profesores, implementación de laboratorios, material educativo.

g) Seguridad

Un policía operativo es aquel que recorre el cantón para proporcionar seguridad, por lo tanto, al realizar un estudio se analizó, que por cada doscientos cincuenta habitantes debe existir un policía.

Cuadro 18 Número de policías operativos según norma

Descripción	Número de habitante	Necesidad de Policías
Zona urbana	11.480	46
Zona rural	26.111	104
Total	37.591	150

Fuente: GADMCJS-Dirección de Planificación-Unidad de Catastro

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

²Información proporcionada por la UTE N° 2 Joya de los Sachas

³Información proporcionada por la UTE N° 2 Joya de los Sachas

A nivel provincial se encuentran trescientos treinta y tres policías distribuidos entre jefes, oficiales y personal operativo. En el cantón existen veinte policías operativos, obteniendo un déficit de ciento treinta uniformados de acuerdo a la norma.

h) Salud

i. Organización de los servicios de salud en el cantón la joya de los sachas.

Según acuerdo Ministerial N° 00000681 R.O. 536 del 16 Sep. 2011, el cantón La Joya de los Sachas actualmente cuenta con 10 Unidades de Salud emplazados a lo largo del territorio. Un centro urbano de salud con atención de 24 horas ubicado en la cabecera cantonal, ocho centros de salud de 8 horas y un puesto de salud localizado en la parroquia Rumipamba.

Cuadro 19 Establecimientos de salud y accesibilidad

UNIDAD OPERATIVA	TIPOLOGÍA	PARROQUIA	DISTANCIA DE LA JEFATURA DEL ÁREA AL CENTRO DE SALUD		TIPO DE VÍA DE ACCESO
			KM	TIEMPO (MINUTOS)	
La Joya de los Sachas	Centro de Salud	La Joya de los Sachas			
Enokanqui	Centro	Enokanqui	11.6	10	1er orden
Diez de Agosto	Centro	Unión Milagreña	11	15	1er y 2do orden
San Carlos	Centro	San Carlos	16	15	1er orden
San Sebastián del Coca	Centro	San Sebastián del Coca	21	30	1er orden
Unión Milagreña	Centro	Unión Milagreña	14	20	1er y 2do orden
3 de Noviembre	Centro	3 de Noviembre	18.5	25	1er orden

Lago San Pedro	Centro	Lago San Pedro	14	15	3er orden
Rumipamba	Puesto de Salud	Rumipamba	40	45	1er y 2do orden
Riveras del Rio Napo	Centro	Pompeya	35	45	1er y 2do orden
TOTAL AREAS	10				

Fuente: Patronato Municipal, 2011

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

El programa de salud en el cantón no cubre satisfactoriamente las aspiraciones de la población, las unidades de salud de atención primaria no brindan el servicio deseado y tampoco cubren la demanda de servicios con especialidades.

Cuadro 20. Personal médico de las unidades de salud del MSP

DETALLE	CANTIDADES	%
Médicos tratantes y rurales	26	38
Odontólogos	12	17
Enfermeras y auxiliares	28	41
Obstetra	1	2
Promotor de salud	1	1
Psicólogo clínico	1	1
Total	69	100

Fuente: Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2012

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Dentro del Cantón, las 8 parroquias rurales y sus comunidades no cuentan con la infraestructura necesaria. No hay disponibilidad de medicinas, camas para el reposo de los pacientes, equipos técnicos para el tratamiento de los enfermos, en lo que respecta al personal médico existe déficit en especialistas, al igual, el personal encargado de la parte operativa, de servicio y administrativo no abastece con las necesidades de cada unidad de salud. El centro de salud actualmente cuenta con 26

médicos, entre médicos tratantes y médicos rurales, 12 odontólogos, 28 auxiliares y enfermeras, 1 obstetra, 1 psicólogo clínico y 1 promotor de salud que prestan sus servicios en el Centro de Salud.

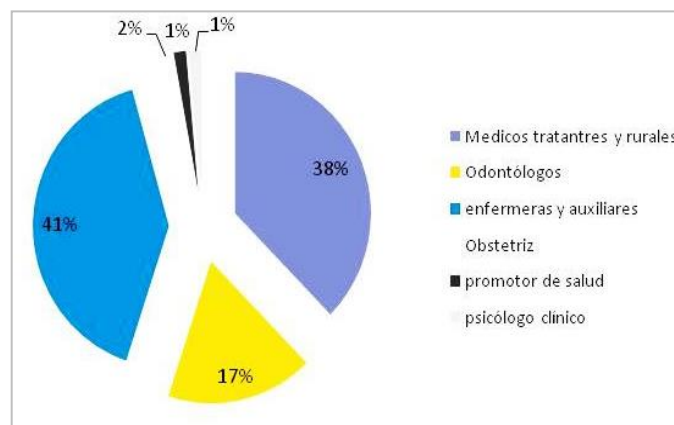


Gráfico 53. Personal médico de las unidades de salud del MSP

Fuente: Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2012

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

La ciudad de La Joya de los Sachas se encuentra a 34 km de distancia de la capital de la provincia, Puerto Francisco de Orellana, donde se encuentran localizado el Hospital Francisco de Orellana, que tiene una dotación de 60 camas de hospitalización y cuenta con especialistas en distintas ramas de la medicina, por la cercanía, en caso que los pacientes requieran de servicios especializados, cierto porcentaje de la población del Cantón se moviliza hacia la ciudad Puerto Francisco de Orellana para ser atendidos.

La Joya de los Sachas, por encontrarse en un lugar estratégico de la Amazonía, merece disponer de un hospital, con médicos especialistas, medicinas, camas, esto debido, que si bien existe población que tiene acceso a la capital provincial, existen poblaciones que tiene dificultad para movilizar a los enfermos y llegar hasta el hospital.

Cabe señalar que el personal del Centro de Salud (según Acuerdo Ministerial N° 00000681.- R.O # 536 del 16 de Septiembre del 2011) de La Joya de los Sachas, atienden en los demás sub-centros de la jurisdicción, a manera de apoyo al personal existente en dichos lugares antes mencionados. De la

misma manera la Empresa Petrolera Petroecuador EP en coordinación con las unidades de salud ha entregado ayuda en las comunidades de las parroquias 3 de Noviembre, Milagreña y 10 de Agosto.

De acuerdo a la información proporcionada en Dirección Provincial de Salud, está planificada la construcción de un edificio moderno para el nuevo hospital básico con las especialidades de pediatría, ginecología, cirugía, traumatología y medicina interna, con capacidad para 30 camas en la cabecera cantonal.

i) Económico – Productivo

i. Actividades económicas

Como se puede apreciar en la tabla N° 19 E, en la cabecera Cantonal, la Parroquia Joya de los Sachas se ejecutan gran cantidad de actividades productivas, donde se concentra gran cantidad de la PEA⁴, casi en un 50% de todo el cantón, así también, se puede apreciar que en todo el cantón se emplea tan solo el 44,01% de la PEA en la actividad agrícola, ganadera, silvicultura y pesca; comercio al por mayor y menor con un 7,71%, Explotación de minas y canteras 6,15, que incluye el personal de la zona que está contratada para explotación petrolera; el 4,97%; y la enseñanza que corresponde al 4,97%, lo que demuestra que en educación existe un buen número de personas que laboran con dicho fin.

Cuadro 21. Actividades productivas en el cantón La Joya de los Sachas

ACTIVIDAD ECONÓMICA	PARROQUIAS										TOTAL
	LA JOYA DE LOS SACHAS	ENOKANQUI	POMPEYA	SAN CARLOS	SAN SEBASTIAN	DEL COCA	LAGO SAN PEDRO	RUMPAMB A	TRES DE NOVIEMBRE	UNION MILAGREÑA	
Agricultura, ganadería,	1.671	486	441	727	734	450	547	772	897	6.725	

⁴ Población Económicamente Activa

Explotación de minas y canteras	693	40	5	29	23	3	23	110	13	939
Industrias manufactureras	415	22	0	18	63	9	4	13	3	547
Suministro de electricidad, gas,	85	1	0	0	0	0	0	0	0	86
Distribución de agua, alcantarillado	33	4	0	3	2	1	0	0	1	44
Construcción	486	24	2	17	36	22	8	38	11	644
Comercio al por mayor y menor	1.024	28	2	15	65	18	9	8	9	1.178
Transporte y almacenamiento	425	25	2	10	27	6	3	17	14	529
Actividades de alojamiento y serv.	304	6	1	5	18	2	1	11	2	350
Información y comunicación	55	3	0	0	6	0	1	0	0	65
Actividades financieras y de	28	1	0	1	0	3	1	0	0	34
Actividades inmobiliarias	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Activid. profesional,	83	3	0	7	9	6	0	4	1	113
Actividades de servicios administ.	231	27	2	29	22	10	4	32	13	370
Administración pública y defensa	452	19	4	21	20	12	8	23	9	568
Enseñanza	479	46	16	34	47	15	31	54	37	759
Actividades de la atención de la salud	114	1	0	5	11	1	1	7	0	140
Artes, recreación, entretenimiento	29	0	0	3	2	1	0	2	1	38
Otras actividades de servicios	129	4	2	11	11	0	3	2	2	164
Activid. de hogares como empleadores	218	10	1	8	16	1	30	78	0	362

Activid. deorganizac. y	2	0	0	0	0	0	0	0	35	37
TOTAL	7.840	847	515	1.082	1.258	593	762	1.256	1.127	15.280

Fuente: INEC, 2010

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS

ii. Producción Agropecuaria

La mayoría de suelo está destinado para el área agropecuaria, representa el 49,47% del total de suelos del cantón, el suelo en rotación tiene el mayor porcentaje 17,95% seguido del suelo perteneciente al mosaico agrícola con 14,34% y los pastos plantados con el 8,34%, siendo el tercer grupo en importancia dentro del área agropecuaria, lo cual se muestra la importancia de la producción pecuaria en el cantón. Los bosques representan el 46,84%, de los cuales el más representativo es el bosque nativo 46.71%. Otros usos de suelos con menor porcentaje son áreas humedales con 3,34%. La mayor cantidad de suelo está dedicada a la actividad agrícola, con 59221,68 Has, tal como lo demuestra la siguiente tabla:

Cuadro 22. Uso de suelo en el cantón La Joya de los Sachas

Áreas	Usos de suelo	Has	Porcentaje
Agropecuaria	Agroforestería	9.231,36	7,71%
	Cultivos perennes	1.348,55	1,13%
	Mosaico agropecuario	17.165,51	14,34%
	Pastos plantados	9.984,28	8,34%
	Suelo en rotación	21.491,98	17,95%
Total área agropecuaria		59.221,68	49,47%
Bosque	Bosque nativo	55.921,05	46,71%
	Plantación forestal	159,78	0,13%
Total bosque		56.080,83	46,84%
Humedales	Cuerpos de agua	3.957,05	3,30%
	Herbazales lacustres	2,93	0,00%
	Moretal	44,82	0,04%
Total humedales		4.004,80	3,34%
Otras áreas	Arena	20,49	0,02%
	Suelo desnudo	152,03	0,13%
Total Otras áreas		172,52	0,15%

Zonas urbanas	Áreas urbanas	249,57	0,21%
Total zonas urbanas		249,57	0,21%
TOTAL CANTONAL		119.479,83	100,00%

Fuente: Información bibliográfica

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS

iii. Área pecuaria

El cantón La Joya de los Sachas se ha caracterizado por ser eminentemente productivo, la ganadería, porcicultura, avicultura es uno de los rubros más importantes que dinamiza la economía del cantón, en los últimos años el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal a través de la Dirección de Desarrollo Comunitario ha sido el eje fundamental para el impulso y desarrollo del sector pecuario a través de programas y proyectos implementados.

- **Sector ganadero.**

Se cuenta con pequeños y medianos productores de ganado bovino, el pastoreo se lo realiza a nivel de campo, en extensiones 1 a 5 ha de potreros, entre las gramíneas más predominantes se encuentra: Dallis, Marandu, Elefante, Saboya, Ray Gras, Maralfalfa, Alemán, leguminosas como: maní forrajero, mataraton entre otras. Con una carga animal de 1UBA/Ha, y una producción promedio de 6 litros por vaca.

Entre las razas más comunes se puede citar: Brahman, Holstein, Brown Swiss, Gyr, Mestizas. Nuevas razas introducidas Montbeliarde, Belgian Blue, Nelore.

Los procesos biotecnológicos implementados en nuestro medio como es el caso de la Inseminación Artificial, a partir de Abril del 2005 han permitido mejorar la producción bovina de carne y leche, a través de programas emprendidos por la Municipalidad a nivel del cantón y como ejemplo y replica para otros cantones vecinos.

Los ganaderos han venido buscando estrategias para mejorar su producción a través del apoyo de organismos gubernamentales para lo cual están constituidas legalmente seis asociaciones ganaderas que forman parte de la Corporación de Asociaciones de Ganaderos de Orellana CORPOGANO:

- Asociación de Ganaderos Joya de Los sachas
- Asociación de Ganaderos de la Parroquia Lago San Pedro
- Asociación de Ganaderos de la Parroquia Enokanki
- Asociación de Ganaderos de la Parroquia San Sebastián del Coca
- Asociación de Ganaderos de la Parroquia Unión Milagreña
- Asociación de Ganaderos de la Parroquia Tres de Noviembre

Fuente: MAGAP – ORELLANA

Cuadro 23. Número de unidades bovinas en el cantón La Joya de los Sachas

Parroquia	Machos > a 2 años (Toros)	Hembras > a 2 años (Vacas)	Terneros < a 1 año (Terneros)	Terneras < a 1 año (Ternera s)	Toretas 1 a 2 años (Toretas)	Vacunas 1 a 2 años (Vacunas)	Otr as E.	Total
Tres de Noviembre	266	1754	610	532	1247	1206	0	5615
Enokanki	192	1242	415	441	702	801	0	3793
La Joya de los Sachas	684	3854	1196	1181	2243	2105	0	11263
Lago San Pedro	359	2236	715	719	1190	1236	0	6455
Rumipamb a	426	936	264	272	572	416	0	2886
San Carlos	132	894	287	231	509	571	0	2624

San Sebastián del Coca	132	854	314	377	348	528	0	2553
Unión Milagreña	101	717	214	209	359	310	0	1910
TOTAL	2292	12487	4015	3962	7170	7173	0	37099

Fuente: AGROCALIDAD – Francisco de Orellana

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS

j) Migración

i. Movilidad espacial de la población

El Ecuador es un país con un grupo poblacional migrante especialmente joven, el 54,45% de la población migrante son jóvenes de entre 15 y 29 años, según el último censo de población y vivienda 2010.

La Amazonía registra el mayor porcentaje de migrantes jóvenes 64,9%, seguida de la Sierra 57,85%, Galápagos 47,4% y la Costa con 47,2%. (INEC, 2010). En lo referente a migración interna, la Amazonía tiene un porcentaje del 17,75%. (INEC, 2010).

El Cantón La Joya de los Sachas, data de 1972, originada por la explotación petrolera y la apertura de nuevas vías. Los colonos emigraron de todas las provincias del país, principalmente de Loja, Bolívar, Manabí, El Oro y Chimborazo, quienes se asentaron en terrenos que pertenecían ancestralmente a comunidades indígenas.⁵

Al igual que el flujo migratorio al exterior, aunque en menor medida los jóvenes emigran del campo a la ciudad, también lo hacen a las ciudades grandes como Quito, Guayaquil, Riobamba, Ambato y otros lugares, ya sea por estudio, unión familiar o trabajo, principalmente. Estos movimientos

⁵Plan de Desarrollo Estratégico Cantonal La Joya de los Sachas, 2004

migratorios sucedieron fundamentalmente por factores económicos, por buscar nuevas oportunidades que les permitan mejorar el nivel de vida de sus familias. (De acuerdo al período intercensal 2001 – 2010).

Cuadro 24. Migración por sexo y área

Rubro	Número de casos		
	Urbana	Rural	Total
Hombre	33	55	88
Mujer	41	51	92
Total	74	106	180

Fuente: Información bibliográfica

Elaboración: Equipo Técnico GADMCJS

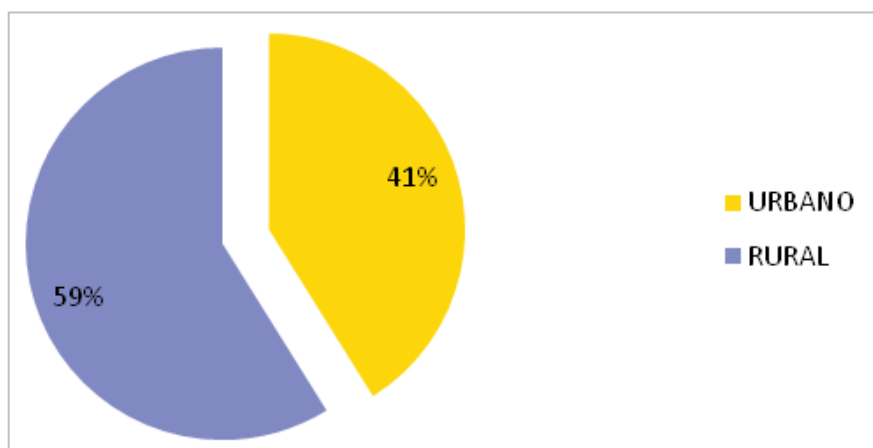


Gráfico 54 Población migrante del cantón por área

Fuente: Fuente: INEC (Censo de población y vivienda 2010)

Elaborado: Equipo Técnico del GADMCJS

En el Cantón La Joya de los Sachas, según el censo de población 2010, tiene 37.591 habitantes de los cuales existen más casos de migración en la zona rural (106 casos), en la zona urbana las mujeres son las que más emigran, a pesar de ser consideradas el sexo débil, son las que más arriesgan. Los trabajos a los que migran las mujeres son en su mayoría como empleadas domésticas y el cuidado de personas mayores.

Cuadro 25. Intervalos de edades de los migrantes

EDADES	CASOS
De 1 a 4	3
De 5 a 9	7
De 10 a 14	13
De 15 a 19	25
De 20 a 24	43
De 25 a 29	30
De 30 a 34	25
De 35 a 39	16
De 40 a 44	7
De 45 a 49	3
De 50 a 54	2
De 55 a 59	5
De 78	1
TOTAL	283

Fuente: INEC (Censo de población y vivienda 2010)

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Según el Plan de Desarrollo Estratégico Cantonal La Joya de los Sachas, 2004 el grupo poblacional migrante, en el Cantón La Joya de los Sachas es especialmente joven, comprendido entre los 15 a 29 años, caracterizado en un primer momento por ser masculino y progresivamente ha ido incorporando a las mujeres. Los jóvenes han tenido la necesidad de habitar nuevos entornos, respondiendo a sus expectativas y a sus posibilidades para construir proyectos de vida relacionados con sus estudios, trabajo, profesionalización, familia y la búsqueda de mejorar su calidad de vida.

Cuadro 26. Motivo de viaje del migrante

MOTIVOS	CASOS
Trabajo	115
Unión familiar	41
Estudios	18
Otros	6
Total	180

Fuente: INEC (Censo de población y vivienda 2010)

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

Como se puede observar en el cuadro, son varios los motivos por los que las personas han emigrado del Cantón, principalmente lo han hecho por trabajo (115 casos), debido al incremento de la pobreza y la falta de empleo.

El principal destino de los migrantes del Cantón La Joya de los Sachas es España, esto se debe principalmente al idioma que ha posibilitado la integración de los migrante a la sociedad española, otro posible factor son las diferencias salariales que existen entre los dos países. El 12,22% no especifica el lugar de destino, seguido por Estados Unidos, Colombia e Italia, aunque existen menos casos.

Se estima que un total de 600.000 personas colombianas se desplazaron entre el año 2000 a 2006 hacia el territorio ecuatoriano en calidad de refugiados, de éstas el 40% se le atribuye a los conflictos internos que sufre el país vecino⁶.

Por otro lado en nuestro cantón a pesar de no tener registros oficiales de migrantes de otros países encontramos, radicados a ciudadanos de origen peruano.

Cuadro 27. País destino del migrante

⁶Datos obtenidos de la Policía Nacional de Migración, 2006-2007

País	Casos	%
Estados Unidos	18	10
Venezuela	1	0,56
Bélgica	3	1,67
Italia	7	3,89
Cuba	1	0,56
Chile	3	1,67
Colombia	9	5
México	1	0,56,
Argentina	4	2,22
España	105	58,33
Perú	2	1,11
Paraguay	4	2,22
Sin especificar	22	12,22

Fuente: INEC (Censo de población y vivienda 2010)

Elaboración: Equipo Técnico del GADMCJS

k) Desarrollo actual de turismo en la zona

La Amazonía ecuatoriana, es rica en diversidad biológica y cultural, cuenta con importantes recursos hídricos y lacustres, áreas silvestres de incomparable belleza, pueblos ancestrales con profundas tradiciones y costumbres y una flora y fauna nativa únicas en el mundo, atractivos que atraen a turistas de todas partes del país y del mundo.

La región amazónica, situada al este de los Andes, es una de las áreas más accesible y amistosa para el viajero por su riqueza biológica. Hay innumerables variedades de flora, incluyendo más de 4.500 especies de orquídeas, y muchas plantas con valor medicinal y fauna tal como mariposas, monos, loros, papagayos, delfines de río y caimanes.

La actividad turística en el cantón La Joya de los Sachas, no se desarrolla en forma intensiva, existen centros de recreación privados que son visitados por turistas locales y de las provincias y cantones cercanos, sin embargo existe un sinnúmero de espacios naturales y expresiones culturales que pueden ser aprovechados para desarrollar propuestas turísticas que beneficien a los habitantes del cantón.

Existen bosques húmedos tropicales que albergan una gran diversidad de especies de flora y fauna silvestres que son un verdadero atractivo para el turismo ecológico.

Cuadro 28. Principales atractivos turísticos del cantón La Joya de los Sachas

PARROQUIA	COMUNIDAD	NOMBRE
Rumipamba	Rumipamba	Piedra grande
	La Florida	Laguna las vegas
	Rumipamba	Río Eno
Tres de Noviembre	Alma Lojana	Saladero de los Loros
	Tres de Noviembre	Cascada de las conchas
	El Chamanal	Laguna El Chamanal
	2 de Septiembre	Cascada Las Pirañas
	Alma Lojana	Balneario Playa escondida
Pompeya	Pompeya	Museo CICAME
Lago San Pedro	Lago San Pedro	Lago San Pedro
	15 de Agosto	Cascada del Amor
	15 de Agosto	Laguna Hualliscocha
	14 de Diciembre	Balneario El bosque
Enokanqui	Puente Río Jivino Rojo	Choza Bar El Paraíso
	Unión Chimboracense	Centro Botánico Kaum
	El Progreso	Balneario Río Jivino Rojo
	La Valladolid	Balneario La Valladolid
San Carlos	Bella Unión del Napo	Brisas del Río Napo

	Flor del Pantano	Laguna Flor del Pantano
	Comuna San Carlos	Laguna Nueva Esperanza
	Pre-Cooperativa 12 de octubre	Finca Esperanza del Mañana
	Unión Manabita 2	Centro Turístico Río Negro
	Recinto Bella Unión del Napo	Finca Patricio
	Bella Unión del Napo	Hacienda Napole
San Sebastián del Coca	Domingo Playa	Laguna Aguila Cocha
	La Democracia	Laguna La Democracia
	Lago Verde	Lago Verde
	24 de Julio	Lagunas Precooperativa 24 de Julio
	Cañón de los Monos	Centro Turístico Cañón de los Monos
	Cañón de los Monos	CapironaLodge
Unión Milagreña	Loma del tigre	Comunidad Loma Del Tigre
	Alamor	Río Jivino Verde (Alamor)
La Joya de Los Sachas	Unión Macareña	Balneario Las Ramadas
	Unión Macareña	Balneario Los Caimanes
	Unión Macareña	Centro Turístico Mi Refugio
	Unión Macareña	Centro Turístico Las Canchitas
	Barrio 15 de Enero	Centro Turístico Royal Palm
	Yanayacu	Pesca Deportiva Yanayacu
	Yanayacu	Complejo Turístico Yanayacu
	Pimampiro	Finca Agropecuaria Simón Bolívar
	Centro de la Ciudad	Parque Central Joya de Los Sachas
	Las Palmeras	Piscícola Agro-Sacha
Enokanqui	Enokanqui	Choza Bar El Paraíso
	Unión Chimboracense	Centro Botánico Kaum
	El Progreso	Balneario Río Jivino Rojo

Fuente: Unidad de Turismo GADMCJS, 2012

Elaboración: Equipo técnico del GADMCJS

i. Artesanía

En La Joya de los Sachas la artesanía se manifiesta por grupos nativos Kichwa que no han dejado pasar un solo detalle, a pesar del tiempo y las amenazas, su cultura persiste, buscando un desarrollo propio que se ve claramente en su artesanía muy vistosa de colores y diseños representada en la elaboración de trajes con materiales típicos de la Amazonía que la hacen única.

La artesanía nativa utiliza materia prima totalmente natural, extraída del bosque amazónico, con ello elaboran arcos, flechas y lanzas decorativas que las preparan con hilos de diferentes colores, plumas de aves silvestres y con varillas de la chonta o el palmito.

La actividad artesanal que desarrollan las comunidades es bastante rica en diseños y se puede distinguir en sus piezas artísticas, recreativas y ceremoniales, las mismas que encierran características tales como la preservación de valores tradicionales, son insustituibles culturalmente, apoyan la cohesión familiar y cumplen un papel funcional en las actividades cotidianas.

Los nativos de las comunidades Kichwa producen canastos para transportar alimentos, estos son elaborados con hojas de palma silvestre que se encuentran dispersos en la selva, esta labor la realizan a mano, utilizando herramientas como serruchos, machetes o tijeras.

La producción artesanal crea una relación estrecha entre el artesano indígena y su medio natural, que le permite abastecerse por sí mismo de los materiales que va a transformar, sin tener que depender de otros para que lo surtan y sin que medien relaciones comerciales para conseguirlos, lo que refleja en el bajo precio de sus productos. Los habitantes de las comunidades de San Agustín, Loma del Tigre y San Francisco, son las que se dedican a la producción artesanal, siendo sus principales productos: manillas, collares, trajes típicos con semillas, plumas y pieles de animales, coronas de semillas y de plumas, flechas, lanzas, bolsos, cestos, shigras, artesanías en madera de balsa, utensilios para el hogar, ollas, construcciones típicas.

2) Evaluación del potencial turístico

a) Atractivos naturales y culturales de la parroquia La Joya de los Sachas

Cuadro 29. Atractivos naturales y culturales de la parroquia La Joya de los Sachas

Parroquia	Sector	Nombre del atractivo:	Categoría:	Tipo:	Subtipo:	Jerarquía:
	Pre-Coop. Unión Macareña	Centro Turístico Las Ramadas	Sitios Naturales	Río	Riachuelo	II
		Centro Turístico Las Canchitas	Sitios Naturales	Río	Riachuelo	II
		Centro Turístico Los Caimanes	Sitios Naturales	Río	Riachuelo	II
		Centro Turístico Mi Refugio	Sitio Natural	Río	Riachuelo	II

LA JOYA DE LOS SACHAS	Yanayacu	Complejo Turístico Yanayacu	Manifestaciones Culturales	Realizaciones Técnicas y Científicas	Riachuelo o Arroyo	II
	Yanayacu	Pesca Deportiva Yanayacu	Manifestaciones Culturales	Realizaciones Técnicas y Científicas	Obras Técnicas	III
	La Pimampiro	Finca Agropecuaria Simón Bolívar	Manifestaciones Culturales	Realizaciones Técnicas y Científicas	Explotaciones Agropecuarias	II
	Las Palmeras	Piscícola Agro Sacha	Manifestaciones Culturales	Realizaciones Técnicas y Científicas	Explotaciones Agropecuarias	II
	Barrio 15 de Enero	Centro Turístico Royal Palm	Manifestaciones Culturales	Realizaciones Técnicas Científicas	Explotaciones Agropecuarias	II
	Av. Los Fundadores	Parque Central Joya de los Sachas	Manifestaciones Culturales	Realizaciones Técnicas Científicas	Obras Técnicas	II

Fuente: Inventario atractivos turísticos cantón Joya de los Sachas 2012

Elaborado: Alejandra Lozada

b) Caracterización del Terreno.

La propiedad está ubicada en el recinto La Libertad, es un terreno de adquisición familiar que busca su desarrollo ya que es un gran escenario paisajístico, donde se puede entrar en contacto con la madre tierra y todas sus bondades, proporcionando a quien la visita un ambiente de tranquilidad lejos de la bulliciosa y agitada ciudad.

El acceso a la propiedad se lo puede realizar mediante vía terrestre en cualquier tipo de transporte tomando la carretera Panamericana Oriental vía Sacha- Coca, la vía se encuentra calificada como de primer orden.

b. Oferta Sustitutiva

Para la realización de la oferta sustitutiva se tomó como referencia las hosterías del cantón que brinden servicios de alojamiento y alimentación, ya que son estratégicamente la competencia directa del proyecto.

1) Competencia

Cuadro 30. Competencia Centro Turístico Royal Palm

Tipo	Categoría	Tipo de Construcción	Clientes Anuales	Servicios	Capacidad Número/Plazas	Precio
Centro Turístico Royal Palm	Manifestaciones Culturales	Hormigón Bloque Madera Techo paja	9000 Recreación y Alimentación 1000 Hospedaje	- Alojamiento - Alimentación - Piscina (Sauna, turco) - Sala de recepciones	- Restaurante (60 pax)	\$4.00
					- Hotel (25pax)	\$ 15.00
					- Piscina	\$1.50
					- Sala de recepciones (250 pax)	\$ 7.00
Ubicación	Cantón La Joya de los Sachas, parroquia La Joya de los Sachas					
Demanda	Nacional y local					
Forma de Comercialización	Telf: (06) 2899062					
Observaciones	Restaurante en construcción, no posee juegos infantiles y habitaciones simples y dobles.					
Propietario	Sr. Evelio Freire					

Cuadro 31. Hostería Capirona Lodge.

Tipo	Categoría	Tipo de Construcción	Cientes Anuales	Servicios	Capacidad Número/Plazas	Precio
Capirona Lodge	Hostería	Hormigón Bloque Madera Techo paja	8760 Recreación y Alimentación	- Alojamiento - Alimentación - Piscina	- Restaurante (24pax)	\$4.00
			4015 Hospedaje		- Cabañas (11 pax)	\$ 13.00
					- Piscina	\$2.00
Ubicación	Cantón La Joya de los Sachas, parroquia San Sebastian del Coca					
Demanda	Nacional y local					
Forma de Comercialización	Telf: 0997102125					
Observaciones						
Propietario	Sr. Luis Campoverde					

c. Oferta Complementaria

Para la realización de la oferta complementaria se tomó como referencia los establecimientos turísticos que brinden servicios de alimentación y esparcimiento que se encuentren en el cantón La Joya de los Sachas, ya que son estratégicamente los más cercanos del sitio de estudio.

Cuadro 32. Oferta Complementaria

NOMBRE	TIPO DE ACTIVIDAD	CATEGORÍA	ACTIVIDAD TURÍSTICA
PARRILLADAS EL BOSQUE	Restaurante	Segunda	Comidas y bebidas
LAS DELICIAS DE MI ABUELA	Restaurante	Tercera	Comidas y bebidas
LISSETE	Restaurante	Tercera	Comidas y bebidas
VALLADOLID	Termas y balnearios	Segunda	Recreación, diversión y esparcimiento
EL BOSQUE	Termas y balnearios	Tercera	Recreación, diversión y esparcimiento
COMPLEJO TURÍSTICO YANAYACU	Termas y balnearios	Tercera	Recreación, diversión y esparcimiento

Fuente: Ministerio de turismo 2013

Modificado por: Alejandra Lozada

d. Resultados de la oferta Turística

1) Oferta potencial para alimentación y recreación

Se proyectó la oferta potencial para la alimentación, recreación y piscina-spa mediante la fórmula del interés compuesto, se obtuvo para el año 0, 17760 turistas cuyo resultado se obtuvo de la suma de los clientes anuales que se reportaron en las fichas establecidas en la oferta sustitutiva.

Cuadro 33. Oferta potencial proyectada para alimentación y recreación

AÑO	OFERTA POTENCIAL
0->2014	17760
1	18412
2	19088
3	19788
4	20514
5	21267

2) Oferta potencial para el hospedaje.

Se proyectó la oferta potencial para el hospedaje mediante la fórmula del interés compuesto, se obtuvo para el año 2013, 5015 turistas cuyo resultado se obtuvo de la suma de los datos que se reportaron en las fichas establecidas en la oferta sustitutiva.

Cuadro 34. Oferta potencial proyectada para el hospedaje.

AÑO	OFERTA POTENCIAL
0->2014	5015
1	5199
2	5390
3	5588
4	5793
5	6005

3. Confrontación Oferta-Demanda

a. Demanda insatisfecha proyectada

Cuadro 35. Demanda insatisfecha proyectada para alimentación y recreación.

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	OFERTA POTENCIAL	DEMANDA INSATISFECHA
0->2014	30616	17760	12856
1	31740	18412	13328
2	32905	19088	13817
3	34112	19788	14324
4	35364	20514	14850
5	36662	21267	15395

Cuadro 36. Demanda insatisfecha proyectada para hospedaje.

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	OFERTA POTENCIAL	DEMANDA INSATISFECHA
0->2014	30616	5015	25601
1	31740	5199	26541
2	32905	5390	27515
3	34112	5588	28525
4	35364	5793	29572
5	36662	6005	30657

b. Demanda objetivo proyectada

Para la demanda objetivo se tomó el 56% de la demanda insatisfecha para alimentación y recreación ya que es la expectativa generada para el funcionamiento del proyecto turístico, además se consideró el 35% para el servicio de hospedaje.

Cuadro 37. Demanda objetivo proyectada para alimentación y recreación.

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA OBJETIVO 56%
0->2014	12856	7200
1	13328	7464
2	13817	7738
3	14324	8022
4	14850	8316
5	15395	8621

Cuadro 38. Demanda objetivo proyectada para el hospedaje.

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA OBJETIVO 35%
0->2014	25601	8960
1	26541	9289
2	27515	9630
3	28525	9984
4	29572	10350
5	30657	10730

B. ESTUDIO TÉCNICO

1. Planificación y diseño técnico de la infraestructura turística

a. Localización del proyecto

1) Macro localización

El presente proyecto de turismo sostenible se realizará en: País: Ecuador, Provincia: Orellana, Cantón: Joya de los Sachas, Parroquia: La Joya de los Sachas, Recinto: La Libertad.

2) Micro localización

El presente proyecto se desarrollará en el recinto Libertad, en la hacienda Hada Lucía, de la parroquia La Joya de los Sachas corresponde a las siguientes coordenadas $0^{\circ}19'43,42''$, $76^{\circ}53'01,21''$ y 512 m.s.n.m. de altitud.

En el siguiente gráfico se detalla la ubicación del terreno donde se pretende implementar la hostería:

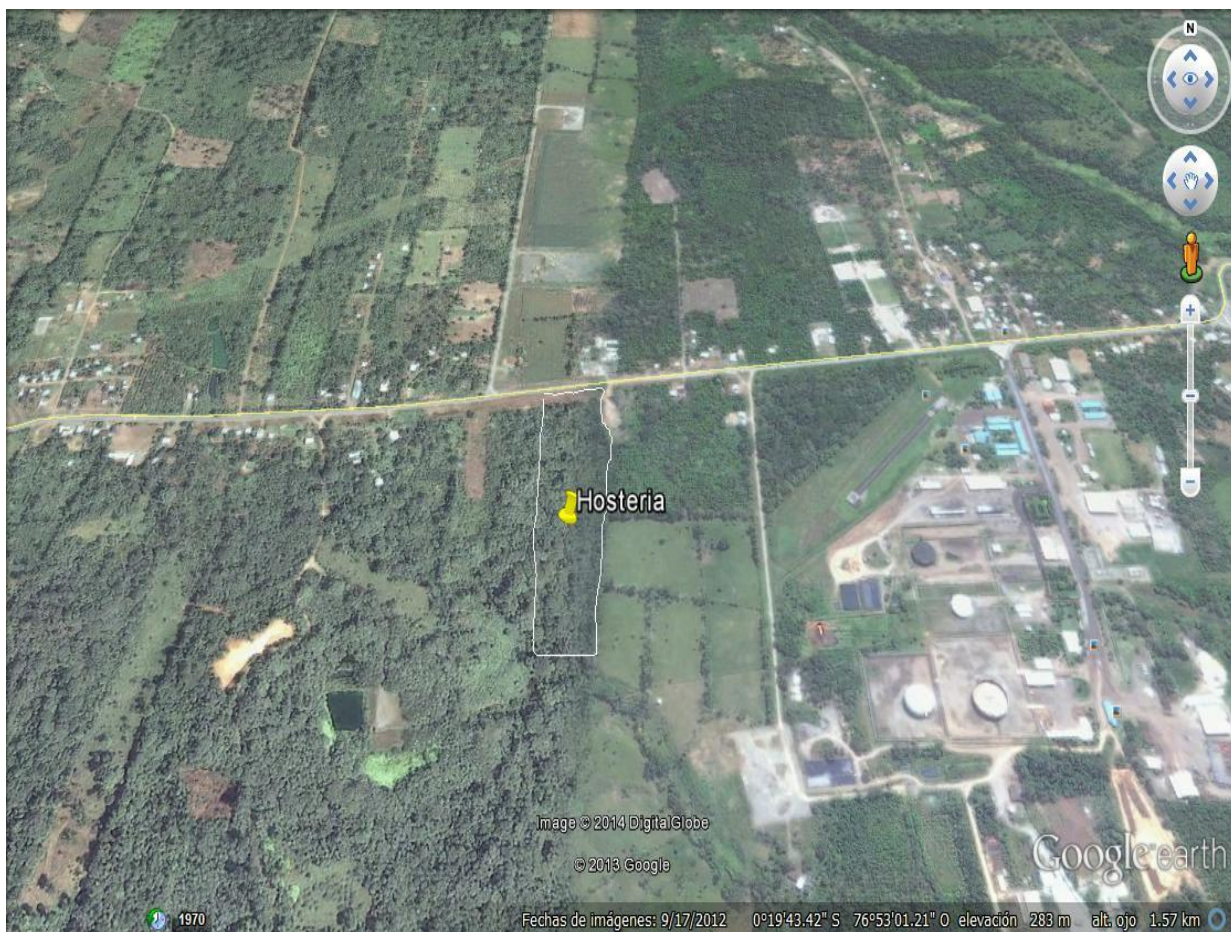


Gráfico 56. Ubicación hacienda

Fuente: Información secundaria

Elaboración: Alejandra Lozada

b. Tamaño del proyecto

1) Número de clientes proyectado

El Tamaño de la empresa estará determinado por la demanda objetivo equivalente al 35% de la demanda insatisfecha para el servicio de hospedaje y el 56% para los servicios de alimentación y recreación, que es la expectativa inicial para el funcionamiento del proyecto turístico. Se proyectó para los 5 años posteriores a la operación de la empresa dividiéndolos en cantidades anuales, mensuales, semanales y diarias

Cuadro 39. Número de clientes proyectados para alimentación y recreación

AÑO	ANUAL	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL
0	7200	20	138	600
1	7464	20	143	622
2	7738	21	148	645
3	8022	22	154	668
3	8316	23	159	693
4	8621	24	165	718

Cuadro 40. Número de clientes proyectados para hospedaje

AÑO	ANUAL	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL
0	8960	25	172	747
1	9289	25	178	774
2	9630	26	185	803
3	9984	27	191	832
4	10350	28	198	863
5	10730	29	206	894

Mediante estos resultados se pronostica que en el primer año de funcionamiento habrá una capacidad de 20 clientes para alimentación y recreación; y para el hospedaje tendremos 25 clientes los cuales acudirán diariamente a la empresa.

2) Terreno

El terreno será un aporte familiar, cuenta con una superficie de 1.536 hectáreas de las cuales 1.09 hectáreas serán utilizadas para el levantamiento y puesta en marcha del proyecto.

c. Tipología de la construcción

En la fase constructiva se aplicó el modelo de sismo resistencia y utilizando materiales vernaculares se planteará una estructura de tipo rústica mezclando materiales como caña guadua y madera, los cuales tienen una relación directa con las características climáticas de la zona, brindando de esta manera el confort y satisfacción de nuestros clientes y procurando siempre la mantención de los materiales utilizados en dicha construcción.

Las características climáticas y materiales se describen a continuación:

1) Condiciones Ambientales

a) Temperatura: 22°C a 40°C

b) Altitud: 512 msnm

c) Precipitación media mensual: 275.64 mm

2) Tipo de Materiales

El listado de materiales que se mencionan a continuación fueron analizados detenidamente para contrarrestar en parte los impactos causados por la construcción.

a) Madera y sus derivados.

b) Caña guadua: Material de construcción para el desarrollo sostenible.

c) Piedra, grava, arcilla (bloques de adobe), arena.

d) Materiales que tiene algún proceso técnico:

i. Cemento para los morteros.

ii. Hormigón (mezcla de cemento, arena, grava o ripio, agua).

iii. Ladrillo (bloques de adobe o arcilla que se calienta a elevadas temperaturas, 900°C omás).

iv. Vidrio (mezcla de arena de sílice, carbonato de sodio y caliza por fusión a 1500 °C).

v. Azulejo o cerámica esmaltada (la arcilla se calienta a elevadas temperaturas, 900°C omás).

vi. Acero (es la aleación de hierro y carbono) empleado para estructuras, ya sea por sí solo o con hormigón, formando entonces el hormigón armado.

vii. Cobre, esencialmente en instalaciones de electricidad y fontanería.

viii. Sintéticos¹⁰, se usan como: aglomerantes, sellantes, impermeabilizantes, aislantes, o también en forma de pinturas, esmaltes, barnices y lasures. Entre ellos los más utilizados son:

- PVC o policloruro de vinilo, con el que se fabrican carpinterías y redes de saneamiento.
- Acrílicos, derivados del propileno como el Metacrilato, que es un plástico en forma transparente para sustituir al vidrio.

2. Diseño técnico arquitectónico

1) Programación para la hostería

Cuadro 41. Programación para la hostería

HOSTERIA				
Área	Sub-área	Descripción	Cantidad	Superficie (m2)
Administrativo	Gerencia	Oficina	1	18,93
Comercial	Recepción	Oficina	1	33,04
	Parqueadero	Zona de parqueo	1	1263,7
Productiva	Recreación	Juegos infantiles	6	135,87
		Áreas Verdes	1	6351,01
		Cancha de futbol	1	315,88
		Senderos	1	1518,57
		Parasoles	4	130,16
	Piscina	Piscina	2	148,06
		Servicio Higiénico	1	146,16
		Vestidores	1	132,7
	Restaurante	Comedor	1	124,44
		Cocina, Bodega y Cuarto Frío	1	53,82
		Servicio Higiénico	2	19,97
	Alojamiento	Suite	2	81,36
		Cabaña cuádruple	2	112,26
		Cabaña triple	2	74,88
		Cabaña doble	1	37,44
Cabaña doble y simple		1	37,44	

2) Diseño Arquitectónico

a) Lámina 1: Planta arquitectónica

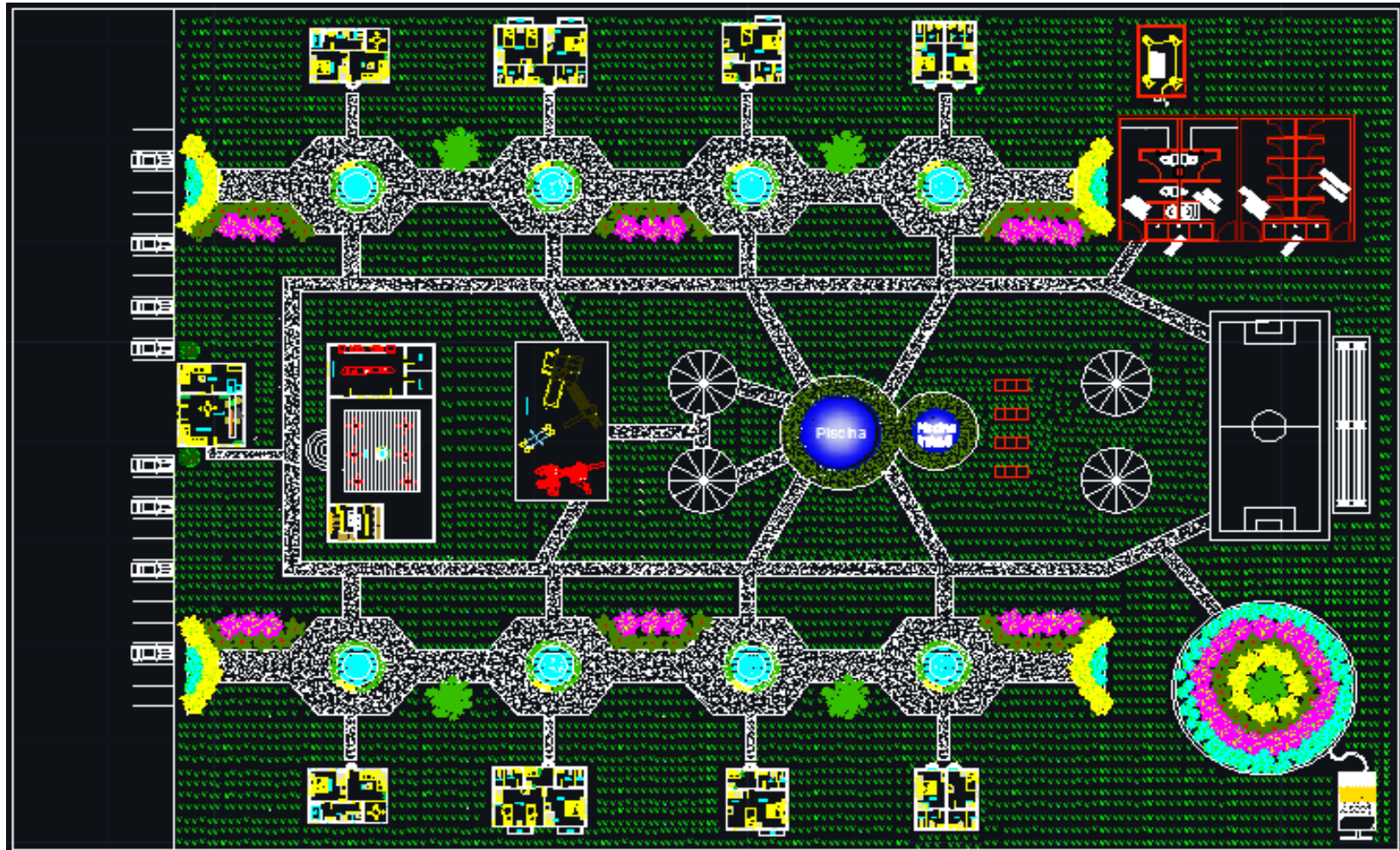


Gráfico 57. Planta arquitectónica

b) Lámina 2: Detalle cabaña cuádruple

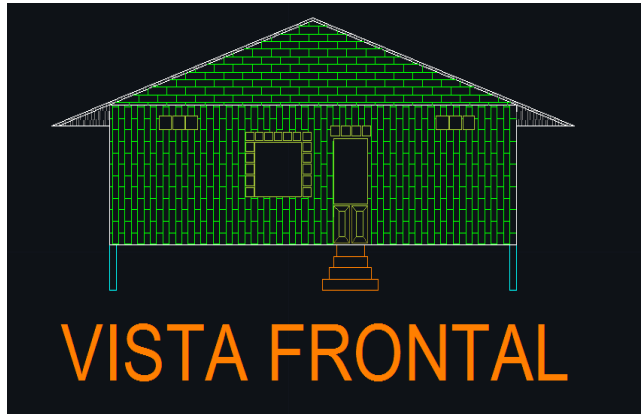


Gráfico 58. Cabaña cuádruple

c) Lámina 3: Detalle cabaña triple

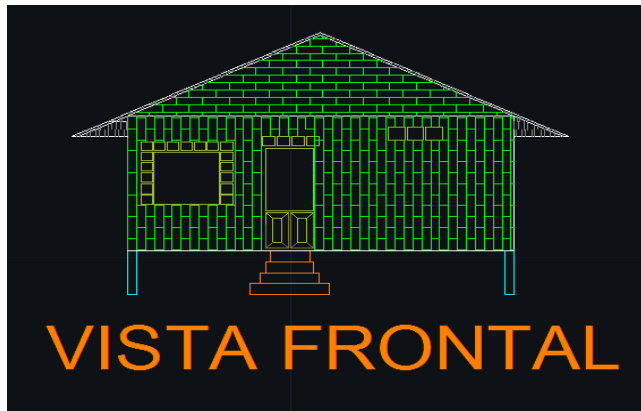


Gráfico 59. Cabaña triple

d) Lámina 4: Detalle cabaña doble

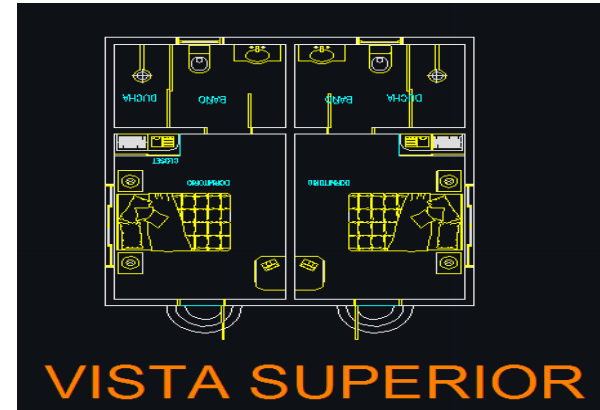
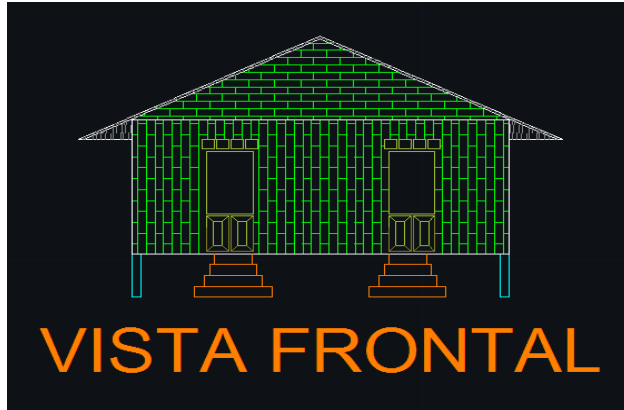


Gráfico 60. Cabaña doble

e) Lámina 5: Detalle suite

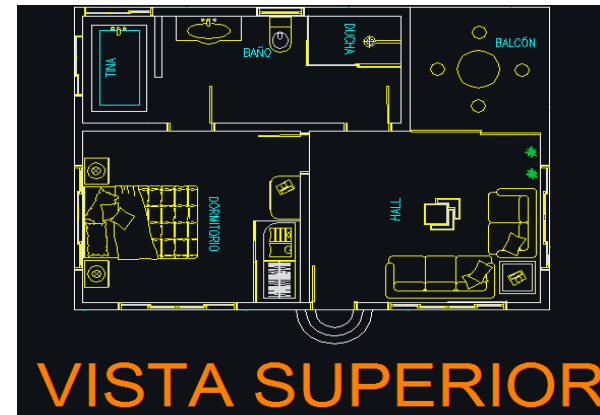
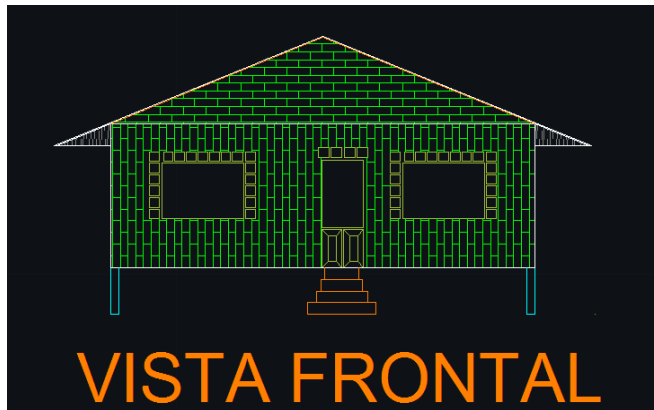


Gráfico 61. Suite

f) Lámina 6: Detalle cabaña doble y simple

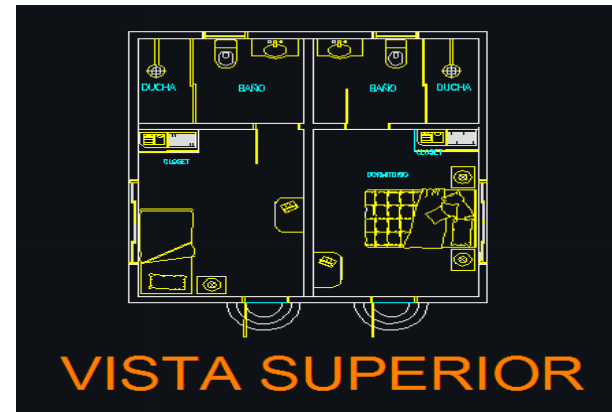
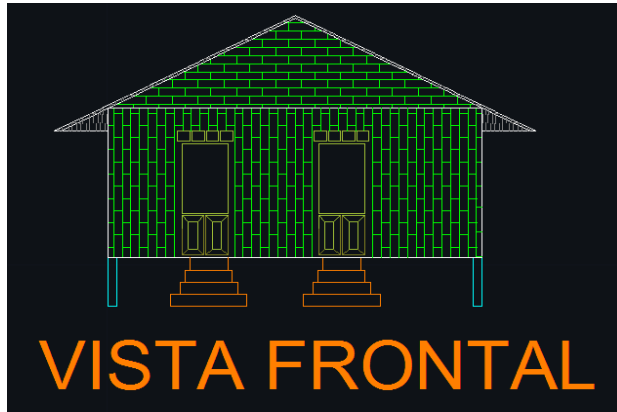
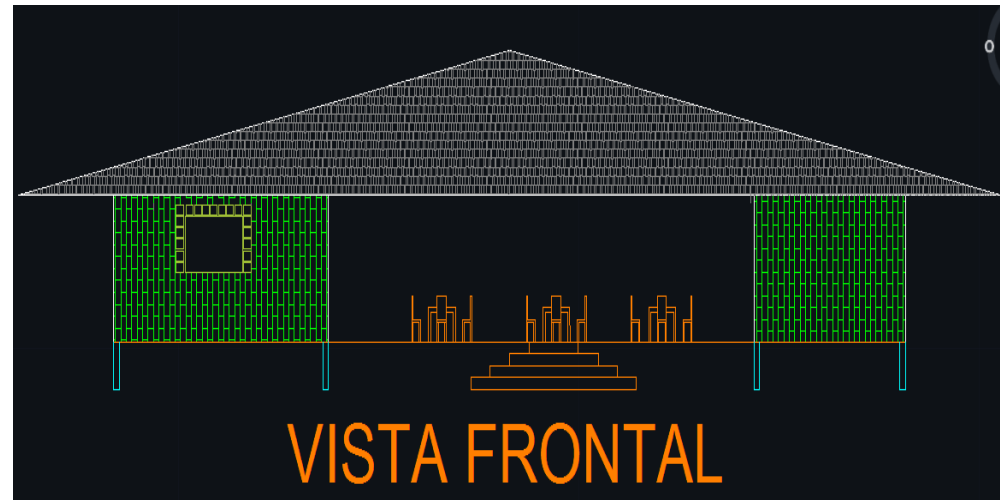


Gráfico 62. Cabaña doble y simple

g) Lámina 7: Detalle restaurante



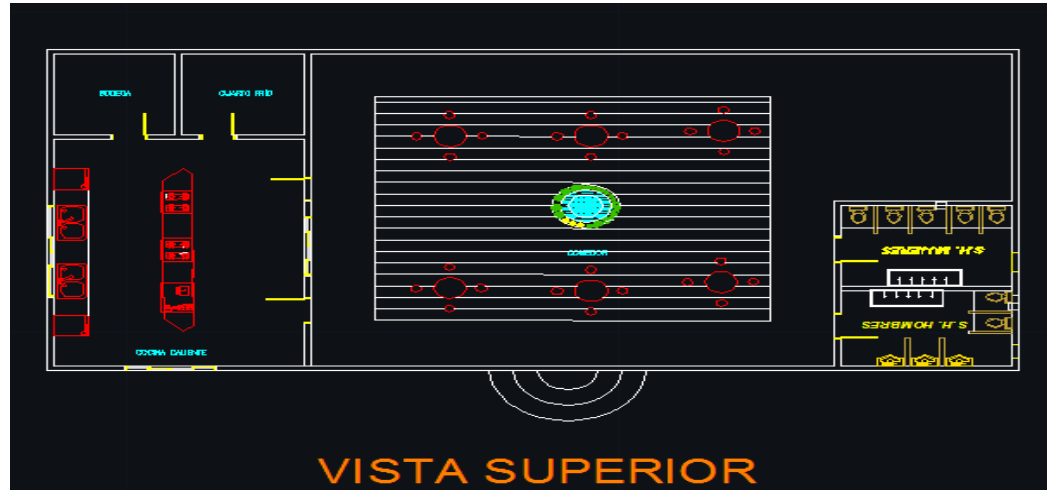


Gráfico 63. Restaurante

h) Lámina 8: Detalle recepción y gerencia



Gráfico 64. Recepción y gerencia

i) Lámina 9: Detalle caídas de agua

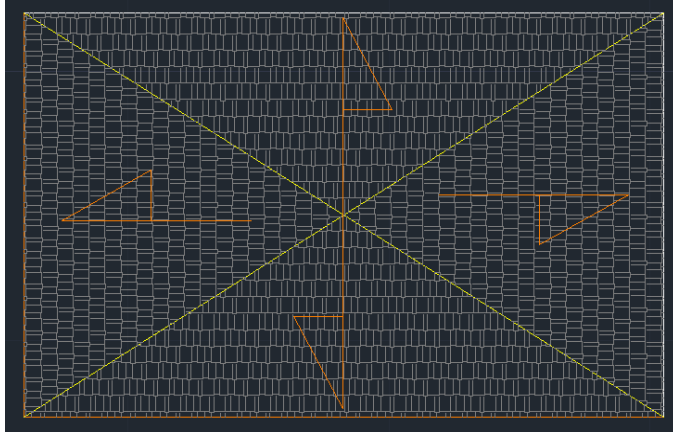


Gráfico 65. Techo restaurante

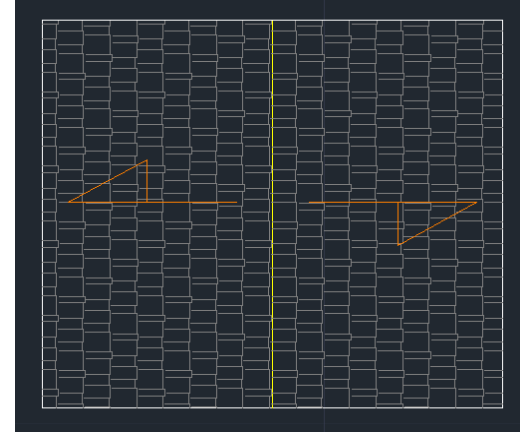


Gráfico 66. Techo cabañas, suite y gerencia

j) Lámina 10: Detalle planta de tratamiento de aguas grises

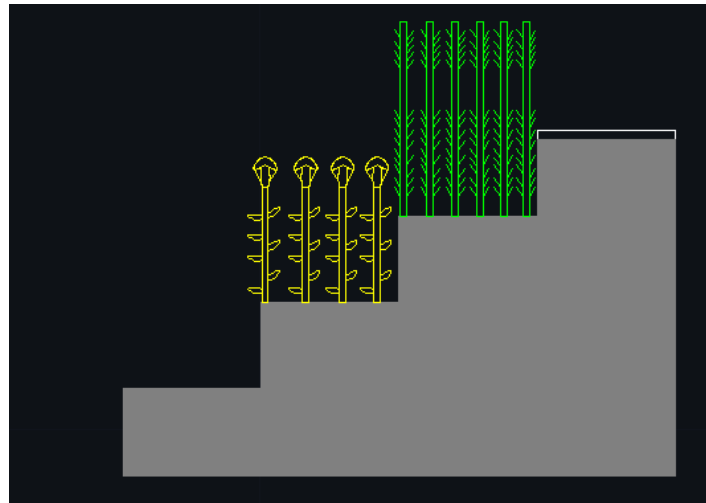


Gráfico 67. Planta de tratamiento de aguas grises

3) Distribución y características de la construcción

La hostería empleará madera y guadua en la mayoría de la obra civil, resaltando de esta manera elementos rústicos que complementarán el ambiente natural del medio que se pretende obtener para nuestros turistas.

Las sub-áreas del proyecto dentro de los 10901.50 m² de construcción, serán distribuidas uniformemente de la siguiente manera:

a) Sub-área alojamiento: la distribución consiste en la construcción de 8 cabañas clasificadas de la siguiente manera, 2 cabañas cuádruples de 112,26 m²; 1 cabaña con dos cuartos dobles con un área de 37,44 m²; 2 cabañas triples con una superficie de 74,88 m²; 1 cabaña con un cuarto doble y uno simple con una superficie de 37,44 m² y 2 suites de 81,36 m², en estas construcciones los materiales principales serán madera y guadua, espacio adecuado para el confort de los visitantes que viajan de 1 a 5 personas.

b) Sub-área restaurante: El restaurante posee 5 ambientes empezando por un comedor con un área de 124,44 m² el mismo que cuenta con 6 mesas para 4 paxs, la cocina, bodega y el cuarto frío se encuentran dentro de un mismo ambiente con una superficie de 53,82 m², además de los servicios higiénicos para hombres y mujeres, con una superficie de 19,97 m² del total de la construcción.

c) Sub-área recepción: Construcción destinada para recibir las necesidades del cliente y brindar apoyo a los funcionarios de la empresa, cuenta con un área de 33,04 m² donde se encuentra el counter para atención al cliente y una sala de estar.

d) Sub-área gerencia: Oficina importante para la administración y la recepción de necesidades y quejas de los clientes y funcionarios de la empresa la misma tendrá un área de 18,93, contará de un escritorio, sala de estar y archivadores.

e) Sub-área de parqueadero: Espacio donde el cliente podrá ubicar su vehículo dentro de la hostería, este tendrá un área de 1263,70 m², el material a usar será el cascajo pómez.

f) Sub-área de recreación: Espacio donde se brindará servicios que cumplan con las necesidades del cliente y la mantención de los espacios de la empresa. En esta área se realizarán varias actividades en distintos ambientes los cuales a continuación se detalla:

i. Juegos infantiles: este espacio poseerá 2 Sube y Baja diseñado con madera incorruptible y acero y 2 juegos múltiples para niños con un área de 135,87 m².

ii. Áreas verdes: Esta área resaltara con la implementación de jardines cuyas plantaciones serán únicamente con especies de plantas nativas como: laurel, paja toquilla, caucho, sangre de drago, pambil, aguacate, naranja, lima, etc. Además cuenta con espacios de césped mejorado. El total de esta área es de 6351,01 m².

iii. Cancha de futbol: Contará con una cancha de futbol de 256,11 m² de superficie y será diseñada con césped natural, adicional se construirá un graderío con cubierta que poseerá un área de 59,77 m² capaz de unir a las familias para el deleite del deporte y salud de nuestros clientes.

iv. Senderos: Los senderos se encontraran dentro de las instalaciones los mismos que servirán para la movilización interna de nuestros clientes realizando pequeñas caminatas aportando al bienestar y salud, el total de la superficie de los senderos será de 1518,57 m².

v. Parasoles: Dentro de las áreas verdes se han dispuesto mesas con parasol para que nuestros clientes puedan compartir entre familia o amigos en contacto con la naturaleza cuenta con una superficie total de 130,16.

g) Sub-área piscina: La piscina está ubicada al aire libre cuenta con 148,06 m², también contará con servicios higiénicos y vestidores con duchas todo en un área de 278,86 m².

h) Planta de tratamiento de aguas grises: Todas las aguas grises se recolectarán en un solo ducto hasta llegar aun sistema de tratamiento que contiene4 piscinas donde la primera almacena las aguas grises, las tres restantes poseen plantas cada una con diferente especie las cuales ayudan a limpiar y purificar el agua, que será reutilizada en el regadío de los jardines y áreas verdes de la hostería.

i) Sistema contra incendios: Obedeciendo a las normas y regulaciones vigentes, se contará con un extintor de incendios en cada cabaña y áreas de uso público.

j) Tratamiento y eliminación de basura: Se ubicarán recipientes de clasificación de basura o puntos limpios, que posean la clasificación: plástico, papel, desechos orgánicos y desechos inorgánicos. Todos los desechos inorgánicos, serán llevados al cantón La Joya de los Sachas para su posterior desalojo a través de carros recolectores, el plástico y papel serán entregadas a las plantas de reciclaje o a los recolectores de estos desechos, mientras que los desechos orgánicos por estar dentro de una zona ganadera se los utilizará como alabaza para la crianza de ganado porcino.

4) Rubro de la infraestructura turística.

Los siguientes rubros han sido evaluados según el metro cuadrado de construcción y son los siguientes:

Cuadro 42. Rubro de la infraestructura turística.

HOSTERÍA					
ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
1	Cabaña (madera y guadua)	m2	343,38	300,00	103014,00
2	Jardines (plantas nativas)	m2	470,09	14,50	6816,31
3	Piletas (piedra)	U	9	125,00	1125,00
4	Parqueadero (cascajo pómez)	m2	1263,7	8,00	10109,60
5	Recepción y gerencia (madera y guadua)	m2	51,96	135,50	7040,58
6	Cancha de futbol (césped natural)	m2	256,11	22,00	5634,42
7	Graderío con cubierta	m2	59,77	125,42	7496,35
8	Servicios Higiénicos (hormigón, recubierto con guadua)	m2	146,16	360,00	52617,60
9	Vestidores (madera y guadua)	m2	132,7	300,00	39810,00
10	Piscina (hormigón armado)	m2	148,06	114,00	16878,84
11	Cuarto de Máquinas	m2	32,22	645,00	20781,90

12	Restaurante (madera y guadua)	m2	198,23	335,00	66407,05
13	Senderos (piedra de rio triturada)	m2	1518,57	28,00	42519,96
14	Césped (suelo mejorado)	m2	5848,64	12,00	70183,68
15	Mesa con parasol (tela plástica)	U	4	1450,00	5800,00
16	Tina de baño	U	2	520,00	1040,00
17	Sube y Baja (madera incorruptible y acero)	U	1	289,00	289,00
18	Juego múltiple 1	U	1	4500,00	4500,00
19	Juego múltiple 2	U	1	3200,00	3200,00
20	Planta de Tratamiento Agua (ladrillo y cemento)	m2	19,66	12,00	235,92
21	Bomba de agua 3HP monofásico	U	1	85,00	85,00
22	Bomba de agua 1HP monofásico	U	1	250,00	250,00
				TOTAL	465835,21

3. Definición del proceso productivo.

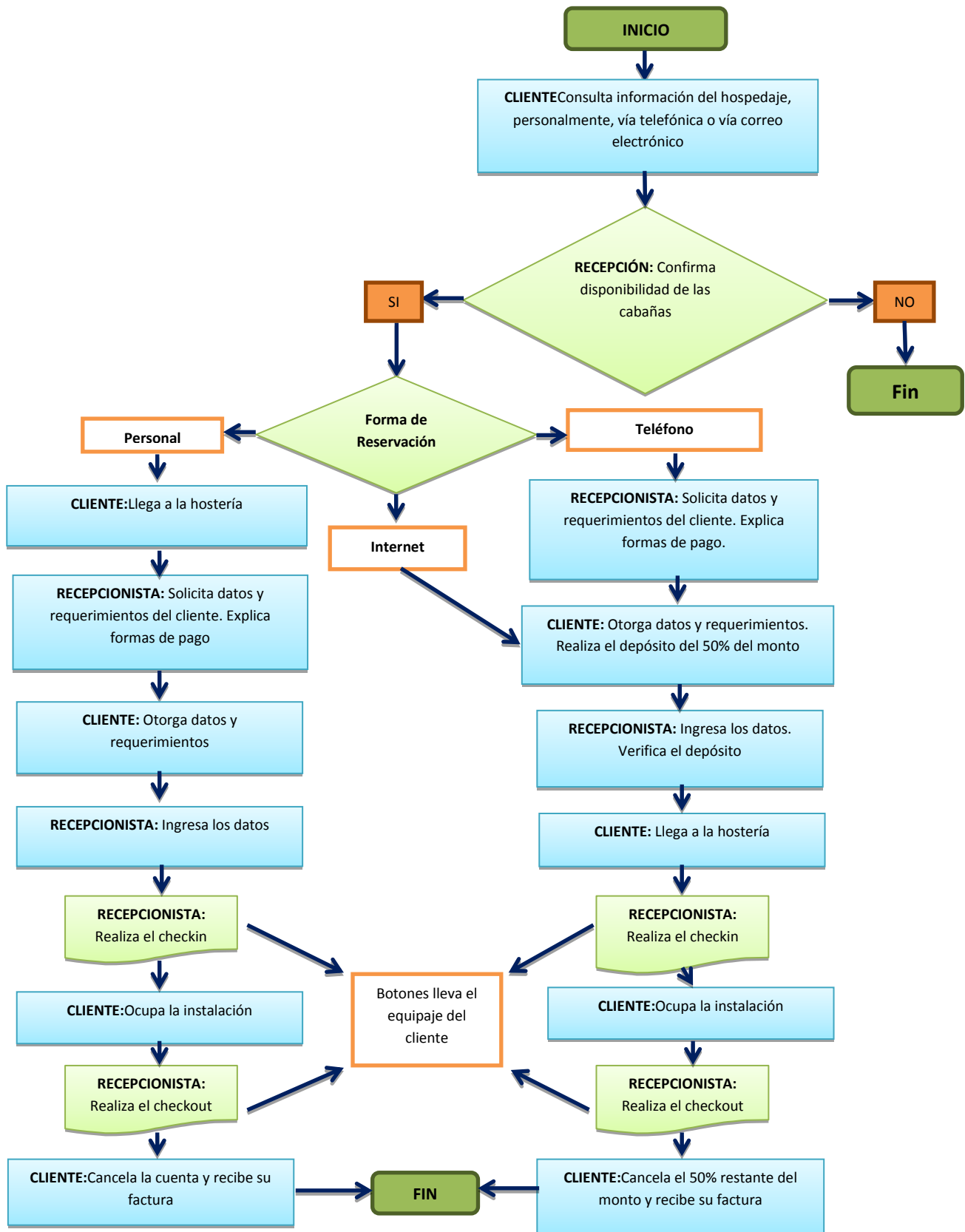
a. **Flujogramas del proceso productivo.**

La producción de la hostería se basará en la prestación de los servicios turísticos ofertados siendo estos de alimentación, hospedaje y recreación, dichos procesos seguirán una secuencia de etapas para cumplir con el objetivo que es el de entregar un buen servicio y de calidad.

Los procesos se dividirán según las áreas establecidas en el proyecto turístico las cuales se muestran a continuación:

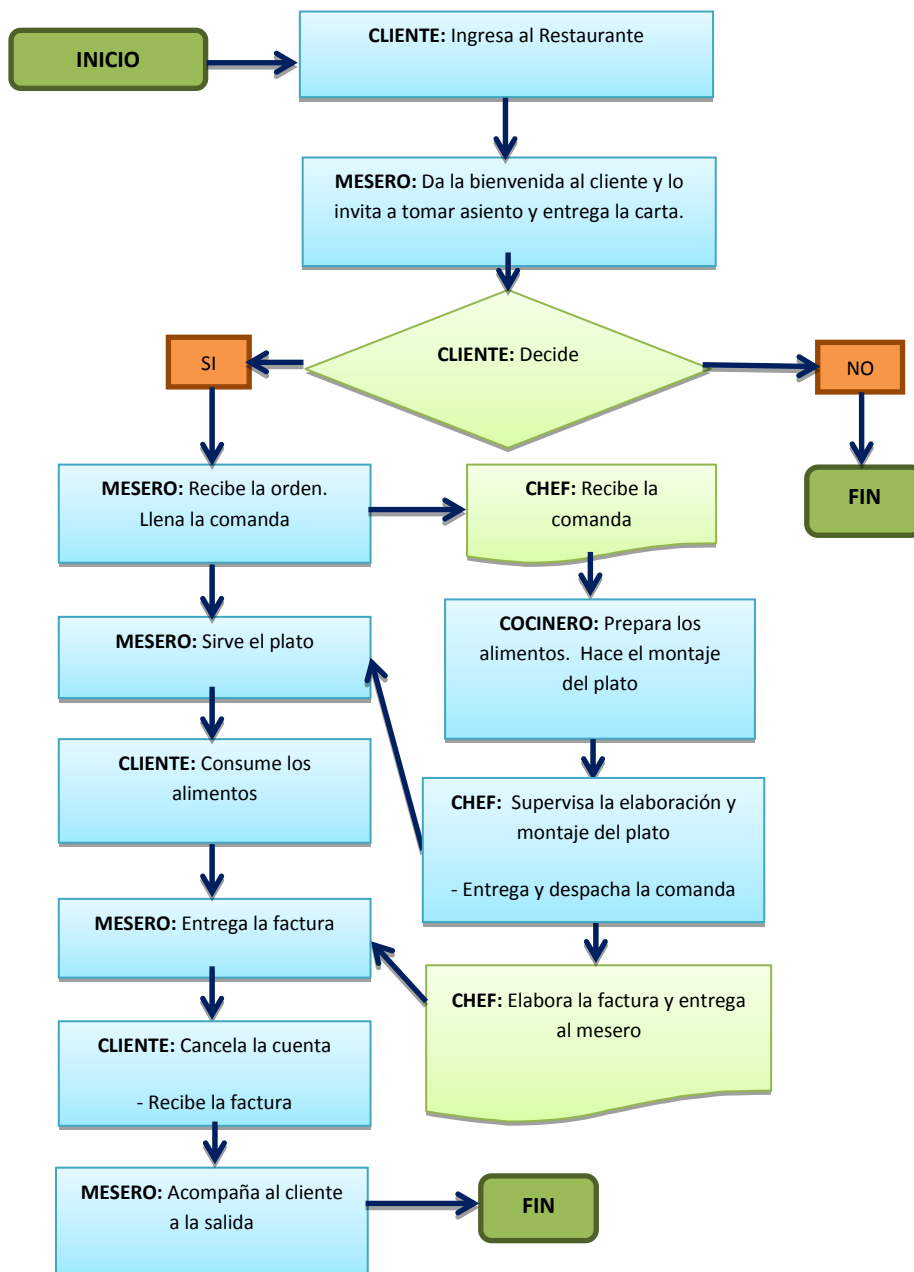
1) Servicio de hospedaje

Gráfico 68. Flujoograma del servicio de hospedaje



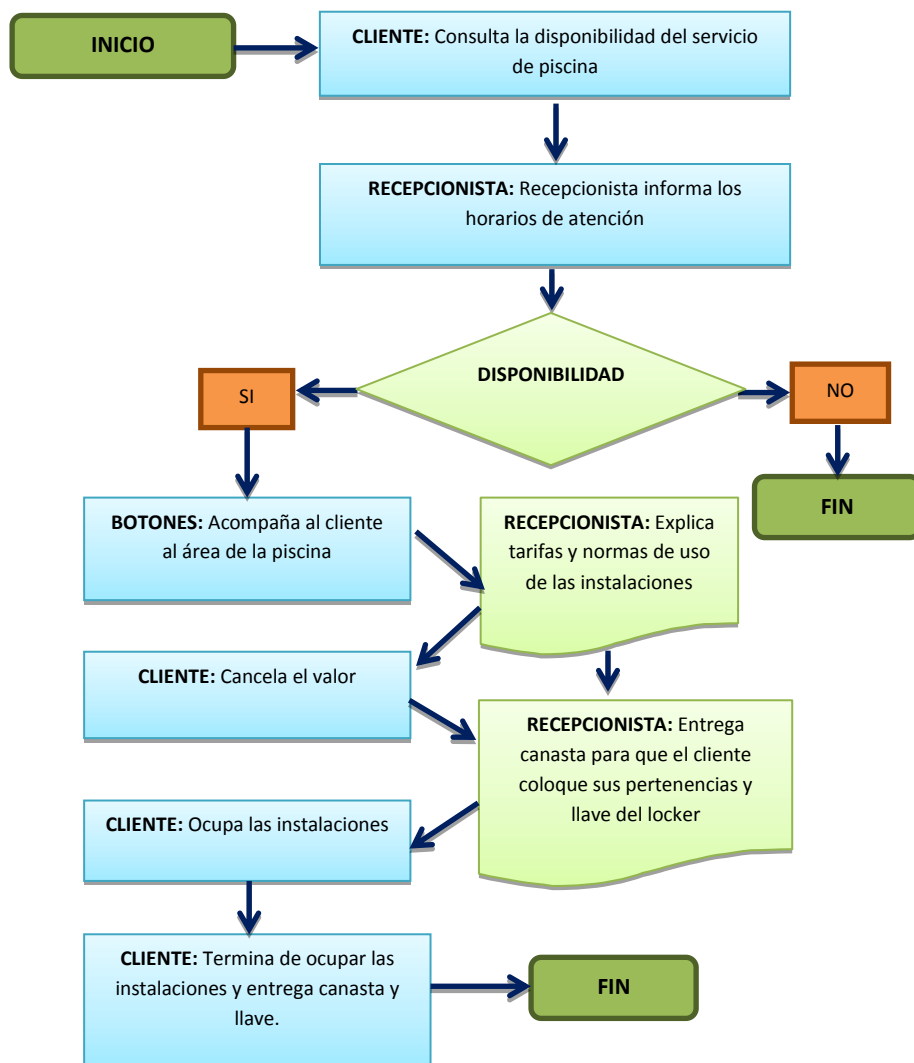
2) Servicio de alimentación.

Gráfico 69. Flujograma del servicio de alimentación



3) Servicio de recreación

Gráfico 70. Flujograma del servicio de recreación



b. Recetas del menú y cocteles escogidos para la hostería

Las recetas han sido elaboradas previo consulta de precios de los materiales a utilizar y el asesoramiento profesional de un técnico en gastronomía.

1) Desayunos

Cuadro 43. Desayuno continental

RECETA 1			
DESAYUNO CONTINENTAL	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO
LECHE	1	TAZA	0,25
CAFÉ	1	CUCHAR	0,15
HUEVOS	1	UNID	0,18
PAN	1	UNID	0,15
QUESO	1	RODAJA	0,65
MERMELADA	10	GR	0,08
MANTEQUILLA	10	GR	0,08
AZUCAR	1	CUCHAR	0,02
TOCINO	1	UNID	0,3
SUBTOTAL			1,86
10% varios			0,19
C.V.			2,05
C. x pax			2,01
45%			4,47
12% IVA			0,54
P.V.S.			5,00

Cuadro 44. Desayuno ecuatoriano 1

RECETA 2			
DESAYUNO ECUATORIANO 1	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO
LECHE	1	TAZA	0,25
CAFÉ	1	CUCHAR	0,1
HUEVOS	1	UNID	0,18
PAN	1	UNID	0,15
MERMELADA	10	GR	0,08
AZUCAR	1	CUCHAR	0,02
BOLÓN DE VERDE	1	UNID	0,5
SUBTOTAL			1,28
10% varios			0,13
C.V.			1,41
C. x pax			2,01
42%			4,79
12% IVA			0,57
P.V.S.			5,30

Cuadro 45. Desayuno ecuatoriano 2

RECETA 3			
DESAYUNO ECUATORIANO 2	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO
LECHE	1	TAZA	0,25
CAFÉ	1	CUCHAR	0,15
HUEVOS	1	UNID	0,18
PAN	1	UNID	0,15
MERMELADA	10	GR	0,08
AZUCAR	1	CUCHAR	0,02
SECO DE POLLO	1	UNID	1
SUBTOTAL			1,83
10% varios			0,18
C.V.			2,01
C. x pax			2,01
40%			5,03
12% IVA			0,60
P.V.S.			5,60

2) Sopas

Cuadro 46. Sango de camarón

NOMBRE RECETA: Sango de camarón					
RECETA 4		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCIÓN: 416.25 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
1	lb.	Camarón	Sofreírla en un sartén	0.32	3,85
2	unidad	Verde	Cocinar	0.15	0,30
2	unidad	Choclo	Cortar en mitades	0.20	0,40
100	gr.	Refrito		0.30	0,30
1000	ml.	Agua			
5	gr.	Sal	Al gusto	0.02	0,02
5	gr.	Comino	Al gusto	0.03	0,03
				Subtotal	4,90
				10% varios	0,49
				C.V.	5,39
				C. x Pax	1,35
				33%	4,08
				P.V.S.	6,00



Cuadro 47. Sopa de Quinua

NOMBRE RECETA: SOPA DE QUINUA					
RECETA 5		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCIÓN: 195 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
30	gr.	Quinua	remojada	0,2	0,2
200	ml.	Leche		0.12	0,12
15	gr.	Apio	Brunoise	0,05	0,05
50	gr.	Col	Macedonia	0.15	0,15
30	gr.	Zanahoria	Brunoise	0.05	0,05
15	gr.	Culantro	Brunoise	0.05	0,05
10	gr.	perejil	Brunoise	0,05	0,05
200	gr.	papas	Parmentier	0.20	0,2
200	ml.	Fondo de costilla		0.75	0,75

30	ml.	refrito		0.15	0,5
				Subtotal	2,12
				10% varios	0,21
				C.V.	2,33
				C. x Pax	0,58
				18%	3,24
				12% IVA	0,39
				P.V.S.	3,60

Cuadro 48. Locro de espinaca

NOMBRE RECETA: LOCRO DE ESPINACA					
RECETA 6		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCION: 112 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
50	Gr	Espinaca	juliana y salteada	0.25	0,25
200	MI	locro base		0.75	0,75
200	MI	Leche		0.15	0,15
				Subtotal	1,15
				10% varios	0,12
				C.V.	1,27
				C. x Pax	0,32
				10%	3,16
				12% IVA	0,38
				P.V.S.	3,55

Cuadro 49. Sancocho de pescado

NOMBRE RECETA: SANCOCHO DE PESCADO					
RECETA7		N° DE PORCIONES: 8		PESO POR PORCION: 320.6 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
1000	ml.	Agua	Hervir		
500	ml.	Foumet de pescado	Agregar	3.00	3
500	gr.	Pescado	Desmenuzado	1.60	1,6

10	gr.	Refrito		0.10	0,1
150	gr.	Yuca	Cubos	1.50	1,5
150	gr.	Zanahoria	Dados	0.75	0,75
150	gr.	Verde	Dados	1.00	1
60	gr.	Arveja	Cocinar, agregar	0.50	0,5
15	gr.	Culantro	Picar	0.10	0,1
15	gr.	Perejil	Picar	0.10	0,1
5	gr.	Sal	Al gusto	0.05	0,05
5	gr.	Comino	Al gusto	0.05	0,05
5	gr.	Pimienta	Al gusto	0.05	0,05
				Subtotal	8,80
				10% varios	0,88
				C.V.	9,68
				C. x Pax	1,21
				33%	3,67
				12% IVA	0,44
				P.V.S.	5,50



Cuadro 50. Sancocho de carne

NOMBRE RECETA: SANCOCHO DE CARNE					
RECETA 8		N° DE PORCIONES: 8		PESO POR PORCIÓN: 395.6 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
1000	ml.	Agua	Hervir		
500	ml.	Fondo de costilla		1.50	1,5
1000	gr.	Costilla de res	Cortar	3.50	3,5
10	gr.	Refrito		0.10	0,1
150	gr.	Yuca	Cubos	1.50	1,5
150	gr.	Zanahoria	Dados	0.75	0,75
150	gr.	Verde	Dados	1.00	1
60	gr.	Arveja	Cocinar, agregar	0.50	0,5
15	gr.	Culantro	Picar	0.10	0,1
15	gr.	Perejil	Picar	0.10	0,1
5	gr.	Sal	Al gusto	0.05	0,05
5	gr.	Comino	Al gusto	0.05	0,05

5	gr.	Pimienta	Al gusto	0.05	0,05
4	unidad	Choclo	Partir	0.20	0,8
				Subtotal	10,00
				10% varios	1,00
				C.V.	11,00
				C. x Pax	1,38
				38%	3,62
				12% IVA	0,43
				P.V.S.	5,50



3) Entradas

Cuadro 51. Quimbolito

NOMBRE RECETA: QUIMBOLITOS					
RECETA9		N° DE PORCIONES: 12		PESO POR PORCION: 105 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
500	gr	Harina	Cernir, incorporar	0,5	0,50
200	gr	Azúcar	Incorporar a la mantequilla	0,3	0,30
8	und.	Huevos	batir	0,96	0,96
250	gr	mantequilla	batir	0,4	0,40
½	taza	Leche	incorporar	0,3	0,30
30	gr	polvo hornear	incorporar	0,4	0,40
20	gr.	Anís español	Incorporar	0.10	0.10
				Subtotal	2,86
				10% varios	0,29
				C.V.	3,15
				C. x Pax	0,26
				10%	2,62
				12% IVA	0,31
				P.V.S.	3,00



Cuadro 52. Empanadas de verde

NOMBRE RECETA: EMPANADAS DE VERDE					
RECETA10		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 102.5 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
4	Unidad	Verde	Cocinar, moler	0.15	0,60
5	gr.	Achiote	Disolver	0.05	0,05
100	ml.	Aceite		0.50	0,50
100	gr.	Queso	Desmenuzar, relleno	0.40	0,40
5	gr.	Sal	Al gusto	0.05	0,05
				Subtotal	1,60
				10% varios	0,16
				C.V.	1,76
				C. x Pax	0,35
				13%	2,71
				12% IVA	0,32
				P.V.S.	3,00

**Cuadro 53. Bolón de verde**

NOMBRE RECETA: BOLÓN DE VERDE					
RECETA11		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 62 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
4	unidad	Verde	Cocinar, moler	0.15	0,6
100	gr.	Manteca de cerdo	Relleno	0.50	0,5
100	gr.	Chicharrón	Relleno	0.75	0,75
10	gr.	achiote	Usar en cocción	0.10	0,1
				Subtotal	1,95
				10% varios	0,20
				C.V.	2,15
				C. x Pax	0,43
				16%	2,68
				12% IVA	0,32
				P.V.S.	3,00



4) Platos fuertes

Cuadro 54. Seco de pollo

NOMBRE RECETA: SECO DE POLLO					
RECETA12		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 553 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
3	lb.	Pollo	Despresar	1.50	4,5
10	gr.	Refrito		0.10	0,10
1	unidad	Ají	Agregar	0.05	0,05
250	ml.	Cerveza	Agregar	0.75	0,75
5	gr.	Sal	Al gusto	0.05	0,05
5	gr.	Comino	Al gusto	0.05	0,05
2	unidad	Naranjilla	Licuar	0.10	0,20
		Guarnición			
2	lb.	Arroz		0.35	0,7
20	gr.	Lechuga		0.15	0,15
5	unidad	Tomate	Media luna	0.15	0,75
10	unidad	Papas	Torneadas Fondant	0.05	0,50
				Subtotal	7,80
				10% varios	0,78
				C.V.	8,58
				C. x Pax	1,72
				45%	3,81
				12% IVA	0,46
				P.V.S.	6,00



Cuadro 55. Cebiche de pescado

NOMBRE RECETA: CEBICHE DE PESCADO					
RECETA13		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCION: 257.5 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
500	gr.	Picudo	Dados	1.25	1,25
30	gr.	limón sutil	Zumo	0.30	0,3
1	rama	Apio	Brunoise	0.05	0,05
2	dientes	Ajo	Brunoise	0.03	0,03
50	gr.	cebolla blanca	Brunoise	0.10	0,1

30	gr.	cilantro	Brunoise	0.10	0,1
20	ml.	Aceite		0.12	0,12
200	gr.	zumo de limón	Zumo	1.00	1
80	gr.	tomate riñón	concasse	0.15	0,15
200	gr.	Foumet		2.9	2,9
1	guarnición			0.30	0,3
				Subtotal	6,30
				10% varios	0,63
				C.V.	6,93
				C. x Pax	1,73
				33%	5,25
				12% IVA	0,63
				P.V.S.	6,50



Cuadro 56.Cebiche de concha

NOMBRE RECETA: CEBICHE DE CONCHA					
RECETA14		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCION: 165 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
25	unidades	concha	corte por la mitad	0.20	5
50	gr.	zumo de limón	sacar el zumo	0.50	0,5
20	gr.	cebolla blanca	brunoise	0.10	0,1
5	gr.	culantro	brunoise	0.05	0,05
10	gr.	aceite		0.06	0,06
1	unidades	tomate riñón	concasse	0.10	0,1
1	guarnición			0.30	0,3
				Subtotal	6,11
				10% varios	0,61
				C.V.	6,72
				C. x Pax	1,68
				33%	5,09
				12% IVA	0,61
				P.V.S.	6,50




Cuadro 57. Cebiche de camarón

NOMBRE RECETA: CEBICHE DE CAMARÓN					
RECETA15		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCIÓN: 237.5 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
500	gr.	Camarón	Entero	3.85	3,85
1	rama	Apio	Brunoise	0.05	0,05
2	dientes	Ajo	Brunoise	0.03	0,03
250	ml.	zum de naranja	Zumo	0.75	0,75
20	ml.	zum de limón	Zumo	0.25	0,25
50	gr.	tomate riñón	Concasse	0.10	0,1
20	ml.	Aceite		0.12	0,12
5	gr.	Cilantro	Brunoise	0.05	0,05
60	gr.	salsa de tomate		0.25	0,25
40	ml.	zum limón sutil		0.40	0,4
1	Guarnición			0.30	0,3
				Subtotal	6,15
				10% varios	0,62
				C.V.	6,77
				C. x Pax	1,69
				33%	5,13
				12% IVA	0,62
				P.V.S.	7,00



Cuadro 58. Cazuela de mariscos

NOMBRE RECETA: CAZUELA DE MARISCOS					
RECETA16		N° DE PORCIONES: 6		PESO POR PORCIÓN: 335 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
100	gr	Refrito		0,5	0,5
1	lb	Mejillones		2	2
1	lb	Almejas		2,5	2,5
2	Unidad	Jaibas		4	4
1	Lb	Camarón		3,5	3,5
2	Unidad	Pimientos	Brunoise	0,1	0,1
200	ml.	leche coco	Agregar	0,4	0,4
30	gr	Maní	Diluido	0,2	0,2

1	Unidad	Verde	Licuado	0,1	0,1
				Subtotal	13,30
				10% varios	1,33
				C.V.	14,63
				C. x Pax	2,44
				33%	7,39
				12% IVA	0,89
				P.V.S.	8,50

Cuadro 59. Encebollado

NOMBRE RECETA: ENCEBOLLADO					
RECETA17		N° DE PORCIONES: 4		PESO POR PORCION: 331.5 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
2	tazas	fondo albacora	Agregar	0,2	0,20
1	tazas	agua yuca	Agregar	0,1	0,10
100	gr	Refrito		0,5	0,50
100	gr	Tomate	Concasse	0,15	0,15
1 tercio	unidad	verde	Licuado	0,1	0,10
1	cucharada	Mostaza	Disolver	0,1	0,10
2	lb.	Yuca	aplastada, cocida	0,7	0,70
1	lb.	albacora	Desmenuzado	1,5	1,50
1	unidad	Cebolla	Juliana	0,1	0,10
				Subtotal	3,45
				10% varios	0,35
				C.V.	3,80
				C. x Pax	0,95
				33%	2,88
				12% IVA	0,35
				P.V.S.	5,00

Cuadro 60. Cangrejada

NOMBRE RECETA: CANGREJADA					
RECETA 18		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 409,15 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
2500	ml	Agua	Hervir		
4	unidad	verdes	Dados	0,4	0,40
1	sarta	Cangrejos	Lavar, hervir	6,5	10,00
200	gr	Refrito		0,7	0,70
40	gr	Maní	Agregar al refrito	0,3	0,30
5	unidad	limón sutil	Partidos	0,25	0,25
15	gr	hierva buena		0,1	0,10
10	gr	Apio		0,1	0,10
				Subtotal	11,85
				10% varios	1,19
				C.V.	13,04
				C. x Pax	2,61
				33%	7,90
				12% IVA	0,95
				P.V.S.	9,00



5) Bebidas

Cuadro 61. Batido de banano y frutilla

NOMBRE RECETA: Batido de banano y frutilla					
RECETA 19		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 300 ml.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
1/2	u	Banano	Licuar	0,05	0,05
20	gr	Frutillas	Licuar	0,1	0,1
110	ml	leche	Licuar	0,28	0,28
15	gr	azúcar	Licuar	0,06	0,06



Subtotal	0,49
10% varios	0,049
C.V.	0,54
C. x Pax	0,54
30%	1,80
12% IVA	0,22
P.V.S.	2,50

Cuadro 62. Smoothie de piña y papaya

NOMBRE RECETA: Smoothie de piña y papaya					
RECETA:20		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 300 ml.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
40	gr	Piña	Licuar	0,11	0,11
20	gr	Papaya	Licuar	0,08	0,08
100	ml	leche	Licuar	0,09	0,09
10	gr	azúcar	Licuar	0,04	0,04
				Subtotal	0,32
				10% varios	0,032
				C.V.	0,35
				C. x Pax	0,35
				30%	1,17
				12% IVA	0,14
				P.V.S.	3,00



Cuadro 63. Granizado cítrico

NOMBRE RECETA: Granizado cítrico					
RECETA:21		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 300 ml.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
50	ml	Jugo de naranja	Mezclar	0,12	0,12
30	ml	jugo de limón	Mezclar	0,09	0,09
40	ml	jugo de mandarina	Mezclar	0,11	0,11
8	u	hielo	Licuar	0,1	0,1
20	gr	azúcar	Licuar	0,08	0,08



Subtotal	0,5
10% varios	0,05
C.V.	0,55
C. x Pax	0,55
30%	1,83
12% IVA	0,22
P.V.S.	2,50

Cuadro 64. Smoothie de maracuyá y banano

NOMBRE RECETA: Smoothie de maracuyá y banano					
RECETA:22		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 300 ml.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
1/2	u	Banano	Licuar	0,05	0,05
30	gr	Maracuyá	Licuar	0,09	0,09
100	ml	leche	Licuar	0,09	0,09
5	gr	esencia de vainilla	Licuar	0,03	0,03
10	gr	azúcar	Licuar	0,04	0,04
				Subtotal	0,3
				10% varios	0,03
				C.V.	0,33
				C. x Pax	0,33
				30%	1,10
				12% IVA	0,13
				P.V.S.	2,50



Cuadro 65. Granizado de naranjilla

NOMBRE RECETA: Granizado de naranjilla					
RECETA:23		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 300 ml.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
60	gr	Pulpa de naranjilla	Licuar	0,18	0,18
5	gr	ralladura de naranja	Licuar	0,02	0,02
8	u	hielo	Licuar	0,1	0,1

20	gr	azúcar	Licuar	0,08	0,08
				Subtotal	0,38
				10% varios	0,04
				C.V.	0,42
				C. x Pax	0,42
				0,3	1,39
				12% IVA	0,17
				P.V.S.	2,50



6) Postres

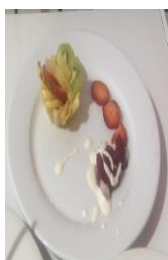
Cuadro 66. Crêpe Suzette cítrico.

NOMBRE RECETA: Crêpe Suzette Cítrico					
RECETA:24		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 240 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
350	gr	Harina	Tamizar e incorporar	0,55	0,42
5	u	Huevos	Batir	0,11	0,55
750	ml	Leche	Incorporar	0,75	0,56
10	gr	Sal	Incorporar	0,74	0,004
300	gr	Naranja	Suprema	0,25	0,19
200	ml	Jugo de limón	Salsa	0,4	0,27
200	ml	Jugo de naranja	Salsa	0,25	0,13
50	gr	Yerbabuena	Salsa y Decoración	0,1	0,05
50	gr	Ralladura de naranja	Salsa	0,25	0,03
200	ml	Grand Marnier	Salsa	4,5	1,20
400	gr	Azúcar	Salsa	0,5	0,20
200	gr	Bocha de helado	Acompañar	2,25	0,45
				Subtotal	4,05
				10% varios	0,41
				C.V.	4,46
				C. x Pax	0,89
				33%	2,70
				12% IVA	0,32
				P.V.S.	4,00



Cuadro 67. Crêpe Suzette

NOMBRE RECETA: Crêpe Suzette					
RECETA 25		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 220 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
300	gr	Harina	Tamizar e Incorporar	0,55	0,36
40	gr	Yemas	Batir	0,05	0,13
300	ml	Leche	Incorporar	0,75	0,23
160	gr	Azúcar	Batir	0,5	0,08
30	gr	Mantequilla	Incorporar	0,75	0,02
60	gr	Claras	Batir	0,05	0,2
5	ml	Esencia de vainilla	Incorporar	0,75	0,05
10	gr	Polvo de hornear	Tamizar e Incorporar	0,1	0,05
300	gr	Mora	Decorar	0,8	0,53
300	gr	Frutilla	Decorar	1	0,66
100	ml	Salsa de chocolate	salsear	1,6	0,32
200	gr	Bocha de helado	Acompañar	2,25	0,45
				Subtotal	3,08
				10% varios	0,31
				C.V.	3,39
				C. x Pax	0,68
				19%	3,57
				12% IVA	0,43
				P.V.S.	4,00



Cuadro 68. Tartaletas tropicales

NOMBRE RECETA: Tartaletas tropicales					
N° RECETA: 26		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 200 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
300	gr	Base de tartaleta	Montar	0,15	0,75
200	gr	Frutillas	Fetas	1	0,44
300	gr	Manzana	Fetas	1	0,66
160	gr	Piña	Cubos	1,5	0,53
30	gr	Romero	Salsa	0,25	0,08
60	gr	Yerbabuena	Salsa	0,3	0,18
60	gr	Azúcar morena	Salsa	0,75	0,10

200	gr	Bocha de helado	Acompañar	2,25	0,45
				Subtotal	3,18
				10% varios	0,32
				C.V.	3,50
				C. x Pax	0,70
				19%	3,69
				12% IVA	0,44
				P.V.S.	4,00

Cuadro 69. Bavaroise de chocolate

NOMBRE RECETA: Bavaroise de chocolate					
RECETA:27		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 250 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
100	gr	Crema de leche	Montar y decorar	2,45	0,25
500	gr	Chocolate semiamargo	Fundir	4,25	2,13
100	gr	Claras	Merengue	0,05	0,33
120	gr	Azúcar	Merengue	0,5	0,13
30	gr	Gelatina s/s	Hidratar	0,4	0,12
				Subtotal	2,96
				10% varios	0,30
				C.V.	3,25
				C. x Pax	0,65
				33%	1,97
				12% IVA	0,24
				P.V.S.	4,00

Cuadro 70. Tres leches de chocolate

NOMBRE RECETA: Tres leches de chocolate					
RECETA:28		N° DE PORCIONES: 5		PESO POR PORCION: 260 gr.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
200	gr	Harina	Tamizar e incorporar	0,55	0,24

5	u	Huevos	Batir	0,11	0,55
180	ml	Azúcar	Incorporar	0,5	0,20
200	gr	Chocolate semiamargo	Fundir	4,25	0,85
300	gr	Cocoa amarga	Tamizar e incorporar	0,8	0,53
500	gr	Crema de leche	Montar y decorar	2,45	1,23
100	gr	Frutillas	Decorar	1	0,22
15	gr	Yerbabuena	Decorar	0,3	0,05
400	gr	Azúcar	Salsa	0,5	0,20
				Subtotal	4,06
				10% varios	0,41
				C.V.	4,47
				C. x Pax	0,89
				33%	2,71
				12% IVA	0,32
				P.V.S.	4,00



7) Cocteles

Cuadro 71. Piña colada

NOMBRE RECETA: Piña Colada					
RECETA 29		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 12 onz.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
1 1/2	onz	ron blanco	Licuar	0,15	0,15
3	onz	crema de coco	Licuar	0,18	0,18
6	onz	jugo de piña	Licuar	0,1	0,1
15	gr	piña	Decorar	0,05	0,05
1	u	cereza	Decorar	0,03	0,03
				Subtotal	0,51
				10% varios	0,051
				C.V.	0,56
				C. x Pax	0,56
				24%	2,34
				12% IVA	0,28
				P.V.S.	5,50

Cuadro 72. Cucaracha

NOMBRE RECETA: Cucaracha					
RECETA 30		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 5 onz.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
2 1/2	onz	tequila	Mezclar	0,32	0,32
2 1/2	onz	kalhua	Mezclar	0,22	0,22
				Subtotal	0,54
				10% varios	0,054
				C.V.	0,59
				C. x Pax	0,59
				24%	2,48
				12% IVA	0,30
				P.V.S.	5,00

Cuadro 73. Eclipse

NOMBRE RECETA: Eclipse					
RECETA 31		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 6 onz.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
2	onz	kalhua	Mezclar	0,15	0,15
2	onz	brandy	Mezclar	0,19	0,19
2	onz	licor de menta	Mezclar	0,12	0,12
				Subtotal	0,46
				10% varios	0,046
				C.V.	0,51
				C. x Pax	0,51
				24%	2,11
				12% IVA	0,25
				P.V.S.	5,00

Cuadro 74. Beso de ángel

NOMBRE RECETA: Beso de Ángel					
N° RECETA 32		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 12 onz.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
3	onz	tequila	Mezclar	0,35	0,35
1	onz	kalhua	Mezclar	0,07	0,07
6	onz	leche evaporada	Mezclar	0,18	0,18
1	onz	jarabe de goma	Mezclar	0,05	0,05
				Subtotal	0,65
				10% varios	0,065
				C.V.	0,72
				C. x Pax	0,72
				24%	2,98
				12% IVA	0,36
				P.V.S.	5,00

Cuadro 75. Tom Collins

NOMBRE RECETA: Tom Collins					
N° RECETA 33		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 12 onz.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
3	onz	Gin	Mezclar	0,42	0,42
6	onz	jugo de limón	Mezclar	0,24	0,24
2	onz	jarabe de goma	Mezclar	0,05	0,05
2	u	rodajas de limón	Decorar	0,03	0,03
1	u	cereza	Decorar	0,03	0,03
				Subtotal	0,77
				10% varios	0,077
				C.V.	0,85
				C. x Pax	0,85
				24%	3,53
				12% IVA	0,42
				P.V.S.	5,50

Cuadro 76. Tequila Sunrise

NOMBRE RECETA: Tequila Sunrise					
RECETA 34		N° DE PORCIONES: 1		PESO POR PORCION: 12 onz.	
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	PROCEDIMIENTO	COSTO U.	COSTO T.
3	onz	Tequila	Mezclar	0,35	0,35
6	onz	jugo de naranja	Mezclar	0,28	0,28
2	onz	granadina	Mezclar	0,16	0,16
2	u	rodaja de naranja	Decorar	0,04	0,04
				Subtotal	0,83
				10% varios	0,083
				C.V.	0,91
				C. x Pax	0,91
				24%	3,80
				12% IVA	0,46
				P.V.S.	6,00

c. Mobiliarios, equipos y materia prima.**1) Equipamiento y mobiliario para la sub-área de hospedaje**

La información y cálculo que se menciona a continuación detalla los materiales que se han de utilizar para amoblar y/o equipar el total del servicio de hospedaje.

Cuadro 77. Equipamiento y mobiliario para la sub-área de hospedaje

HABITACIONES				
Muebles y enseres				
Artículo	Cantidad	Costo unitario	Costo por cabaña	Costo total
Juego de dormitorio (2 plazas, 2 veladores y colchón)	9	600,00	5400,00	10800,00

Juego de dormitorio (1 plaza y media, 2 veladores y colchón)	7	400,00	2800,00	5600,00
Juego de muebles	3	350,00	1050,00	2100,00
Lámpara	22	20,00	440,00	880,00
Cortina	48	25,00	1200,00	2400,00
			Subtotal	21780,00
Materiales y Equipos				
Televisor (Plasma 32")	8	380,00	3040,00	6080,00
Televisor (Plasma 40")	2	500,00	1000,00	2000,00
			Subtotal	8080,00
Menaje				
Cubre cama (2 plazas)	18	35,00	630,00	1260,00
Cubre cama (1plaza y media)	14	30,00	420,00	840,00
Conjunto de Sábanas de 2 piezas (2 plazas)	27	25,00	675,00	1350,00
Conjunto de Sábanas de 2 piezas (1 plaza y media)	21	22,00	462,00	924,00
Almohada	24	5,00	120,00	240,00
Armadores (docena)	5	1,50	7,50	15,00
			Subtotal	4629,00
SERVICIOS HIGIÉNICOS				
Menaje				
Toalla pequeña	50	6,00	300,00	600,00
Toalla Grande	50	10,00	500,00	1000,00
Cortina de baño	20	12,00	240,00	480,00
Materiales de Aseo				
Basurero	12	5,00	60,00	120,00
Trapeador	12	3,00	36,00	72,00
Accesorios				
Espejo	12	7,00	84,00	168,00

Alfombra	12	7,00	84,00	168,00
Insumos				
Jabón y Shampoo	26,00	1,00	26,00	624,00
Papel Higiénico (6 unidades)	2,00	3,00	6,00	288,00
			Subtotal	3520,00
			TOTAL	38009,00

2) Equipamiento para la sub-área de Recreación

Los artículos a utilizar son:

Cuadro 78. Equipamiento para la sub-área de Recreación

Artículo	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Tablero de ajedrez	3	25,00	75,00
Naipes	6	0,50	3,00
Balón de futbol	3	35,00	105,00
Pito	4	3,00	12,00
Equipo de primeros auxilios	1	20,00	20,00
Juegos inflables	4	400,00	1600,00
		Total	1815,00

3) Equipo y mobiliario para la sub-área de la piscina

Cuadro 79. Equipo y mobiliario para la sub-área de la piscina

Artículo	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Muebles y enseres			
Sillas para sol	4	50,00	200,00
Sillas (docena)	1	20,00	20,00
Armario con cerraduras	2	200,00	400,00

Materiales			
Espejo	4	15,00	60,00
Dispensador de Papel	2	12,00	24,00
Canastas	24	3,00	72,00
Menaje			
Rodapiés	4	10,00	40,00
Insumos			
Papel Higiénico	2	2,50	60,00
		Total	876,00

4) Equipo, mobiliario y materia prima para la sub-área de alimentación

a) Equipo, mobiliario e insumos

Cuadro 80. Equipo, mobiliario e insumos para la sub-área de alimentación

Artículo	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Maquinaria generadores de calor			
Cocina industrial 3 quemadores 80x260x102 cm	1	785,00	785,00
Cilindro de gas industrial	3	50,00	150,00
Maquinaria generadores de frio			
Refrigerador	1	1000,00	1000,00
Congelador	1	1000,00	1000,00
Pequeña maquinaria			
Estantería 280x233x48cm	2	440,00	440,00
Licadora industrial 12lt	1	520,00	780,00
Batería de cocina			
Cacerolas 34cmx30.4lt	2	77,88	155,76
Cacerolas 20cmx6.5lt	8	40,00	320,00

Cacerolas 24cmx10.5lt	2	47,75	95,50
Cacerolas 28cmx17.24lt	2	59,69	119,38
Tamalera 40lt	2	55,00	110,00
Sartén 10lt	2	20,24	40,48
Bolws 1lt	15	3,40	51,00
Bolws 5lt	10	4,50	45,00
Bolws 15lt	4	8,45	33,80
Bolws 30lt	2	14,67	29,34
Escurreidor 10lt	2	9,00	18,00
Jarra medidora 1lt	3	3,22	9,66
Sartén 5lt	3	15,34	46,02
Sartén antiadherente 18x2.5	2	22,00	44,00
Licudadora 1lt	1	53,98	53,98
Procesador 2lt	1	109,00	109,00
Balanza digital 10lb	2	68,34	136,68
Bandejas plásticas mise en place 35x45	80	3,45	276,00
Tablas de picar rojas 35x45	3	12,00	36,00
Tablas de picar blancas 35x45	3	12,00	36,00
Tablas de picar verdes 35x45	3	12,00	36,00
Rodillo pequeño 29.5cm	2	11,00	22,00
Espátulas de goma 29.5 cm	3	5,00	15,00
Mortero	2	15,00	30,00
Colador fino de tela metálica 20 cm	2	3,00	6,00
Colador chino 20 cm	1	12,00	12,00
Rallador manual	3	8,00	24,00
Silpack silicona	2	49,00	98,00
Mandolina	1	59,67	59,67
Cucharones 18x9.5 cm	3	6,78	20,34
Manga	1	5,08	5,08
Boquillas juego	1	30,00	30,00
Juego de cortapasta redondo	1	84,00	84,00
Juego de cortapasta cuadrado	1	84,00	84,00

Espumadera 10x18 cm	3	11,50	34,50
Espátula para huevos 10x18 cm	3	11,89	35,67
Moldes un juego	1	70,45	70,45
Herramientas			
Cuchillo de golpe 39 cm	2	7,18	14,36
Cuchillo medio golpe 49.5 cm	2	9,71	19,42
Cuchillo cebollero 37.9 cm	2	5,87	11,74
Cuchillo para pan 39 cm	2	7,18	14,36
Deshuesadora 30 cm	2	6,31	12,62
Puntilla 16 cm	2	4,21	8,42
Abrelatas 28 cm	2	3,48	6,96
Chaira 36 cm	2	4,67	9,34
Muebles			
Mesa + 4 sillas el juego	6	250,00	1500,00
Menaje			
Mantelería	18	10,00	180,00
Servilletas de tela	44	3,00	132,00
Vajilla			
Plato sopero porcelana	44	2,00	88,00
Plato tendido porcelana	44	2,00	88,00
Plato postre	44	1,87	82,28
Plato sopero metálico	44	1,50	66,00
Plato tendido metálico	44	1,54	67,76
Plato postre metálico	44	1,10	48,40
Tenedores	44	0,70	30,80
Cuchillo	44	0,80	35,20
Cuchara sopera	44	0,60	26,40
Cuchara para postre	44	0,60	26,40
Copa tequilera	44	0,50	22,00
Copa de whisky	44	0,70	30,80
Jarros metálicos café	44	0,80	35,20
Pecera de cristal	44	2,00	88,00

Insumos			
Servilletas	10	1,30	13,00
Sorbetes	10	1,50	15,00
Palillos	4	0,80	3,20
Carta menú	7	1,50	10,50
Cristalería			
Vaso para agua	88	0,70	70,00
Copas	44	0,60	60,00
		Subtotal	16293,47
Servicios higiénicos			
Menaje			
Toalla pequeña	8	6,00	48,00
Materiales de aseo			
Basurero	7	5,00	35,00
Accesorios			
Espejo	2	7,00	14,00
Alfombra	2	7,00	14,00
Insumos			
Papel higiénico (6 unidades)	4,00	3,00	144,00
		Subtotal	255,00
		Total	9398,47

b) Materia prima

Cuadro 81. Materia prima para la sub-área de alimentación

Material	Unidad	Cantidad	Costo semanal	Costo total anual
Grasas				
Mantequilla	kilo	2	2,00	104,00
Manteca de cerdo	kilo	1	3,00	156,00
Viveres secos				
Sal	Fundas	3	1,50	78,00
Quinua	lb	0,5	0,65	33,80

Pimienta negra	gr	25	0,85	44,20
Maíz seco	lb	0,5	0,44	22,88
Harina de trigo	kilo	2	3,36	174,72
Polvo de hornear	lb	0,5	1,18	61,10
Anís estrellado	lb	0,5	2,00	104,00
Azúcar	kilo	1,5	4,14	215,28
Arroz	kilo	2	2,16	112,32
Maní	kilo	0,75	1,80	93,60
Chocolate	kilo	1	5,20	270,40
Romero	atado	1	0,50	26,00
Azúcar morena	kilo	1	1,20	62,40
Cocoa	lb	2	3,34	173,68
Gelatina sin sabor	caja	1	1,25	65,00
Lácteos				
Leche	lt	10	7,50	390,00
Café	lb	2	0,74	38,48
Huevos	cubeta	2	6,50	338,00
Queso	unidad	3	6,00	312,00
Leche de coco	lata	3	1,20	62,40
Helado	lt	2	7,00	364,00
Crema de leche	funda	3	9,75	507,00
Leche evaporada	latas	3	6,45	335,40
Embutidos				
Tocino	200 gr	2	6,00	312,00
Viveres frescos				
Verde	cabeza	2	12,00	624,00
Ají	porción	1	1,00	52,00
Choclo	saco	0,5	7,50	390,00
Apio	atado	1	1,00	52,00
Culantro	atado	1	1,00	52,00
Perejil	atado	1	1,00	52,00
Zanahoria	saco	0,5	2,00	104,00
Papa	saco	1	16,00	832,00
Col blanca	saco	0,5	4,00	208,00
Espinaca	atado	1	1,00	52,00
Arveja	funda	5	5,00	260,00
Yuca	saco	0,5	9,50	494,00
Limón	unidad	30	2,50	130,00
Cebolla colorada	saco	0,5	14,00	728,00
Ajo	kilo	2	4,40	228,80

Cebolla blanca	atado	0,5	10,00	520,00
Lechuga	unidad	4	1,00	52,00
Tomate riñón	caja	2	24,00	1248,00
Hierva buena	atado	1	0,50	26,00
Pimiento	caja	0,5	8,00	416,00
Carnes				
Pollo	Unidad	1	4,50	234,00
Camarón	kg	1	10,00	520,00
Hueso de res	kg	0,5	1,20	62,40
Pescado	kg	0,5	5,10	265,20
Chicharrón	kg	0,2	1,24	64,48
Picudo	kg	0,5	5,50	286,00
Albacora	kg	0,5	2,60	135,20
Conchas	unidad	15	3,00	156,00
Mejillones	unidad	15	0,16	8,32
Almejas	unidad	15	1,80	93,60
Jaibas	sarta	1	12,00	624,00
Cangrejo	sarta	1	12,00	624,00
Conservas				
Mermelada	256 gr	2	2,60	135,20
Salsa de tomate	sachet	3	3,00	156,00
Mostaza	sachet	3	3,00	156,00
Esencia de vainilla	frascos	3	3,00	156,00
Espicias				
Comino	lb	1	3,00	156,00
Licores				
Cerveza	unidad	2	2,00	104,00
Grand Marnier	unidad	0,1	9,00	468,00
Ron blanco	unidad	0,15	1,80	93,60
Tequila	unidad	0,15	4,05	210,60
Brandy	unidad	0,1	3,98	207,06
Licor de menta	unidad	0,5	5,61	291,46
Jarabe de goma	onz.	5	2,50	130,00
Gin	unidad	0,5	6,25	325,00
Granadina	unidad	0,5	2,76	143,52
Panes y cereales				
Pan	unidad	30	4,50	234,00
Frutas				
Naranjilla	caja	0,5	6,50	338,00
Naranja	saco	0,5	4,00	208,00

Banano	cabeza	1	6,00	312,00
Frutilla	lb	2	2,00	104,00
Piña	unidad	3	3,75	195,00
Papaya	unidad	2	5,50	286,00
Mandarinas	unidad	15	1,05	54,60
Maracuyá	unidad	15	2,25	117,00
Mora	unidad	0,5	4,00	208,00
Manzana	caja	0,25	2,75	143,00
Cerezas	frasco	2	4,60	239,20
Aceites				
Achiote	unidad	2	9,35	486,20
Aceite	unidad	5	15,00	780,00
			Total	20448,10

5) Equipo y mobiliario para la sub-área de recepción y gerencia

Cuadro 82. Equipo y mobiliario para la sub-área de recepción y gerencia

Artículo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Oficina Recepción, Gerencia y Sala de Estar			
Muebles y enseres			
Counter	1	400,00	400,00
Archivador aéreo	2	60,00	120,00
Archivador 4 gabinetes	2	60,00	120,00
Escritorio	1	300,00	300,00
Silla giratoria	3	20,00	60,00
Silla	4	15,00	60,00
Juego de muebles	2	400,00	800,00
Equipos de Computación			
Computador	2	650,00	1300,00
Impresora	1	120,00	120,00
Máquinas y Equipos			
Calculadora	2	10,00	20,00

Teléfono/fax	2	150,00	300,00
Botiquín	1	50,00	50,00
Materiales de Oficina			
Resmas de Papel	3	3,50	126,00
Esferos (caja)	5	2,50	12,50
Lápices (caja)	2	2,00	4,00
Borradores (caja)	2	1,75	3,50
Resaltadores	4	0,75	3,00
Corrector (caja)	2	2,25	4,50
Grapadora	3	2,50	7,50
Caja de grapas	15	0,50	7,50
		TOTAL	3818,50

d. Servicios básicos

Por encontrarse el proyecto dentro de los límites de propiedad privada, los servicios de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y teléfono se encuentran hábiles, por lo que el requerimiento necesario de servicio sería el Internet cuyo rubro de instalación se menciona a continuación:

Cuadro 83. Servicios básicos

Servicio	Proveedor	Costo Instalación	Costo Mensual	Costo Anual
LUZ	Empresa Eléctrica	100,00	30,00	460,00
AGUA	Juan del Agua	40,00	14,00	208,00
TELEFONO	CNT	-	30,00	360,00
INTERNET	CNT	35,00	40,00	515,00
			TOTAL	1363,00

4. Estudio de mercadotecnia

a. Identificación del nicho de mercado

Gracias al estudio de mercado se identificó a los futuros clientes quienes a su vez han aceptado recibir servicios de hospedaje, alimentación y recreación en un lugar que se encuentre fuera del núcleo urbano y que se encuentre en contacto con la naturaleza.

A partir del perfil del turista local y nacional se identificaron los siguientes targets:

1) Target Local

Turistas del cantón La Joya de los Sachas de entre 28 a 32 años (22%), con educación de nivel secundario.

2) Target Nacional

Turistas de provenientes principalmente de la ciudad de Quito (61%), con edades de 43 a 47 años (22%) y cursan el nivel académico superior (55%).

b. Marketing Mix

1) Producto

a) Nombre: “La guadua” Hostería ya que el material principal que se usará en la construcción será la caña guadua ya que es un material vernacular y que se produce en gran escala.

b) Slogan: La belleza y tranquilidad en estado natural.

c) Isologo de la empresa:

El isologo se lo realizó pensando en la naturaleza como el principal factor para lograr que nuestro cliente encuentre armonía, distracción y relajación.



Gráfico 71. Isologo de la empresa

d) Colores de identificación de la empresa

El color principal es el verde ya que representa la riqueza de la naturaleza y el color del material principal para el levantamiento de la obra civil del proyecto.

e) Identidad corporativa**Gráfico 72. Tarjeta de presentación****Gráfico 73. Material promocional**

2) Precio

a) Precio final de los productos

Se estableció el precio final de los productos en base a los de la competencia, como también a la disposición de gasto de los turistas locales y nacionales, y se determinó el costo de producción mediante análisis de costos mensuales de la habitación.

Cuadro 84. Precio final de los productos hospedaje

Producto	Competencia	Precio Competencia (\$)		Precio de la demanda	Precio producción
Alojamiento	Centro Turístico Royal Palm	Por persona	15	Turistas locales de \$15 a 20	Precio persona \$30
	Capirona Lodge	Por persona	12	Turistas nacionales de \$30 a 35	Precio Suite \$75

Cuadro 85. Precio final de los productos restaurante

Producto	Especificación	Precio de producción	Precio Oficial
Desayunos	D. Continental	2,01	5,00
	D. Ecuatoriano 1	2,01	5,30
	D. Ecuatoriano 2	2,01	5,60
Sopas	Sango de camarón	1,35	6,00
	Sopa de Quinua	0,58	3,60
	Locro de Espinaca	0,32	3,55
	Sancocho de pescado	1,21	5,50

	Sancocho de carne	1,38	5,50
Entradas	Quimbolito	0,26	3,00
	Empanadas de verde	0,35	3,00
	Bolón de verde	0,43	3,00
Platos fuertes	Seco de pollo	1,72	6,00
	Cebiche de pescado	1,73	6,50
	Cebiche de concha	1,68	6,50
	Cebiche de camarón	1,69	7,00
	Cazuela de mariscos	2,44	8,50
	Encebollado	0,95	5,00
	Cangrejada	2,61	9,00
	Bebidas	Batido de banano y frutilla	0,54
Smoothie de piña y papaya		0,35	3,00
Granizado cítrico		0,55	2,50
Smoothie de maracuyá y banano		0,33	2,50
Granizado de naranjilla		0,42	2,50
Postres	Crêpe Suzette cítrico	0,89	4,00
	Crêpe Suzette	0,68	4,00
	Tartaletas tropicales	0,70	4,00
	Bavaroisse de chocolate	0,65	4,00
	Tres leches de chocolate	0,89	4,00
Cocteles	Piña colada	0,56	5,50
	Cucaracha	0,59	5,00
	Eclipse	0,51	5,00

	Beso de Ángel	0,72	5,00
	Tom Collins	0,85	5,50
	Tequila Sunrise	0,91	6,00

b) Formas de Pago

Los pagos por la recepción de los servicios turísticos para nuestros clientes se los realizará de la siguiente manera:

- i. Se abonará el 100% del monto cuando el cliente visite las instalaciones de forma directa.
- ii. En el caso de las reservaciones vía telefónica o a través de nuestra página web, se solicitará los datos correspondientes del cliente y de la tarjeta de crédito donde se abonará el 50% con tarjeta de crédito de cualquier entidad bancaria y el otro 50% se abonará en efectivo una vez concluido el servicio solicitado.
- iii. Se cobrará el 100% del servicio consumido con tarjeta de crédito de cualquier entidad bancaria, los montos a partir de 60 dólares o más se podrá diferir a tres meses sin interés.

3) Plaza

a) Canal de distribución

Debido a que los encuestados utilizan de forma eventual los servicios de agencias de viajes, La Guadua Hostería, usará el canal de distribución directo el cual vinculará a la empresa directamente con el mercado sin intermediarios.

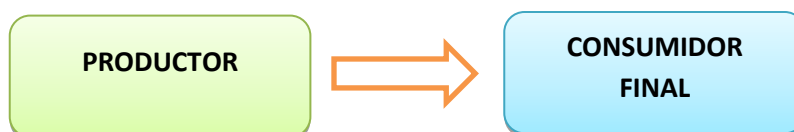


Gráfico 74. Canal de distribución directo

b) Plan de comercialización

Cuadro 86. Plan de comercialización

Plan de Comercialización						
Target	Canal	Táctica	Medios publicitarios	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Turistas del cantón La Joya de los Sachas de entre 28 a 32 años (22%), con educación de nivel secundario.	Directo	Venta directa de los servicios y actividades a los turistas locales.	Multimedia web site y Presentación Power Point.	1	440	440
		Visitas a establecimientos estudiantiles de la ciudad de La Joya de los Sachas y el Coca para realizar charlas de promoción con dirigentes y estudiantes	Tarjetas de presentación	1000	0,06	60
			Material promocional	20 camisetas, 20 jarros, 40 esferos, 15 vasos térmicos	camiseta 7,00; esferos 0,75; jarros 2,00; vasos térmicos 4,00	270

Turistas de provenientes principalmente de la ciudad de Quito (61%), con edades de 43 a 47 años (22%) y cursan el nivel académico superior (55%).		Venta de servicios y actividades de La Guadua Hostería mediante vía telefónica y página Web	Multimedia web site	-	-	-
		Intervención en feria y eventos de turismo como: FITE, BITE, AME	Tarjetas de presentación y Presentación Power Point	1500	0,06	90
			Material promocional	30 camisetas, 30 jarros y 60 esferos, 30 vasos térmicos	camiseta 7,00; esferos 0,75; jarros 2,00; vasos térmicos 4,00	435
					Total	1295

4) Promoción

a) Medios publicitarios



Gráfico 75. Página web

b) Descuentos y promociones

Los descuentos y promociones serán fijados por tarifas especiales que se describen a continuación:

Para grupos mayores de 10 personas que ocupen el servicio de alojamiento gratis una habitación simple.

- Para estudiantes descuentos del 20% del monto en las actividades turísticas solicitadas bajo reservación.

- Para visitas de clientes que sean fuera de la provincia de Orellana, mostrando su cédula de identidad tendrán un descuento del 5% en todos nuestros servicios.

c) Gastos y costos del área comercial.

Cuadro 87. Gastos y costos del área comercial

Rubro	Costo
Medios publicitarios	1295,00
Talento humano/ferias	150,00
Visita de establecimientos educativos	60,00
TOTAL	1505,00

C. ESTUDIO DE IMPACTOS AMBIENTALES

Para el estudio de impactos ambientales se aplicará la Matriz de Lázaro Lagos la cual es una metodología general para evaluar los impactos ambientales que se generan en proyectos donde se explica la evaluación matricial de impactos y la línea base ambiental para proyectos de obra o actividad.

1. Identificación de acciones que pueden causar impacto.

a. Fase de instalación

1) Movimiento de tierra

Para la construcción habrá movimientos de tierra tales como excavaciones, desbroces, nivelaciones y deforestación. Acciones necesarias, por lo cual en el futuro se deberá realizar medidas que contrarresten dicha acción.

2) Montaje de la obra

Acción que hace referencia a levantamiento de la obra civil de la planta turística. En este proceso ocasionará varios impactos, haciendo que su análisis sea de gran relevancia.

3) Reutilización de aguas grises

Importante por el concepto del cuidado ambiental y ahorro de recursos por lo que se toma en consideración en la planificación de la infraestructura turística.

4) Reforestación con plantas nativas

Acción relevante para compensar los impactos causados por la fase de instalación.

b. Fase de Operación

1) Operación turística

Las personas realizan la operación turística lo que indica que en el transcurso del desarrollo de la actividad se generará impactos, por lo cual se encuentra presente en el proyecto.

2) Actividades turísticas recreacionales

Los turistas que llegaran a la hostería representarán la realización de actividades, acción que representa generación de impactos tanto sociales como ambientales.

3) Educación ambiental

Importante actividad para brindar información de la flora y fauna del lugar, además de la sensibilización ambiental a los turistas.

4) Eliminación de desechos

Toda actividad que se realice en la operación turística será generadora de desechos orgánicos e inorgánicos y se necesitará desecharlos, por ello se debe hacer los procesos de recolección y eliminación de basura.

5) Generación de fuentes de trabajo

Factor de beneficio social de gran relevancia pues se pretende que el personal que labore en la hostería sean residentes de la localidad. Todas las acciones del proyecto generarán fuentes temporales o permanentes de empleo, además, los negocios locales serán beneficiados por ser proveedores de los recursos que se requieran.

2. Identificación de los componentes ambientales y sociales del entorno

a. Aire

Factor muy susceptible a sufrir impactos por las actividades turísticas por ser un elemento vital para el ser humano, su estudio debe ser responsable. La utilización de maquinaria y equipos tanto en la fase de construcción y de operación producirá un efecto negativo sobre este elemento. Los principales impactos a ser evaluados en este factor ambiental son las partículas en suspensión y oxigenación del ambiente.

b. Suelo

Las actividades que se realicen en la hostería y la construcción de la planta turística sin duda causarán impactos ambientales negativos tales como compactación y contaminación por desechos sólidos.

c. Agua

La utilización del agua es indispensable, por lo que es importante darle buen uso a este recurso tan imprescindible para la humanidad. Los factores ambientales a ser evaluados serán el uso intensivo del agua y la disminución del consumo del agua.

d. Flora y Fauna

La presencia de turistas, puede causar impactos negativos tanto en flora como en fauna, aún más en la etapa de construcción mediante la modificación del hábitat.

En flora la pérdida de especies en la etapa de construcción, lo cual es necesario reforestar con plantas vernaculares para recompensar el daño causado.

En fauna la alteración del hábitat y comportamiento de las especies dará como resultado el alejamiento de especies.

La señalética apoyará a la conservación de la flora y fauna, contribuyendo además a la educación ambiental para reducir los posibles impactos negativos. Los impactos a ser evaluados son:

- 1) Modificación del hábitat
- 2) Alejamiento de especies de fauna
- 3) Perdida de flora
- 4) Conservación de las especies de flora y fauna

e. Socio económico

El turismo creará un encuentro cultural, el cual debe manejarse en términos de respeto a la cultura local, como resultado de un intercambio de costumbres. Otro factor del presente proyecto es que contribuirá con la economía de la comunidad generando fuentes de empleo.

La creación de la hostería generará una opción de vida más sana mediante el fomento de deportes y esparcimiento, además, tendrá como resultado principal el amor a la naturaleza y a una vida sin estrés. Los principales impacto a ser evaluado en este factor ambiental son:

- 1) Aumento de turismo en la zona.
- 2) Sensibilización de turistas.
- 3) Intercambio cultural.
- 4) Aporte a la economía local.
- 5) Fomento al deporte y esparcimiento.

f. Paisaje

El entorno se modificará a gran escala por la intervención del ser humano con la realización de actividades como la construcción, operación, la generación de basura y la perturbación por ruido.

Los impactos a ser evaluados son los siguientes:

- 1) Generación y eliminación de basura
- 2) Perturbación por ruido
- 3) Modificación del entorno

3. Matriz Lázaró Lagos

Cuadro 88. Matriz Lázaró Lagos

COMPONEN TES AMBIENTA LES	ACTIVIDADES									IMPACTOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN									
	1) Movimiento de tierra	2) Montaje de la obra	3) Reutilización de aguas grises	4) Reforestación con plantas nativas	5) Operación turística	6) Actividades turísticas recreacionales	7) Educación ambiental	8) Eliminación de desechos	9) Generación de fuentes de trabajo		1. Naturaleza	2. Magnitud	3. Importancia	4. Certeza	5. Tipo	6. Reversibilidad	7. Duración	8. Tiempo en aparecer	9. Considerado en el proyecto	10. Ponderación
A. AIRE	X	X			X					Partículas en suspensión	(-)	2	1	C	Pr	2	3	C	S	7
				X						Oxigenación del ambiente	(+)	2	2	C	Pr	1	3	M	S	9
B. SUELO	X	X			X	X				Compactación	(-)	2	2	D	Pr	2	2	M	S	7
		X			X	X		X		Contaminación por desechos orgánicos e inorgánicos	(-)	2	2	C	Pr	1	3	C	S	7
C. AGUA					X	X				Uso intensivo del agua	(-)	2	2	D	Sc	1	3	C	S	7
			X				X			Disminución del consumo del agua	(+)	2	2	C	Pr	1	3	C	S	9
D. FLORA Y FAUNA	X	X						X		Modificación del hábitat	(-)	2	2	C	Pr	1	1	C	S	5
	X	X				X				Alejamiento de especies de fauna	(-)	2	2	C	Pr	2	2	C	S	7
	X	X				X				Perdida de flora	(-)	2	2	C	Pr	2	2	C	S	7
			X	X	X	X	X			Conservación de las especies de flora y	(+)	2	2	C	Pr	2	1	M	S	8

									fauna										
E. SOCIO ECONÓMIC O				X	X	X			Aumento de turismo en la zona.	(+)	2	3	D	Sc	2	3	L	S	1 1
						X			Sensibilización de turistas.	(+)	2	3	D	Pr	2	3	M	S	1 1
				X	X	X			Intercambio cultural.	(+)	2	1	C	Pr	2	3	M	S	9
	X	X		X	X			X	Aporte a la economía local.	(+)	2	2	D	Pr	2	3	M	S	1 0
					X				Fomento al deporte y esparcimiento.	(+)	2	2	D	Pr	2	3	M	S	1 0
F. PAISAJE	X	X		X	X		X		Generación y eliminación de basura	(-)	2	3	D	Pr	2	1	C	S	7
	X	X			X				Perturbación por ruido	(-)	2	1	D	Pr	1	2	C	N	5
	X	X					X		Modificación del entorno	(-)	2	2	C	Pr	1	3	C	N	7

4. Matriz evaluación Lázaro Lagos

Cuadro 89. Matriz evaluación Lázaro Lagos

COMPONENTES AMBIENTALES	ACTIVIDADES									TOTAL (+)	TOTAL(-)	TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
A	-7	-7		+9	-7					9	21	30
B	-7	-7, -7			-7, -7	-7, -7				-	56	56
C			+9		-7	-7	+9			18	14	32
D	-5, -7, -7	-5, -7, -7	+8	+8	+8	-7, -7, +8	+8	-5		40	57	97
E	+10	+10			+11, +9 +10	+11, +9, +10, +10	+11, +11, +9		+10	131	-	131
F	-7, -5, -7	-7, -5, -7			-7	-7, -5		-7, - 7		-	71	71
TOTAL (+)	10	10	17	17	38	48	48	-	10	198		
TOTAL (-)	52	59	-	-	35	47	-	26	-		219	
TOTAL	62	69	17	17	73	95	48	26	10			417

5. Evaluación de la Matriz de Lázaro Lagos.

En general, los resultados obtenidos después de aplicar la herramienta de evaluación reflejan un equilibrio, ya que los datos obtenidos con valores positivos son de 198 frente a una variable negativa de 219, es decir que se tendrá un resultado negativo bajo del 9,72% lo que demuestra que el proyecto causara un impacto socio-ambiental no significativo.

a. Actividades

Las acciones más beneficiosas del proyecto son la educación ambiental y las actividades turísticas y recreacionales ambas con puntuaciones de 48, a continuación se registra la operación turística con 38, la reutilización de aguas grises 17, la reforestación con plantas nativas 17 y la generación de fuentes de trabajo 10 todas estas actividades son de gran importancia en la concientización ambiental. Además existe un porcentaje positivo para las actividades como el movimiento de tierra y el montaje de la obra de 10 ya que generaran fuentes de empleo locales.

En cuanto a las acciones negativas sin duda se encuentran: el montaje de obra, actividad que causa mayor impacto en el ambiente con un valor de 59, seguido por el movimiento de tierra con 52, las actividades turísticas recreacionales 47 y la operación turística 35 los posibles impactos que se pueden generar estas dos últimas acciones son la generación de desechos, generación de gases contaminantes, etc. La eliminación de los desechos es otro de los problemas que se detectó con un valor de 26.

b. Componentes ambientales

El componente socio-económico es el más beneficiado ya que alcanzó una puntuación de 131 lo que indica la importancia que tiene la creación de fuentes de trabajo, el intercambio cultural, el aumento de turismo en la zona y la sensibilización con el medio ambiente, factores muy importantes para el desarrollo económico y el cuidado ambiental.

El Agua obtuvo una puntuación positiva de 18 ya que la reutilización de las aguas grises y procurar el consumo adecuado del agua ayudará a contrarrestar el impacto. En el caso de la flora y la fauna son componentes que se benefician a través de la intervención de actividades de reforestación valor favorable de 40.

Los componentes que resultan afectados son el paisaje con 71, dependerá en su mayoría por la modificación del entorno y la eliminación de los desechos, a continuación se encuentra el componente flora y fauna con un valor negativo de 57, el suelo obtuvo una puntuación de 56 que básicamente se debe a la modificación del hábitat, además el aire con 21 y el agua con 14 son valores negativos bajos, seguramente gracias al aporte de las actividades de mitigación de impactos que se detalla en el siguiente plan de mitigación:

6. Plan de mitigación.

Cuadro 90. Plan de mitigación

COMPONENTE	IMPACTOS	MEDIDAS	RESPONSABLE		CUANDO		REQUERIMIENTO	COSTO
			Realiza	Control	Realiza	Control		
AIRE	Partículas en suspensión	Colocación de extractor de humo en el área del restaurante	Técnico	Gerente	Instalación de los equipos en la cocina.	Anual	Extractor de humo	500
		Controlar el avance de obra	Fiscalizador	Gerente	Inicio de la obra.	Diario	-	-
SUELO	Compactación	Implementación de senderos.	Ing. Civil	Gerente	Inicio de la obra.	Diario	Elaboración de senderos internos descritos en los planos del proyecto	-

	Contaminación por desechos orgánicos e inorgánicos	Manejo de desechos.	Ing. Civil	Gerente	Finalizada la obra.	Semanal	14 unidades de punto limpio para separación de plástico, cartón, desechos orgánicos e inorgánicos.	420
AGUA	Uso intensivo del agua	Implementación de señalética de concienciación	Mozo de limpieza	Gerente	Finalizada la obra.	Anual	16 letreros adhesivos	128
	Disminución del consumo del agua	Planta de tratamiento de aguas grises para riego de los jardines	Ing. Civil	Gerente	Durante la construcción	Semestral	Elaboración de la planta de tratamiento descrito en los planos del proyecto	-
FLORA Y FAUNA	Modificación del hábitat	Reforestación del terreno con especies de plantas nativas.	Ing. Civil	Gerente	Durante la construcción	Semestral	Se sembraran las siguientes plantas: Cordia alliodora, Carluduvica palmata, Hevea brasiliensis, Croton lechleri, Persea americana, Iriartea ventricosa, Citrus sinensis, Citrus aurantifolia	-
	Alejamiento de especies de fauna							
	Perdida de flora							
	Conservación de las especies de flora y fauna							

SOCIO ECONÓMICO	Aumento de turismo en la zona	Capacitación al personal y a la comunidad sobre turismo sostenible.	Técnico en Trusimo	Gerente	Antes de empezar con la operación turística	Anual	2 Capacitaciones al personal y a la comunidad.	60
	Sensibilización de turistas							
	Intercambio cultural	Implementar señalética con mensajes de conservación, incentivo al deporte y placas de información de las plantas nativas.	Mozo de limpieza	Gerente	Al terminar la instalación de las áreas verdes	Anual	3 letreros de incentivo al deporte y 10 letreros de información de las plantas nativas.	130
	Aporte a la economía local							
Fomento de deportes y esparcimiento								
PAISAJE	Generación y eliminación de basura	Todos los desechos inorgánicos, llevados al cantón La Joya de los Sachas para su posterior desalojo a través de carros recolectores; el plástico y papel serán entregadas a las plantas de reciclaje o a los recolectores de estos desechos; Los desechos orgánicos por encontrarnos dentro de	Ing. Civil	Gerente	Finalizada de la obra	Semanal	Unidades de punto limpio para separación de plástico, cartón, desechos orgánicos y desechos inorgánicos.	-
			Mozo de limpieza y camarera de pisos					

		una zona ganadera se los utilizará como alabaza para la crianza de ganado porcino.						
	Perturbación por ruido	Se controlará el tiempo de la realización de la obra civil, para evitar desfases.	Ing. Civil	Gerente	Inicio de la obra	Diario	Control de avance de obra civil.	-
	Modificación del entorno	Reforestación del terreno con especies de plantas nativas.	Ing. Civil	Gerente	Durante la construcción	Semestral	Siembra de plantas nativas (antes descritas)	-
							TOTAL	1294

D. ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

1. Plan estratégico de la empresa

a. Análisis FODA de la zona de estudio

Cuadro 91. Matriz FODA

ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Vía de acceso de primer orden. 2. Cercanía a la cabecera cantonal La Joya de los Sachas (Transporte liviano 10 min y transportación pesado 15 min). 3. Existe comunicación de telefonía fija y móvil. 4. Existen cooperativas de buses, adicional existen taxis que hacen carreras sin ningún problema por el buen estado de la vía. 5. Dentro de la parroquia se encuentran numerosos afluentes capaces de abastecer de agua a la población y es muy poco frecuente las sequías. 6. No existen hosterías dentro de la parroquia. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Afluencia ocasional de turistas nacionales. 2. Escasa oferta turística. 3. Personal con deficiente capacitación para brindar un servicio óptimo. 4. Poco apoyo a la producción turística en la parroquia. 5. Falta de personal capacitado para brindar un servicio óptimo. 6. No existen senderos adecuados para llegar a los atractivos. 7. En la parroquia la Joya de los Sachas no existe un centro de información turística.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Parroquia cuenta con su propio presupuesto para la ejecución de proyectos de desarrollo local. 2. Falta de establecimientos turísticos que sean de calidad y de lujo en la zona de estudio. 3. El factor vial es una política de estado. 4. Presencia en el municipio del cantón departamento de turismo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alto grado de migración por estudios y trabajo a ciudades como Quito, Guayaquil y Riobamba 2. Avance de la frontera agrícola. 3. Falta de estudios históricos que permitan revitalizar el lugar. 4. Escasez de entidades bancarias de ámbito nacional e internacional.

<p>5. Plandetur 2020 y la importancia del desarrollo de destinos en sus capítulos.</p> <p>6. Constitución con derechos a la naturaleza y el derecho al buen vivir, a la recreación y el esparcimiento de las personas.</p> <p>7. El ministerio de Turismo presenta facilidades de crédito para emprendimientos de turismo.</p> <p>8. Presencia de gran cantidad de turistas en el parque lineal La Joya de los Sachas</p>	<p>5. Pérdida de la identidad cultural.</p> <p>6. Poco interés por el ámbito turístico de la parroquia La Joya de los Sachas</p> <p>7. Bajo nivel de recursos económicos para el presupuesto anual de los Gobiernos seccionales, del Municipio, de los Ministerios del Ambiente, de Turismo y de Cultura; para ejecución de planes de conservación y desarrollo.</p>
---	--

b. Formulación filosófica y estratégica

1) Misión

Brindar y ofrecer a los turistas locales y nacionales una alternativa de alojamiento, alimentación y recreación en un sitio que se encuentre fuera del núcleo urbano, que incluya servicios integrales de calidad, fundamentados en la responsabilidad ambiental y social, procurando siempre el apoyo a la economía local y lograr que nuestros clientes vivan una experiencia única en su visita.

2) Visión

Ser una empresa líder en el mercado de establecimientos de hospedaje, alimentación y recreación, encaminado siempre a satisfacer los requerimientos y necesidades de nuestros clientes brindando atención personalizada de calidad.

3) Objetivo

Ofrecer servicios de hospedaje, alimentación y recreación dentro de una hostería la cual dinamice la economía a través del desarrollo turístico en la zona generando fuentes de trabajo local.

4) Estrategias

Las estrategias se han definido de acuerdo a la realidad de la zona, con los conceptos encontrados en la matriz FODA, a continuación detallamos las siguientes:

- a) Implementar un establecimiento turístico que cuente con servicios de alojamiento, alimentación y recreación capaz de aumentar la oferta turística del cantón La Joya de Los Sachas.
- b) Desarrollar e implementar un plan de marketing turístico (marketing mix).
- c) Contactar y contratar a profesionales en el área de atención al cliente mientras se capacita a la población del sector.
- d) Atención oportuna, eficiente y personalizada para todos los clientes que visiten la hostería.
- e) Generar políticas estratégicas en el sistema empresarial a fin de lograr la satisfacción total del cliente, y su deseo de volver a utilizar nuestras instalaciones.
- f) Se destinará un rubro específico mensual por conceptos de publicidad, misma que será renovada de acuerdo a las actualizaciones y requerimientos de la empresa.
- g) Promover con la parroquia La Joya de los Sachas el desarrollo de proyectos turísticos dentro del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.
- h) Realizar convenios con operadoras de turismo y agencias de viaje.
- i) Registrar la hostería dentro del catastro turístico del Ministerio de Turismo.

5) Políticas

a) Servicio

i. Generales

- No habrá exclusión alguna, todos los clientes tendrán un buen trato.
- La atención al cliente será por orden de llegada o reservación.
- Los lugares donde se brindarán los servicios siempre estarán limpio.
- Los reclamos y sugerencias de los clientes serán tomados en cuenta para la mejora continua del servicio.

- Se deberán realizar evaluaciones periódicas a todos los procesos de producción y prestación del servicio.

ii. Alimentación

- Condiciones de menaje impecables.
- Lista de requerimientos de materia prima actualizada al final de la jornada.
- Atención personalizada, oportuna y eficiente.
- Brindar facilidades de pago a los clientes.
- Proporcionar alimentos con sellos de calidad.
- Manejo adecuado de los desechos orgánicos y aguas grises.

iii. Hospedaje

- Revisión periódica de los suministros de las habitaciones.
- Limpieza diaria de las habitaciones.
- Cambio regular de la lencería de cada habitación.
- Verificar diariamente el abastecimiento adecuado de los servicios básicos.
- Inspeccionar el funcionamiento correcto del equipamiento en todas las habitaciones.

iv. Recreación

- Ofrecer al cliente la información actualizada y verídica de la situación de la zona.
- Proporcionar al cliente las restricciones correspondientes.
- Velar siempre por la estabilidad físico-emocional del cliente
- Ofrecer un espacio de diálogo abierto con el cliente.
- Brindar todas las seguridades para que el cliente se sienta en un lugar de confianza.
- Fomentar el espíritu de conservación.
- Dar mantenimiento regular a los jardines y áreas verdes de la hostería.
- Mantener la señalética y senderos en buen estado.

b) Personal

- i. Los puestos de trabajo en la empresa están reglamentados en el manual de funciones, por lo que ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad especificada.
- ii. La remuneración al personal será cancelada con puntualidad y de acuerdo con los salarios establecidos en las leyes laborales vigentes.
- iii. El personal a contratar deberá tener experiencia en el área requerida.
- iv. El personal nuevo recibirá capacitación en cuanto a calidad del servicio.
- v. La comunicación dentro del staff de la empresa se desarrollará en un ambiente de confianza.
- vi. Se inculcará al personal valores como honestidad, puntualidad, buen trato.
- vii. El personal deberá conocer las metas y objetivos de la empresa para que contribuyan a cumplirlos
- viii. El personal tratará al cliente con educación y cordialidad. Si un cliente recibe mala atención, el gerente afrontará y solucionará el problema.
- ix. Todos quienes forman parte del personal participarán en las reuniones de planificación de las actividades.
- x. Todo el personal estará debidamente uniformado de acuerdo a su área de trabajo.

6) Valores

a) De la empresa

- i. Transparencia:** Manejo de personal, recursos, materiales e información de forma transparente.
- ii. Igualdad:** Garantizar a todos los actores un tratamiento equitativo por parte de la empresa en todas sus actuaciones sin discriminación alguna.
- iii. Imparcialidad:** Se refleja en las actuaciones de la empresa y sus funcionarios en asuntos bajo su responsabilidad para que sus clientes tengan un tratamiento objetivo e independiente
- iv. Innovación:** Reconocer a los clientes como nuestros principales actores de la empresa y comprometidos con su satisfacción, desarrollar conjuntamente servicios de alta calidad.

v. Eficiencia: La máxima productividad de los recursos asignados y confiados para el logro de los propósitos, en procura de la generación de valor y la utilidad de los servicios entregados a la comunidad.

b) De la Persona:

i. Puntualidad: Cumplir con el horario y requerimientos establecidos por la empresa.

ii. Moralidad: Actuar bajo las normas de la empresa contribuyendo al bienestar de todos y al logro de los objetivos de la misma.

iii. Justicia: Tratar a todos de forma equitativa, de acuerdo a las normas y reglas establecidas en la empresa.

iv. Respeto: Tratar siempre a cada uno, a ti mismo y a los demás con el respeto que le corresponde por su dignidad y valor como persona.

v. Solidaridad: Consideración del conjunto de aspectos que relacionan o unen a las personas, colaboración y ayuda mutua.

vi. Paciencia: Solucionar cualquier contratiempo y/o dificultad con una actitud serena, evitando conflictos con los clientes y compañeros de trabajo.

vii. Honradez: Actitud íntegra para con las personas y los materiales de trabajo.

2. Estructura organizativa de la empresa

a. Organigrama Estructural

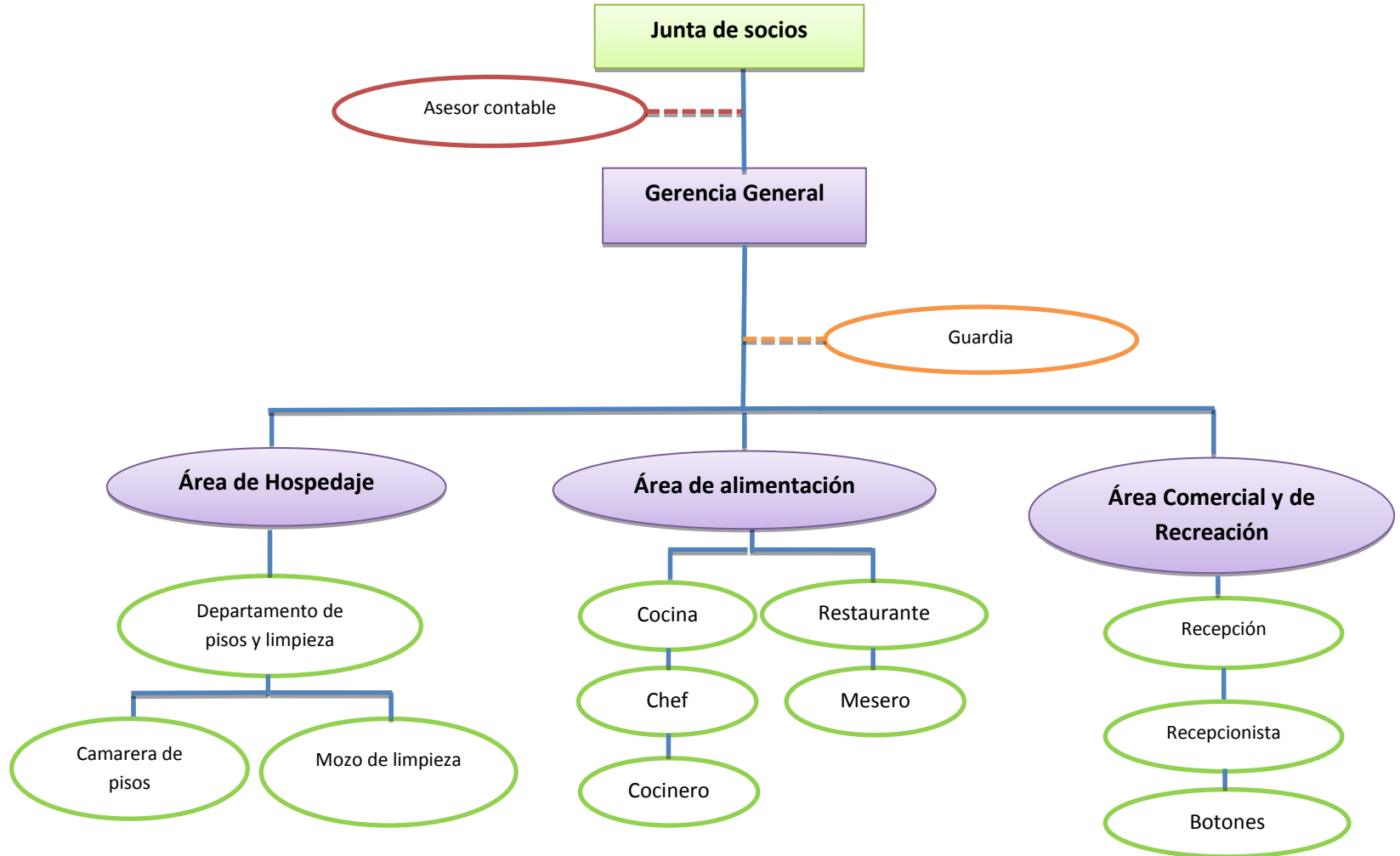


Gráfico 76. Organigrama Estructural

b. Organigrama Funcional

Cuadro 92. Organigrama funcional

CARGO	FUNCIÓN
GERENTE GENERAL	<ul style="list-style-type: none"> • Designar funciones al personal. • Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de las diferentes áreas. • Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. • Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos, proveedores y clientes para mantener el buen funcionamiento de la empresa. • Velar por el cumplimiento de las funciones de todo el personal del área. • Liderar el proceso de ventas de la Empresa, brindando apoyo a todas las áreas. • Supervisar y apoyar la correcta ejecución de los procesos de la empresa.
GUARDIA	<ul style="list-style-type: none"> • La función de un guardia de seguridad es proteger la integridad física de las personas y los bienes materiales de la empresa en este caso “La Guadua Hostería”
RECEPCIONISTA	<ul style="list-style-type: none"> • Atender al cliente. • Realizar reservaciones. • Realizar facturas. • Entregar información de todos los servicios. • Verificar la disponibilidad de los servicios. • Cerrar caja chica. • Crear informes de las actividades diarias al gerente general.
CHEF	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y orientar las funciones del mesero y cocinero • Atención al cliente. • Coordinar acciones que permitan cumplir con las necesidades de los clientes. • Mantener el restaurant con un ambiente confortable. • Crear estrategias gastronómicas que generen la buena presentación de los alimentos.

	<ul style="list-style-type: none"> • Generar informes y necesidades de la materia prima de los alimentos. • Controlar la entrada y salida de la bodega (cocina). • Elaboración y cotización e menús.
MESEROS	<ul style="list-style-type: none"> • La función del mesero es llevar ya sea alimentos o bebidas a las mesas del salón, de la misma manera retirar la vajilla cuando el cliente ha terminado de servirse los alimentos. • Estar siempre pendiente de los requerimientos de los clientes. • Brindar apoyo en otras áreas
COCINEROS	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar los platillos que el cliente solicite de manera ágil y en perfectas condiciones de limpieza. • Brindar su apoyo en otras áreas en caso de así requerirlo. • Mantener limpios los utensilios y herramientas de trabajo. • Realizar las lista de insumos, materiales e ingredientes requeridos.
CAMARERA DE PISOS	<ul style="list-style-type: none"> • La camarera de pisos será la encargada del cuidado, mantenimiento y limpieza de las cabañas que posee la empresa
MOZO DE LIMPIEZA	<ul style="list-style-type: none"> • El mozo de limpieza será el encargado del cuidado, mantenimiento y limpieza de las instalaciones de la empresa.
BOTONES	<ul style="list-style-type: none"> • Trasladar el equipaje de los clientes. • Mostrar la habitación correspondiente del cliente. • Atención al cliente.

c. Manual de Cargos

Gerente General

Cuadro 93. Manual de cargo del gerente general

Datos de Identificación	
Localización	Gerencia General
Nivel de reporte inmediato	Junta de Socios
Misión del Cargo	
“Administrar eficaz y eficientemente los recursos de la compañía. Velar por el cumplimiento de la misión organizacional y alcanzar la visión”.	

Colaboradores directos		Contactos Internos	Contactos externos
Recepción Personal a cargo de todas las áreas del proyecto		Todos los departamentos de la Compañía	Clientes Proveedores locales y nacionales Ministerios y entes gubernamentales.
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios
	Ingeniero en Ecoturismo	Utilitarios informáticos: Microsoft Office. Conocimientos contables. Conocimiento tributario laboral. Conocimiento de administración de empresas.	Inglés Nivel: Alto
Responsabilidades del cargo			
<ul style="list-style-type: none"> • Atender al cliente. • Realizar reservaciones. • Realizar facturas. • Entregar información de todos los servicios. • Verificar la disponibilidad de los servicios. • Cerrar caja chica. • Crear informes de las actividades diarias. 			
Condiciones de trabajo			
“Desarrollar la mayor parte de sus tareas en condiciones agradables, en oficina con adecuada ventilación e iluminación, con pocas posibilidades de accidentarse”.			
Perfil de Competencias			
Competencias Estructurales			
1. Compromiso			
Atributo	Nivel ideal requerido		
Sentido de pertenencia	Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de seguridad.		

Lealtad	Confidencialidad de información de la empresa.
Respeto	Respetar horarios, los reglamentos y normas internas de la empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y que promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respetar las normas y reglas internas de la empresa.
Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de compromisos	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.
Conducción efectiva de equipos	Sabe conducir de una manera adecuada a su equipo de trabajo y colaboradores para la toma de decisiones según los resultados

Visión de largo plazo	Tiene ingenio para solucionar inconvenientes o imprevistos de una manera rápida y efectiva. Sabe de planes y estrategias para aumentar la producción.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han logrado y las que no, realiza y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores la idea de las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.
Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial competitivo	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce y entiende el mercado, sus segmentos, así como los competidores, clientes y productos / servicios que se ofrecen.
Exploración y curiosidad	Investiga y se mantiene actualizado de la información de los productos y/o servicios de la Organización, busca nuevas tecnologías, métodos de trabajo y conceptos.

Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Habilidad numérica	Capacidad para aplicar cálculos matemáticos de forma ágil y precisa para el análisis de diversas situaciones operativas.
2. Capacidad de análisis	Habilidad de recolectar e interpretar información en base a un análisis de hechos y datos.
3. Manejo de información estadística	Capacidad de analizar e interpretar datos a través de la aplicación de herramientas estadísticas.
4. Manejo del sistema de remuneración	Conocimiento del sistema de remuneración utilizado por la empresa, evaluándolo y sugiriendo modificaciones en el mismo para alinearlo a la estrategia de la empresa y a las tendencias del mercado.
5. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.
6. Atención Telefónica	Capacidad de atender las llamadas telefónicas de clientes internos y externos con cordialidad y agilidad.
7. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.
8. Control de Efectivo	Capacidad de manejar efectivo y controlar los saldos fijos de caja y de las cuentas bajo su responsabilidad, realiza conciliaciones bancarias y contables, así como control de libros diarios.

Guardia

Cuadro 94. Manual de cargo del guardia

Datos de Identificación						
Localización		Caseta				
Nivel de reporte inmediato		Gerente General				
Misión del Cargo						
“Destinado a proteger, mantener el orden, cuidar los bienes e integridad del cliente y del personal de la empresa”						
Colaboradores directos		Contactos Internos		Contactos externos		
Gerente General		Recepcionista Gerente General		Clientes		
Perfil	Formación Académica		Conocimientos adicionales		Idiomas necesarios	
	Bachiller		Cursos en Defensa Personal Utilización y manejo de armas		Inglés Nivel: Básico	
Responsabilidades del cargo						
<ul style="list-style-type: none"> • Controla y vigila el local. • Crea planes de seguridad. • Revisa documentos para el ingreso y salida de los clientes. • Lleva el control del personal. 						
Condiciones de trabajo						
Desarrolla la totalidad de sus tareas en un ambiente agradable, en condiciones normales. Las actividades que desarrolla el cargo son ejecutadas dentro de la organización.						
Perfil de Competencias						
Competencias Estructurales						
1. Compromiso						
Atributo		Nivel ideal requerido				
Sentido de pertenencia		Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de seguridad.				
Lealtad		Confidencialidad de información de la empresa.				
Respeto		Respeta horarios, los reglamentos y normas internas de la				

	empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y q promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respeto las normas y reglas internas de la empresa.
Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de compromisos	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
Identificación de oportunidades de negocio	Realiza un seguimiento profundo del mercado para encontrar opciones de negocios reales y que se pueda aprovechar.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.
Visión de largo plazo	Tiene ingenio para solucionar inconvenientes o imprevistos de una manera rápida y efectiva.
6. Orientación a resultados	

Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han logrado y las que no, realiza y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores la idea de las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.
Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial competitivo	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Exploración y curiosidad	Investiga y se mantiene actualizado de la información de los productos y/o servicios de la Organización, busca nuevas tecnologías, métodos de trabajo y conceptos.
Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los

	servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Capacidad de análisis	Habilidad de recolectar e interpretar información en base a un análisis de hechos y datos.
2. Manejo de información estadística	Capacidad de analizar e interpretar datos a través de la aplicación de herramientas estadísticas.
3. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.
4. Atención Telefónica	Capacidad de atender las llamadas telefónicas de clientes internos y externos con cordialidad y agilidad.
5. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.

Recepcionista

Cuadro 95. Manual de cargo del o la recepcionista

Datos de Identificación		
Localización	Recepción	
Nivel de reporte inmediato	Gerente General	
Misión del Cargo		
“Llevar un ordenado control de las actividades y servicios que oferta la empresa con una atención de calidad a los clientes”.		
Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos
Gerente General	Todos los departamentos de la Compañía	Clientes Proveedores locales y nacionales

	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios
Perfil	Ingeniero en ecoturismo	Utilitarios informáticos: Microsoft Office. Conocimientos contables. Conocimiento tributario laboral. Conocimiento de administración de empresas.	Inglés Nivel: Alto
Responsabilidades del cargo			
<ul style="list-style-type: none"> • Fijar las metas y presupuestos de la Compañía, de manera que sean coherentes con las necesidades de la empresa buscando su rentabilidad. • Liderar el proceso de ventas de la Compañía, brindando apoyo a todas las áreas comerciales de la Compañía. • Controlar el cumplimiento de la planificación estratégica de la compañía, supervisando su correcta ejecución. • Mantener las relaciones de primer nivel con socios estratégicos (principales clientes y principales proveedores). • Asegurar y velar por la obtención de la rentabilidad que se haya definido y presupuestado en la Organización. • Buscar la innovación tecnológica y mantener el liderazgo del negocio. • Liderar procesos de cambio y mejora de la compañía en recursos materiales y humanos. • Autorizar cambios de presupuestos de obras y proyectos de la Compañía. • Determinar los precios de venta y descuentos de los diferentes proyectos presupuestados y las condiciones de crédito. • Aprobar las liquidaciones de comisiones de ventas. • Manejar el flujo de caja de la Compañía y aprobar los ingresos y egresos de efectivo dentro de los lineamientos estratégicos de la Empresa. • Brindar capacitación y mantener preocupación por el desarrollo propio y de los miembros de su equipo de trabajo. • Manejar los recursos económicos, flujo de caja, ingresos y egresos de la Compañía • Alcanzar eficiencia y eficacia con los recursos humanos disponibles. • Crear, mantener y desarrollar un contingente de recursos humanos, con habilidad y motivación. 			

Condiciones de trabajo	
“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en condiciones agradables, en oficina con adecuada ventilación e iluminación, con pocas posibilidades de accidentarse. Las funciones del cargo requieren de desplazamientos y movilizaciones fuera de la organización”.	
Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de pertenencia	Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de seguridad.
Lealtad	Confidencialidad de información de la empresa.
Respeto	Respeto horarios, los reglamentos y normas internas de la empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y que promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respeto las normas y reglas internas de la empresa.
Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido

Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de compromisos	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
Identificación de oportunidades de negocio	Realiza un seguimiento profundo del mercado para encontrar opciones de negocios reales y que se pueda aprovechar.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.
Conducción efectiva de equipos	Sabe conducir de una manera adecuada a su equipo de trabajo y colaboradores para la toma de decisiones según los resultados
Delegación / empoderamiento	Sabe escoger a las personas más preparadas para la contratación o asignación de tareas.
Visión de largo plazo	Tiene ingenio para solucionar inconvenientes o imprevistos de una manera rápida y efectiva. Sabe de planes y estrategias para aumentar la producción.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han logrado y las que no, realiza y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores la idea de las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.
Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución

competitivo	de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce y entiende el mercado, sus segmentos, así como los competidores, clientes y productos / servicios que se ofrecen.
Exploración y curiosidad	Investiga y se mantiene actualizado de la información de los productos y/o servicios de la Organización, busca nuevas tecnologías, métodos de trabajo y conceptos.
Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Habilidad numérica	Capacidad para aplicar cálculos matemáticos de forma ágil y precisa para el análisis de diversas situaciones operativas.
2. Capacidad de análisis	Habilidad de recolectar e interpretar información en base a un análisis de hechos y datos.
3. Manejo de información estadística	Capacidad de analizar e interpretar datos a través de la aplicación de herramientas estadísticas.

4. Manejo del sistema de remuneración	Conocimiento del sistema de remuneración utilizado por la empresa, evaluándolo y sugiriendo modificaciones en el mismo para alinearlo a la estrategia de la empresa y a las tendencias del mercado.
5. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.
6. Atención Telefónica	Capacidad de atender las llamadas telefónicas de clientes internos y externos con cordialidad y agilidad.
7. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.
8. Control de Efectivo	Capacidad de manejar efectivo y controlar los saldos fijos de caja y de las cuentas bajo su responsabilidad, realiza conciliaciones bancarias y contables, así como control de libros diarios.

Botones

Cuadro 96. Manual de cargo del botones

Datos de Identificación			
Localización	Recepción		
Nivel de reporte inmediato	Recepción		
Misión del Cargo			
“Brindar una atención de calidad, dirigir y transportar el equipaje al cliente”.			
Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos	
Recepción	Recepción Guardia	Clientes	
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios
	Secundaria o más	Curso de atención al cliente	Inglés Nivel: Básico
Responsabilidades del cargo			
<ul style="list-style-type: none"> Atender los pedidos de los clientes. 			

<ul style="list-style-type: none"> • Preparar bebidas frías y calientes. • Manejar el equipo de karaoke. 	
Condiciones de trabajo	
Desarrolla la totalidad de sus tareas en un ambiente agradable, con adecuada ventilación e iluminación, sin mayor probabilidad de sufrir un accidente, en condiciones normales. Las actividades que desarrolla el cargo son ejecutadas dentro de la organización.	
Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de pertenencia	Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de seguridad.
Lealtad	Confidencialidad de información de la empresa.
Respeto	Respeto horarios, los reglamentos y normas internas de la empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y q promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respeto las normas y reglas internas de la empresa.
Competencias Gerenciales	

4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de compromisos	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
Identificación de oportunidades de negocio	Realiza un seguimiento profundo del mercado para encontrar opciones de negocios reales y que se pueda aprovechar.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han o no realizado y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores y pares la idea que las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.
Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial competitivo	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas,

	concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.
2. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.

Chef

Cuadro 97. Manual de cargo del chef

Datos de Identificación	
Localización	Restaurante
Nivel de reporte inmediato	Gerente General
Misión del Cargo	
“Atender al cliente de una manera eficaz verificando siempre que los procesos gastronómicos sean de calidad y generar la satisfacción alimenticia completa del cliente”.	

Colaboradores directos		Contactos Internos	Contactos externos
Mesero Cocinero		Recepción	Clientes Proveedores locales
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios
	Licenciado en gastronomía	Utilitarios informáticos: Microsoft Office. Conocimientos contables. Conocimiento tributario laboral. Conocimiento de administración de empresas.	Inglés Nivel: Medio Francés Nivel: Medio
Responsabilidades del cargo			
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y orientar las funciones del mesero y cocinero • Atención al cliente. • Coordinar acciones que permitan cumplir con las necesidades de los clientes. • Mantener el restaurant con un ambiente confortable. • Crear estrategias gastronómicas que generen la buena presentación de los alimentos. • Generar informes y necesidades de la materia prima de los alimentos. • Controlar la entrada y salida de la bodega (cocina). • Elaboración y cotización de menús. 			
Condiciones de trabajo			
“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en condiciones agradables, en un restaurante con adecuada ventilación e iluminación, con pocas posibilidades de accidentarse. Las funciones del cargo requieren de desplazamientos y movilizaciones fuera de la organización”.			
Perfil de Competencias			
Competencias Estructurales			
1. Compromiso			
Atributo	Nivel ideal requerido		
Sentido de pertenencia	Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de		

	seguridad.
Lealtad	Confidencialidad de información de la empresa.
Respeto	Respetar horarios, los reglamentos y normas internas de la empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y que promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respetar las normas y reglas internas de la empresa.
Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de compromisos	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
Identificación de oportunidades de negocio	Realiza un seguimiento profundo del mercado para encontrar opciones de negocios reales y que se pueda aprovechar.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.

Conducción efectiva de equipos	Sabe conducir de una manera adecuada a su equipo de trabajo y colaboradores para la toma de decisiones según los resultados
Delegación / empoderamiento	Sabe escoger a las personas más preparadas para la contratación o asignación de tareas.
Visión de largo plazo	Tiene ingenio para solucionar inconvenientes o imprevistos de una manera rápida y efectiva. Sabe de planes y estrategias para aumentar la producción.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han logrado y las que no, realiza y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores la idea de las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.
Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial competitivo	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.

8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Inteligencia de mercado	Conoce y entiende el mercado, sus segmentos, así como los competidores, clientes y productos / servicios que se ofrecen.
Exploración y curiosidad	Investiga y se mantiene actualizado de la información de los productos y/o servicios de la Organización, busca nuevas tecnologías, métodos de trabajo y conceptos.
Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Habilidad numérica	Capacidad para aplicar cálculos matemáticos de forma ágil y precisa para el análisis de diversas situaciones operativas.
2. Capacidad de análisis	Habilidad de recolectar e interpretar información en base a un análisis de hechos y datos.
3. Manejo de información estadística	Capacidad de analizar e interpretar datos a través de la aplicación de herramientas estadísticas.
4. Manejo del sistema de remuneración	Conocimiento del sistema de remuneración utilizado por la empresa, evaluándolo y sugiriendo modificaciones en el mismo para alinearlo a la estrategia de la empresa y a las tendencias del mercado.
5. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.

6. Atención Telefónica	Capacidad de atender las llamadas telefónicas de clientes internos y externos con cordialidad y agilidad.
7. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.
8. Control de Efectivo	Capacidad de manejar efectivo y controlar los saldos fijos de caja y de las cuentas bajo su responsabilidad, realiza conciliaciones bancarias y contables, así como control de libros diarios.

Mesero

Cuadro 98. Manual de cargo del mesero

Datos de Identificación			
Localización	Restaurante		
Nivel de reporte inmediato	Chef		
Misión del Cargo			
“Vela por la atención rápida y amable al cliente”			
Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos	
Chef Cocinero	Recepción	Clientes	
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios
	Bachiller o más	Curso de Atención al cliente	Inglés Nivel: Medio
Responsabilidades del cargo			
<ul style="list-style-type: none"> • Es el responsable directo de dar servicio a la mesa. • Está obligado a dar un servicio amable, eficiente y cortés. • Mantiene en práctica las normas de limpieza. • Es responsable del correcto desempeño de los trabajadores especiales o rotativos durante la preparación previa al servicio. • Es responsable de errores y omisiones en el cobro de cuentas. • Es el encargado de resolver en primera instancia las quejas del cliente, o bien reportarlas a su superior. 			

<ul style="list-style-type: none"> • Da a los clientes información de interés general. • Participa en sesiones de capacitación y adiestramiento. 	
Condiciones de trabajo	
“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en condiciones agradables, en un restaurante con adecuada ventilación e iluminación, con pocas posibilidades de accidentarse. Las funciones del cargo requieren de desplazamientos y movilizaciones fuera de la organización”.	
Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de pertenencia	Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de seguridad.
Lealtad	Confidencialidad de información de la empresa.
Respeto	Respeto horarios, los reglamentos y normas internas de la empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y q promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respeto las normas y reglas internas de la empresa.

Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de compromisos	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
Identificación de oportunidades de negocio	Realiza un seguimiento profundo del mercado para encontrar opciones de negocios reales y que se pueda aprovechar.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.
Conducción efectiva de equipos	Sabe conducir de una manera adecuada a su equipo de trabajo y colaboradores para la toma de decisiones según los resultados
Visión de largo plazo	Tiene ingenio para solucionar inconvenientes o imprevistos de una manera rápida y efectiva. Sabe de planes y estrategias para aumentar la producción.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han o no, realiza y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores y pares la idea que las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.

Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial competitivo	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Exploración y curiosidad	Investiga y se mantiene actualizado de la información de los productos y/o servicios de la Organización, busca nuevas tecnologías, métodos de trabajo y conceptos.
Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Habilidad numérica	Capacidad para aplicar cálculos matemáticos de forma ágil y precisa para el análisis de diversas situaciones operativas.
2. Capacidad de análisis	Habilidad de recolectar e interpretar información en base a un

	análisis de hechos y datos.
3. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.
4. Atención Telefónica	Capacidad de atender las llamadas telefónicas de clientes internos y externos con cordialidad y agilidad.
5. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.

Cocinero

Cuadro 99. Manual de cargo del cocinero

Datos de Identificación			
Localización	Restaurante		
Nivel de reporte inmediato	Chef		
Misión del Cargo			
“Preparar alimentos en alto grado de salubridad y entregar un producto de calidad que satisfaga las necesidades del cliente”			
Colaboradores directos	Contactos Internos	Contactos externos	
Chef Mesero	Recepción	Proveedores	
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios
	Bachiller o más	Curso de alta gastronomía	No es necesario
Responsabilidades del cargo			
<ul style="list-style-type: none"> • Preparar los platillos que el cliente solicite de manera ágil y en perfectas condiciones de limpieza. • Brindar su apoyo en otras áreas en caso de así requerirlo. • Mantener limpios los utensilios y herramientas de trabajo. • Realizar las lista de insumos, materiales e ingredientes requeridos. 			
Condiciones de trabajo			
“Desarrolla la mayor parte de sus tareas en condiciones agradables, en un restaurante con adecuada ventilación e iluminación, con pocas posibilidades de accidentarse. Las funciones del			

cargo requieren de desplazamientos y movilizaciones fuera de la organización”.	
Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de pertenencia	Cuál es su relación con el personal, practica y transmite la visión, misión y principios organizacionales, Da un sentido de seguridad.
Lealtad	Confidencialidad de información de la empresa.
Respeto	Respeto horarios, los reglamentos y normas internas de la empresa así también para el personal.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Funcionamiento en actividades grupales, apoya en las actividades ajenas a sus funciones.
Sinergia	Muestra habilidad para trabajar en equipo por un objetivo en común, participa y apoya direccionando sus esfuerzos y el de sus colaboradores o pares hacia la consecución de objetivos y metas.
Integración Organizacional	Capacidad de organizar y q promulgue una buena relación laboral entre el personal.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable y transmite fundamentos morales y de respetabilidad a su equipo de trabajo. No realiza ningún movimiento o transacción sin previo aviso.
Profesionalismo	Realiza su trabajo de una manera responsable, con entusiasmo y cumple con todos los requerimientos impuestos.
Respeto a la institucionalidad	Respeto las normas y reglas internas de la empresa.
Competencias Gerenciales	
4. Orientación al cliente y mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Énfasis en el servicio y cliente	Atiende al cliente y cumple con sus expectativas.
Cumplimiento de	Verifica que todas las exigencias puestas por el cliente se

compromisos	cumplan de manera inmediata y satisfactoria.
Identificación de oportunidades de negocio	Realiza un seguimiento profundo del mercado para encontrar opciones de negocios reales y que se pueda aprovechar.
5. Liderazgo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Desarrollo de personas	Da a conocer sobre su interés de desarrollo para con la empresa al personal.
Conducción efectiva de equipos	Sabe conducir de una manera adecuada a su equipo de trabajo y colaboradores para la toma de decisiones según los resultados
Visión de largo plazo	Tiene ingenio para solucionar inconvenientes o imprevistos de una manera rápida y efectiva. Sabe de planes y estrategias para aumentar la producción.
6. Orientación a resultados	
Atributo	Nivel ideal requerido
Definición de objetivos	Se asegura del cumplimiento de los objetivos propuestos en su área de trabajo.
Cumplimiento de metas	Realiza un estudio de las metas que se han o no, realiza y presenta un informe claro.
Administración de riesgos	Realiza un control de los riesgos existentes en su área de trabajo haciendo que estos riesgos sean medidos y estudiados.
Generación de valor	Es consciente y transmite a sus colaboradores y pares la idea que las actividades del equipo de trabajo impactan en la rentabilidad de la empresa y generación de valor para el cliente. Tiene interiorizado los estándares y metas que se deben cumplir en su actuar diario.
Competencias Técnicas	
7. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creación de diferencial competitivo	Tiene conciencia de la optimización de recursos y disminución de costos, promueve y aplica dichos conceptos en las actividades diarias de su trabajo.
Valor percibido por el cliente	Entrega de manera oportuna soluciones inmediatas y eficientes a las necesidades de los clientes (internos y externos).

Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas originales para la capitalización de oportunidades o la solución de problemas, concibiendo iniciativas innovadoras y sugiriendo alternativas de mejora en su trabajo.
8. Conocimiento del mercado	
Atributo	Nivel ideal requerido
Exploración y curiosidad	Investiga y se mantiene actualizado de la información de los productos y/o servicios de la Organización, busca nuevas tecnologías, métodos de trabajo y conceptos.
Implementación de acciones y estrategias	Entiende la interacción de sus actividades con la consecución de la estrategia organizacional.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Cumple y vela por el cumplimiento de los estándares de calidad y se preocupa en mejorar sus actividades y los servicios realizados para los colaboradores y/o clientes
Mejora continua	Busca el mantenimiento de resultados positivos en su trabajo y mejora continuamente las actividades consciente de su impacto en el cliente
Enfoque de calidad	Hace bien sus actividades desde la primera vez, no requiere de supervisión ni control para la generación de la calidad correcta en sus actividades, productos y/o servicios.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Habilidad numérica	Capacidad para aplicar cálculos matemáticos de forma ágil y precisa para el análisis de diversas situaciones operativas.
2. Capacidad de análisis	Habilidad de recolectar e interpretar información en base a un análisis de hechos y datos.
3. Atención al cliente	Capacidad para atender solicitudes de los clientes con cortesía, eficacia y rapidez, proponiendo alternativas, previendo necesidades y anticipándose en la soluciones para satisfacerlos.
4. Atención Telefónica	Capacidad de atender las llamadas telefónicas de clientes internos y externos con cordialidad y agilidad.
5. Manejo de Correspondencia	Habilidad de manejar adecuadamente la correspondencia de la Compañía de forma ágil, oportuna y eficiente.

Camarera de pisos

Cuadro 100. Manual de cargo de la camarera de pisos

Datos de Identificación				
Localización		Cabañas		
Nivel de reporte inmediato		Gerente General		
Misión del Cargo				
Mantener en condiciones de perfecta limpieza las instalaciones de las cabañas de la empresa según las normas establecidas y las instrucciones que le otorgue su superior.				
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
	Bachiller	Mantenimiento de Instalaciones	Ninguno	Mínimo 3 años en posiciones o responsabilidades similares.
Responsabilidades del cargo				
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el estado de todos los bienes con los que cuenta la empresa y realizar reparos en caso de ser necesario. • Realizar mantenimiento continuo de las cabañas de la empresa. • Mostrar cordialidad en caso de que el personal de la empresa o clientes necesiten de su contingente. • Solicitar las herramientas necesarias para realizar un mantenimiento de calidad • Cumplir con el aseo de las instalaciones de manera que el cliente se lleve la mejor imagen de la empresa. 				
Indicadores de medición				
Condiciones de trabajo				
Desarrollar sus tareas la mayor parte del tiempo en las instalaciones de hospedaje de la empresa.				
Perfil de Competencias				
Competencias Estructurales				
1. Compromiso				
Atributo	Nivel ideal requerido			
Lealtad	Mantener buenos vínculos con todos los integrantes de la empresa y cumplir con las promesas y compromisos establecidos en el inicio de las relaciones laborales, procurando siempre el beneficio			

	mutuo.
Respeto	Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, da cumplimiento a las normas y principios establecidos.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Presta su contingente incondicional, para poder alcanzar los resultados esperados y brindar siempre servicios de calidad a los clientes.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable, promoviendo sólidos fundamentos morales y de respetabilidad dentro de su equipo de trabajo con fin de lograr el bienestar de la organización.
Respeto a la institucionalidad	Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.
Competencias Técnicas	
4. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas inmediatas cuando ocurren daños en la estructura de la construcción, ya sean instalaciones sanitarias, eléctricas, de agua es decir soluciona problemas de esta índole en forma oportuna o reporta los daños en caso de no lograr repararlos.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Eleva el nivel de calidad para maximizar los beneficios de la empresa, mejorando cada vez más sus habilidades.
Mejora continua	Mejoramiento continuo con miras a la perfección a través de replanteamientos en los procesos preestablecidos en caso de ser necesario.
Enfoque de calidad	Logra calidad en la prevención y no en la corrección de imperfecciones, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas características

Producto	de un evento y de las actividades que le competen.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades y dar soluciones a problemas suscitados en el lugar de trabajo.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, en caso de ser requerido, demostrando capacidad para atender sus necesidades de manera eficiente y adecuada.
4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer un plan de trabajo diario, a fin de maximizar recursos y minimizar riesgos, accidentes o percances que alteren nuestra oferta de servicios de calidad.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso en la ejecución de eventos, para conocer cuándo debe actuar.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

Mozo de limpieza

Cuadro 101. Manual de cargo del mozo de limpieza

Datos de Identificación				
Localización		Todas las áreas		
Nivel de reporte inmediato		Gerente General		
Misión del Cargo				
Mantener en condiciones de perfecta limpieza las instalaciones de la empresa según las normas establecidas y las instrucciones que le otorgue su superior.				
Perfil	Formación Académica	Conocimientos adicionales	Idiomas necesarios	Nivel de Experiencia
	Bachiller	Mantenimiento de Instalaciones	Ninguno	Mínimo 3 años en posiciones o responsabilidades similares.
Responsabilidades del cargo				
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el estado de todos los bienes con los que cuenta la empresa y realizar reparos en caso de ser necesario. • Realizar mantenimiento continuo de las áreas de la empresa. 				

<ul style="list-style-type: none"> • Mostrar cordialidad en caso de que el personal de la empresa o clientes necesiten de su contingente. • Solicitar las herramientas necesarias para realizar un mantenimiento de calidad • Cumplir con el aseo de las instalaciones de manera que el cliente se lleve la mejor imagen de la empresa. 	
Indicadores de medición	
Condiciones de trabajo	
Desarrollar sus tareas la mayor parte del tiempo en las instalaciones de hospedaje de la empresa.	
Perfil de Competencias	
Competencias Estructurales	
1. Compromiso	
Atributo	Nivel ideal requerido
Lealtad	Mantener buenos vínculos con todos los integrantes de la empresa y cumplir con las promesas y compromisos establecidos en el inicio de las relaciones laborales, procurando siempre el beneficio mutuo.
Respeto	Promueve la tolerancia, apertura y respeto en su equipo de trabajo, da cumplimiento a las normas y principios establecidos.
2. Trabajo en equipo	
Atributo	Nivel ideal requerido
Cooperación	Presta su contingente incondicional, para poder alcanzar los resultados esperados y brindar siempre servicios de calidad a los clientes.
3. Integridad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Ética	Actúa con una conducta intachable, promoviendo sólidos fundamentos morales y de respetabilidad dentro de su equipo de trabajo con fin de lograr el bienestar de la organización.
Respeto a la institucionalidad	Es ejemplo de cumplimiento de las normas y políticas de la compañía, establece propuestas de mejora a las mismas.
Competencias Técnicas	
4. Sentido de competitividad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Creatividad e innovación	Presenta contribuciones y respuestas inmediatas cuando ocurren

	daños en la estructura de la construcción, ya sean instalaciones sanitarias, eléctricas, de agua es decir soluciona problemas de esta índole en forma oportuna o reporta los daños en caso de no lograr repararlos.
9. Orientación a la calidad	
Atributo	Nivel ideal requerido
Sentido de excelencia	Eleva el nivel de calidad para maximizar los beneficios de la empresa, mejorando cada vez más sus habilidades.
Mejora continua	Mejoramiento continuo con miras a la perfección a través de replanteamientos en los procesos preestablecidos en caso de ser necesario.
Enfoque de calidad	Logra calidad en la prevención y no en la corrección de imperfecciones, no requiere de supervisión ni control para la generación de calidad.
Competencias Técnico Funcionales	
1. Conocimiento de Producto	Demuestra conocimiento y dominio de las diversas características de un evento y de las actividades que le competen.
2. Trabajo Bajo Presión	Capacidad de controlar el descontento o irritación en ambientes desfavorables, facilidad en establecer prioridades y dar soluciones a problemas suscitados en el lugar de trabajo.
3. Manejo de relaciones con clientes	Habilidad para lograr un buen relacionamiento con el cliente, en caso de ser requerido, demostrando capacidad para atender sus necesidades de manera eficiente y adecuada.
4. Capacidad de Planeación y Organización	Capacidad de establecer un plan de trabajo diario, a fin de maximizar recursos y minimizar riesgos, accidentes o percances que alteren nuestra oferta de servicios de calidad.
5. Conocimiento de Procesos	Capacidad de entender las secuencias del proceso en la ejecución de eventos, para conocer cuándo debe actuar.
6. Elaboración de Informes	Capacidad de generar informes con datos relevantes para la toma de decisiones, demostrando capacidad analítica y de síntesis.

d. Reglamento interno para clientes y funcionarios

1) Reglamento interno para funcionarios

a) Horarios De Trabajo

PRIMERA.- Se conviene expresamente que el horario es de martes a domingo, el horario corresponde de 07:00 a 17:00 horas.; contarán con dos horas de receso en horario de 12:00 a 14:00 horas. y cualquier modificación deberá ser preautorizado por la administración, con excepción de la recepción que hará un horario rotativo donde el primer recepcionista tendrá el horario de 07:00 a 15:00 y el segundo de 15:00 a 23:00.

SEGUNDA.- Los horarios señalados podrán ser modificados por la empresa según las necesidades de la misma siendo obligación de esta dar aviso a él o los trabajadores.

TERCERA.- La empresa concede como máximo tres retrasos a la quincena, de máximo quince minutos cada uno, al incurrir en el tercer retardo de quince minutos a la hora de entrada exclusivamente, automáticamente se le descontará medio día de salario.

CUARTA.- Cada trabajador deberá firmar su asistencia diaria en las listas correspondientes ubicadas en la recepción y acentuar en la misma sus horarios de comida y salida de la compañía.

QUINTA.- El trabajador se compromete a hacer efectivo el tiempo laboral respetando sus horarios de lo contrario le será descontado de su salario el tiempo faltante o se considerará como media falta o falta completa según sea el caso.

SEXTA.- Esta estrictamente prohibido registrar la asistencia de algún otro compañero de trabajo, el que incurra en este hecho será acreedor a una sanción en la que existe la posibilidad de baja definitiva.

SÉPTIMA.- Ningún trabajador podrá ausentarse de la empresa antes de terminar su jornada diaria sin la previa autorización de la administración.

b) Permisos y Faltas

OCTAVA.- Los permisos deben ser forzosamente solicitados por escrito y con 72 horas de anticipación, el permiso que no cumpla con dichos requisitos automáticamente se considerara nulo.

NOVENA.- La gerencia estará facultada a autorizar el permiso y las condiciones bajo el que este se autorice. Todos los permisos serán sin goce de sueldo en el caso de que sea día completo salvo que el funcionario del área antes mencionada autorice lo contrario.

DECIMA.- El único comprobante que justifica una incapacidad es el que expide el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), cabe hacer mención que no será válido ningún otro documento.

DECIMA PRIMERA.- Los trabajadores que falten a sus labores por cualquiera que sea la causa, tendrán que dar aviso inmediato a la gerencia, este aviso debe ser telefónico o por escrito y en caso de ser incapacidad tendrá que hacer llegar el comprobante el día que inicia la misma en caso contrario se aplicará como falta injustificada.

DECIMA SEGUNDA.- Al momento de acumular tres faltas injustificadas la empresa tendrá la facultad de dar la baja inmediata

c) Restricciones

DECIMA TERCERA.- El personal de la compañía deberá portar a su entrada y en todo momento durante su estancia en la empresa la credencial.

DECIMA CUARTA.- La política de uniformes será aplicada de martes a sábado (Para aquellas personas que previamente se haya convenido su utilización), la falta y cumplimiento de su utilización podrá ser causa de las sanciones correspondientes.

DECIMA QUINTA.- Se establecen los días domingos la vestimenta CASUAL

DECIMA SEXTA.- Queda prohibido a los trabajadores:

- Ejecutar cualquier acto que pueda poner en peligro su seguridad, la de sus compañeros de trabajo o la de terceras personas así como al establecimiento o en el lugar en que el trabajo se desempeñe.
- Sustraer de la empresa, útiles de trabajo, herramientas o materias primas, sin el permiso de la persona facultada para ello.
- Provocar en el interior del centro de trabajo, escándalos, riñas o cometer actos que alteren la disciplina así como distraer y quitar el tiempo a otro compañero sin causa justificada.
- Suspender y ausentarse de sus labores sin autorización de la administración del área responsable.
- Distraerse en cualquier actividad ajena al trabajo.

d) Días de descanso

DECIMA SÉPTIMA.- Los establecidos por el calendario cívico y festivo de la República del Ecuador o días que la empresa establezca.

e) Juntas y reuniones laborales

DECIMA NOVENA.- En caso de que algún Socio o el Gerente necesite convocar a junta, se registrara en Outlook con 3 días de anticipación y se mencionará en dicha solicitud:

- Motivo de la junta.
- Moderador y/o responsable de la reunión
- Plan de trabajo.
- Quienes participarán en ésta.
- Duración de la junta (el moderador deberá hacer cumplir el tiempo estimado y concretar acuerdos)
- Orden del día y Fecha.

Las juntas no pueden ser fuera de las instalaciones (estacionamiento, accesos, etc.) o en áreas comunes en general (comedor, pasillos, baños, archivo, papelería, etc.).

Se deberá observar disciplina y productividad a través de alcanzar acuerdos que promuevan la productividad y cumplimiento de objetivos.

Será responsabilidad de cada participante la probidad y participación en las reuniones, a través de la asistencia puntual y la oportuna preparación sobre los temas a tratar.

Con la finalidad de dar seguimiento al éxito de cada reunión, será obligatoria la preparación y publicación entre los participantes, de la MINUTA correspondiente, misma que deberá observar acuerdos y compromisos que conlleven al éxito mencionado. El moderador será quien vigile este ordenamiento.

f) Actas Administrativas

VIGÉSIMA.- Las actas administrativas, se aplican cuando alguien a pesar de estar enterado y saber de los reglamentos, políticas y responsabilidades de la empresa no cumple con las mismas.

El único que puede autorizar levantar un acta administrativa es el Socio o en ausencia del mismo el Gerente.

Al juntar la tercera Acta administrativa, la empresa de acuerdo a la Ley Federal del Trabajo, tiene la facultad de rescindir el contrato y la baja definitiva del mismo.

g) Sanciones Disciplinarias

VIGÉSIMA PRIMERA.- La empresa podrá aplicar a los trabajadores que descaten cualquiera de los puntos mencionados en este reglamento alguna de las sanciones que a continuación se señalan según la gravedad:

- Recesión de contrato

- Por la primera falta injustificada, suspensión de un día sin goce de sueldo

- Por la segunda falta injustificada, suspensión de dos días sin goce de sueldo
- Por la tercera falta injustificada, suspensión de tres días sin goce de sueldo
- Por la cuarta falta injustificada procederá la rescisión de contrato sin responsabilidad para la empresa.

- Cabe hacer mención que es obligación del trabajador

- Comunicar al gerente o al superior a cargo las deficiencias que adviertan en el trabajo a fin de evitar daños y perjuicios y cuando esté en riesgo la seguridad de la misma.
- Guardar escrupulosamente los secretos e información confidencial que conozcan, así como de los asuntos administrativos cuya divulgación pueda causar perjuicios a la empresa.
- Poner en conocimiento al gerente o al superior a cargo las enfermedades contagiosas que padezcan tan pronto como tengan conocimiento de las mismas

h) Normativa para la prestación de servicios (Prestador-cliente)

- El cliente por encima de todo. Es el cliente a quien debemos tener presente antes de nada.
- No hay imposibles, a veces los clientes solicitaran cosas casi imposibles que con un poco de esfuerzo y ganas, se lograra cumplir lo que desea.
- Cumplir todo lo prometido al cliente.
- Satisfacer al cliente a medida de entregar un servicio que cumpla lo pedido y mucho más de lo que espera. ¿Cómo lograrlo? Conociendo muy bien a nuestros clientes enfocándonos en sus necesidades y deseos.
- Para el cliente usted marca la diferencia. Las personas que tendrán contacto directo con los clientes tienen un gran compromiso, dependerá del trato amable y cordial que brinde además de una calurosa bienvenida pueden hacer que un cliente regrese o que jamás quiera volver. Eso hace la diferencia.
- Fallar en un punto significa fallar en todo. Puede que todo funcione a la perfección, que tengamos controlado todo, pero que pasa si fallamos en el tiempo de entrega, si la mercancía llega accidentada se perderá absolutamente todo
- El juicio sobre la calidad de servicio lo hace el cliente. La única verdad es que los clientes son quienes, en su mente y su sentir lo califican, si es bueno vuelven y de lo contrario no regresan.

- Cuando se trata de satisfacer al cliente, todos somos un equipo. Todas las personas de la organización deben estar dispuestas a trabajar en pro de la satisfacción del cliente, trátense de una queja, de una petición o de cualquier otro asunto.

2) Reglamento para clientes

Según el código de ética mundial de la OMT se ha elaborado este reglamento para lograr de esta manera salvaguardar los recursos privados y naturales del presente proyecto

- a)** Para aumentar el sentido de sus viajes, recabe información con anterioridad a su salida, sobre las características de la región a visitar, su geografía, costumbres y cultura.
- b)** Respete la fragilidad cultural, social y medio ambiental de la parroquia, adoptando los paquetes elaborados para esta zona.
- c)** Respete la soledad y dignidad de los pobladores locales y demás visitantes de la zona.
- d)** No compre productos de especies de flora y fauna amenazadas, en lo posible filme o tome fotografías.
- e)** Camine siempre por los senderos definidos y señalizados para el uso turístico.
- f)** Apoye los programas diseñados en la comunidad para mejorar el medio ambiente y revalorizar la cultura local.
- g)** En lo posible, use medios de transporte ambientalmente sanos, la propuesta de este proyecto es que usted camine hacia los atractivos más cercanos. Aporte con criterios constructivistas los servicios que se oferta en el libro que registra los cometarios de los visitantes.
- h)** Ayuda a fomentar, con su proceder, a la conservación de energía y del medio ambiente, a la protección del agua y el aire, al reciclaje de materiales, al manejo de desechos y materiales tóxicos al control del ruido.

e. Talento humano y remuneración

Cuadro 102. Talento humano y remuneración de la empresa

Cargo	Núm.	Salario	Décimo cuarto	Décimo tercero	Remuneración anual total
Recepcionista	2	360,00	340,88	360,00	10041,76
Botones	1	340,88	340,88	318,00	4749,44
Camarera de pisos	1	340,88	340,88	318,00	4749,44
Chef	1	500,00	340,88	500,00	6840,88
Mesero	1	340,88	340,88	318,00	4749,44
Cocinero	1	340,88	340,88	318,00	4749,44
Mozo de limpieza	1	340,88	340,88	318,00	4749,44
Gerente	1	700,00	340,88	650,00	9390,88
				TOTAL	50020,72

Cuadro 103. Talento humano y remuneración empresas contratadas

Cargo	Núm.	Salario	Remuneración anual Total
Guardianía	1	800,00	9600,00
Contador	1	150,00	1800,00
		TOTAL	11400,00

3. Estudio Legal

a. Tipo de Empresa

La Guadua Hostería será una empresa de tipo privada de responsabilidad limitada que se fundamentará en las leyes que se encuentran vigentes en la república del Ecuador.

b. Constitución Política de la República del Ecuador

Según la Constitución Política de la república del Ecuador, aprobada el 28 de septiembre de 2008 se toma como referencia los siguientes artículos para el fundamento legal del proyecto turístico:

- 1) Art. 66.- Se reconoce y garantizará a las personas,
 - a) Numeral 13.- El derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria.
 - b) Numeral 15.- El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

- 2) Art. 83.- Son deberes y responsabilidades de las ecuatorianas y los ecuatorianos, sin perjuicio de otros previstos en la Constitución y la ley:
 - a) Numeral 6.- Respetar los derechos de la naturaleza, preservar un ambiente sano y utilizar los recursos naturales de modo racional, sustentable y sostenible.

- 3) Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

- 4) Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

c. Ley de Turismo

En lo estipulado en la suscrita en el Decreto Ejecutivo 1424, Registro Oficial 309 el 19 de abril del 2001, se tomarán como referencia los siguientes artículos que permitirán la constitución legal del proyecto turístico a emprender.

1) Art. 5.-Se consideran actividades turísticas a las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dedique a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

- a) Alojamiento
- b) Servicio de alimentos y bebidas;
- c) Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;
- d) Operación cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento;
- e) La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y,
- f) Casinos, salas de juego (bingo-mecánicos) hipódromos y parques de atracciones estables.

2) Art. 8.- Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.

3) Art. 9.- El Registro de Turismo consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al inicio de actividades y por una sola vez en el Ministerio de Turismo, cumpliendo con los requisitos que establece el Reglamento de esta ley. En el registro se establecerá la clasificación y la categoría que le corresponda.

4) Art. 10.- El Ministerio de Turismo o los municipios y consejos provinciales a los cuales esta Cartera de Estado les transfiera esta facultad, concederán a los establecimientos turísticos la Licencia Única Anual de Funcionamiento, lo que les permitirá:

- a) Acceder a los beneficios tributarios que contempla esta Ley;
- b) Dar publicidad a su categoría;
- c) Que la información o publicidad oficial se refiera a esa categoría cuando haga mención de ese empresario instalación o establecimiento;

d) Que las anotaciones del Libro de Reclamaciones, autenticadas por un Notario puedan ser usadas por el empresario, como prueba a su favor; a falta de otra; y,

e) No tener, que sujetarse a la obtención de otro tipo de Licencias de Funcionamiento, salvo en el caso de las Licencias Ambientales, que por disposición de la ley de la materia deban ser solicitadas y emitidas.

d. Reglamento general de aplicación de la Ley de Turismo

En Decreto Ejecutivo 1186, publicado en el Registro Oficial 244 el 5 de enero del 2004 se expide el Reglamento general de aplicación de la Ley de Turismo, dentro del cual se toma como referencia los siguientes artículos para el fundamento legal del proyecto turístico:

1) Art. 43.- Definición de las actividades de turismo.- Para efectos de la aplicación de las disposiciones de la Ley de Turismo, las siguientes son las definiciones de las actividades turísticas previstas en la ley:

a) Alojamiento

Se entiende por alojamiento turístico, el conjunto de bienes destinados por la persona natural o jurídica, a prestar el servicio de hospedaje no permanente, con o sin alimentación y servicios básicos y/o complementarios, mediante contrato de hospedaje;

2) Art. 45.- Quien puede ejercer actividades turísticas.-El ejercicio de actividades turísticas podrá ser realizada por cualquier persona natural o jurídica, sean comercial o comunitaria que, cumplidos los requisitos establecidos en la ley y demás normas aplicables y que no se encuentren en las prohibiciones expresas señaladas en la ley y este reglamento, se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual de las actividades turísticas establecidas en el Art. 5 de la Ley de Turismo.

3) Del registro único de turismo

a) Art. 47.- Obligación del Registro Único de Turismo.- Toda persona natural, jurídica, empresa o sociedad, previo el inicio de cualquiera de las actividades turísticas descritas en el artículo 5 de

la Ley de Turismo, obtendrán el registro de turismo, que consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos en el catastro o registro público de empresarios y establecimientos turísticos, en el Ministerio de Turismo.

El registro de turismo se efectuará por una sola vez; y, cualquier cambio que se produzca en la declaración inicial deberá notificarse al Ministerio en el plazo máximo de 30 días de ocurrido el hecho tales como transferencia a cualquier título, arrendamiento, cambio de nombre o razón social, asociación, cambio de local, apertura de sucursal, cierre de establecimiento y otros.

b) Art. 48.- Pago por concepto de registro.- El valor por concepto de registro se hará por una sola vez y, de acuerdo con el detalle que conste en el correspondiente acuerdo ministerial. Los valores podrán ser ajustados anualmente.

4) De la licencia única anual de funcionamiento

a) Art. 55.- Requisito previo para la operación.- Para el inicio y ejercicio de las actividades turísticas se requiere además del registro de turismo, la licencia única anual de funcionamiento, la misma que constituye la autorización legal a los establecimientos dedicados a la prestación de los servicios turísticos, sin la cual no podrán operar, y tendrá vigencia durante el año en que se la otorgue y los sesenta días calendario del año siguiente.

b) Art. 56.- Derechos por la obtención de la licencia única anual de funcionamiento: A la persona natural o jurídica en cuyo beneficio se ha expedido la licencia única anual de funcionamiento, le acceden todos los derechos establecidos en el artículo 10 de la Ley de Turismo.

c) Art. 60.- Pago de la licencia: El valor que deberá pagarse es igual al valor que se paga por registro. En los municipios descentralizados el valor será fijado mediante la expedición de la ordenanza correspondiente.

e. Reglamento general de Actividades Turísticas

Haciendo uso del Reglamento general de Actividades Turísticas decretado en el Decreto Ejecutivo 3400 y publicado en el Registro Oficial 726 el 17 de diciembre del 2002; los siguientes artículos son importantes en la constitución legal del proyecto.

1) Art. 1.- Alojamiento.- Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precio, a proporcionar a las personas alojamiento con o sin otros servicios complementarios. El Ministerio de Turismo autorizará la apertura, funcionamiento y clausura de los alojamientos.

2) Art. 3.- Clasificación.- Los alojamientos se clasifican en los siguientes grupos:

a) Grupo 1.- Alojamiento Hoteleros.

i. Subgrupo 1.1. Hoteles.

- Hotel (de 5 a 1 estrellas doradas).
- Hotel Residencia (de 4 a 1 estrellas doradas).
- Hotel Apartamento (de 4 a 1 estrellas doradas).

ii. Subgrupo 1.2. Hostales y Pensiones.

- Hostales (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Hostales Residencias (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateadas).

iii. Subgrupo 1.3. Hosterías, Moteles, Refugios y Cabañas.

- Hosterías (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Moteles (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Refugios (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Cabañas (de 3 a 1 estrellas plateadas).

b) Grupo 2.- Alojamiento Extrahoteleros.

- i.** Subgrupo 2.1. Complejos vacacionales (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- ii.** Subgrupo 2.2. Campamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- iii.** Subgrupo 2.3. Apartamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas).

En la publicidad, correspondencia, facturas y demás documentación de los establecimientos, deberá indicarse en forma que no induzca a confusión el grupo, subgrupo y categoría en que están clasificados.

3) Hostería, Refugios, Moteles y Cabañas

a) Art. 26.- Cabañas22.-Son cabañas los establecimientos hoteleros situados fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en centros vacacionales, en los que mediante precio, se preste servicios de alojamiento y alimentación al público en general, en edificaciones individuales que por su construcción y elementos decorativos están acordes con la zona de su ubicación y cuya capacidad no sea menor de seis cabañas.

b) Art. 27.- Hostería, refugios, moteles y cabañas de tres estrellas.-Las hosterías, refugios, moteles y cabañas de tres estrellas, deberán contar con los siguientes servicios:

- i.** De recepción las veinticuatro horas del día, atendido por personal capacitado que conocerá, además del español, el idioma inglés. Existirá un mozo de equipaje o mensajero que dependerá de la recepción.
- ii.** Central telefónica para llamadas locales e interprovinciales, en los lugares donde hubiere este servicio, y para comunicación con las habitaciones. Este servicio podrá estar atendido por el mismo personal de la recepción;
- iii.** En los refugios y moteles, servicio de cafetería las veinticuatro horas del día; y,
- iv.** Botiquín de primeros auxilios.

c) Art. 30.- Servicios comunes en hosterías, moteles, refugios y cabañas.-Las hosterías, moteles, refugios y cabañas; cualquiera sea su categoría, deberán disponer además de servicios comunes de comedor y pisos y, en los refugios, de oxígeno y personal adiestrado para administrarlo.

f. Requisitos legales

Para poder constituir la empresa turística se necesita realizar los siguientes trámites:

1) Registro único de contribuyentes

Para la obtención del RUC (registro único de contribuyentes) de personas jurídicas se requiere:

- a)** Formulario 01A y 01B suscritos por el representante legal
- b)** Original y copia de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil
- c)** Original y copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- d)** Original y copia del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- e)** Original y copia, de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez.
- f)** Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- g)** Original y copia del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas.
- h)** Original y copia del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual la organización no gubernamental sin fin de lucro se encuentra registrada: Ministerios o TSE
- i)** Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Súper Intendencia de Compañías.

2) Patente municipal:

a) Formulario de solicitud de patente. El formulario de solicitud será adquirido en la Tesorería Municipal y llenado por el interesado o por el personal de Rentas, con los siguientes datos:

- i. Fecha de presentación.
- ii. Nombres completos de propietarios de la actividad económica o representante legal de la misma.
- iii. Numero de cedula.
- iv. Papeleta de votación
- v. Numero de RUC
- vi. Nacionalidad
- vii. Dirección domiciliaria del propietario o representante legal
- viii. Actividad económica a la que se dedica
- ix. Razón social con que opere
- x. Capital en operación (total activos menos pasivos corrientes)
- xi. Ubicación del establecimiento
- xii. Firma autorizada del declarante
- xiii. Copia de Acta de Constitución cuando la actividad tiene personería jurídica
- xiv. Copia de cedula y papeleta de votación del representante legal

xv. Copia de RUC

xvi. Permiso del Cuerpo de Bomberos

3) Permisos sanitarios

Para obtenerlo, se presenta en la Jefatura Provincial de Salud lo siguiente:

a) Categorización (para locales nuevos) otorgado por el área de Control Sanitario.

b) Comprobante de pago de patente del año.

c) Permiso sanitario de funcionamiento.

d) Certificado(s) de salud.

e) Informe de control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad.

f) Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.

4) Registro actividad turística

Las personas naturales o jurídicas para registrarse y clasificarse en el Ministerio de Turismo deberán presentar la correspondiente solicitud, en el formulario entregado por la corporación, acompañado de los siguientes documentos:

a) Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía y de aumento de capital o reformas de estatutos, si los hubiere, tratándose de personas jurídicas.

b) Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito de la persona jurídica solicitante en la oficina de Registro Mercantil.

c) Copia del RUC

- d) Copia de la cedula de identidad
- e) Copia de la papeleta de votación
- f) Certificado de instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual de no encontrarse registrada la razón o denominación social o nombre comercial motivo de la solicitud
- g) Registro único de contribuyentes o cedula de ciudadanía o de identidad, según sea la persona natural ecuatoriana o extranjera solicitante
- h) Copia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado
- i) Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia)
- j) Declaración juramentada de activos fijos para cancelación de 1 por mil

Una vez recibida la solicitud, el departamento correspondiente verificará si esta ha sido presentada en debida forma y dispondrá la visita de inspección previa a la clasificación.

5) Licencia anual de funcionamiento

Para obtener la licencia anual de funcionamiento los requerimientos son:

- a) Solicitud de Registro de Catastro Turístico dirigida al Señor Alcalde
- b) Certificado de registro conferido por el Ministerio de Turismo
- c) Patente municipal actualizada
- d) Certificado actualizado de afiliación a la Cámara de Turismo Provincial (tramite opcional)
- e) Copia certificada del RUC

f) Lista de precios del establecimiento turístico

g) Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento.

6) Afiliación a la Cámara de Turismo Provincial

Para la afiliación a la Cámara de Turismo Provincial se debe recalcar que su afiliación es opcional y se necesita los siguientes requisitos:

a) Copia de cedula de identidad del representante legal de la empresa.

b) Copia del certificado de votación y RUC

c) Patente municipal.

d) Registro del Ministerio de Turismo.

e) Dos fotos tamaño carnet.

f) Costos de trámites pertinentes.

g. Gastos de constitución

Cuadro 104. Gastos de Constitución

Gastos	Descripción	Valor
De constitución	Estatutos Constitución	250
	Elevación escritura de registro	500
	Registro nombramiento legal	150
	Apertura de cuenta Banco Nacional de Fomento	800
	IEPI	100
	Otras instituciones	200
De permisos, patentes y licencias	Registro del Mintur	210
	Permiso sanitario	204
	Licencia de funcionamiento	139,62
	Otras instituciones	30
TOTAL		2583,62

E. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

1. Viabilidad económica

a. Inversiones del proyecto

Cuadro 105. Inversiones del proyecto.

RUBROS	INVERSION POR REALIZAR	TOTAL INVERSION
INVERSIONES FIJAS	520516,61	520516,61
Edificaciones y construcciones	465835,21	465835,21
Maquinaria y equipos	17466,77	17466,77
Muebles y enseres	25760	25760
Equipos de computación	1420	1420
Menaje	7445	7445
Imprevistos	2589,63	2589,63
INVERSIONES DIFERIDAS	35736,45	35736,4462
Gastos de constitución legal de la empresa	2583,62	2583,62
Estudios (mitigación impactos)	1294	1294
Promoción y publicidad	1295	1295
Capacitación a personal	210	210
intereses antes del funcionamiento	30000	30000
Imprevistos	353,83	353,83
CAPITAL DE TRABAJO	83644,80	83644,80
Materia prima (víveres-otros)	20488,10	20488,10
Insumos	1568,70	1568,7
Mano de obra directa	21157,84	21157,84
Mano de obra indirecta	39930,16	39930,16
Contingencias	500	500
TOTAL	639897,87	639897,87

b. Fuentes y usos del proyecto

Cuadro 106. Fuentes y usos del proyecto.

TOTAL	Uso de fondos	Fuentes de financiamiento		
		Rec. propios	Banco	Proveedores
INVERSIONES FIJAS	520516,61			
Edificaciones y construcciones	465835,21	165835,21	300000	
Maquinaria y equipos	17466,77	17466,77		
Muebles y enseres	25760	25760		
Equipos de computación	1420	1420		
Menaje	7445	7445		
Imprevistos	2589,63	2589,635		
INVERSIONES DIFERIDAS	35736,45			
Gastos de constitución legal de la empresa	2583,62	2583,62		
Estudios (mitigación impactos)	1294	1294		
Promoción y publicidad	1295	1295		
Capacitación a personal	210	210		
Intereses durante la construcción	30000	30000		
Imprevistos	353,83	353,8262		
CAPITAL DE TRABAJO	83644,80			
Materia prima (víveres-otros)	20488,10	20488,104		
Insumos	1568,7	1568,7		
Mano de obra directa	21157,84	21157,84		
Mano de obra indirecta	39930,16	39930,16		
Contingencias	500	500		
TOTAL	639897,87	339897,87	300000	0

c. Clasificación de las inversiones

Cuadro 107. Clasificación de las inversiones.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	VALOR
Edificaciones y construcciones	465835,21
Maquinaria y equipo	17466,77
Muebles y enseres	25760
Equipos de computación	1420
Menaje	7445
Imprevistos	2589,63
TOTAL ACTIVOS FIJOS	520516,61

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS	
DETALLE	VALOR
Gastos de constitución legal de la empresa	2583,62
Estudios	1294
Promoción y publicidad	1295
Capacitación a personal	210
Intereses antes del funcionamiento	30000
Imprevistos	353,83
TOTAL CARGOS DIFERIDOS	35736,45

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR
Materia prima (víveres-otros)	20488,10
Materiales e Insumos	1568,7
Mano de obra directa	21157,84
Mano de obra indirecta	39930,16
Contingencias	500
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	83644,80

TOTAL DE LA INVERSION	
DETALLE	VALOR
Inversiones fijas	520516,61
Inversiones diferidas	35736,45
Capital de trabajo	83644,80
TOTAL	639897,87

d. Financiamiento del proyecto

Cuadro 108. Financiamiento del proyecto.

FINANCIAMIENTO	
PRESTAMO	300000
APORTACION SOCIO A	67979,57
APORTACION SOCIO B	67979,57
APORTACION SOCIO C	67979,57
APORTACION SOCIO D	67979,57
APORTACION SOCIO E	67979,57
TOTAL FINANCIAMIENTO	639897,87
TOTAL APORTE DE LOS SOCIOS	339897,87

El préstamo se lo realizará con el Ministerio de Turismo gracias al programa “Negocios Turísticos Productivos”, conjuntamente con el Banco del Fomento donde se apertura la cuenta, los montos pueden variar de \$701,00 hasta \$300000,00 con un plazo máximo de pago de 10 años y una tasa de interés del 10%.

e. Depreciación de los activos fijos

Cuadro 109. Depreciación de los activos fijos.

DETALLE	VALOR DEL BIEN	DEPR. ANUAL	VALOR SALVAMENTO	VALOR DE DEPRECIACION	DURACION DEL PROYECTO	% DEPR.	AÑOS LEY
Edificaciones y construcciones	465835,21	23291,76	349376,41	116458,80	5	5%	20
Maquinaria y equipos	17466,77	1746,68	8733,39	8733,39	5	10%	10
Muebles y enseres	25760,00	2576,00	12880,00	12880,00	5	10%	10
Equipos de computación	1420,00	473,33	0,00	2366,67	5	33%	3
Menaje	7445,00	744,50	3722,50	3722,50	5	10%	10
TOTAL		28832,27	374712,29	144161,35			

f. Amortización de activos diferidos

Cuadro 110. Amortización de activos diferidos.

DIFERIDO	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 5	AÑO 5
TOTAL	35382,62	7076,524	7076,524	7076,524	7076,524	7076,524
Gastos de constitución legal de la empresa	2583,62	516,724	516,724	516,724	516,724	516,724
Estudios	1294	258,8	258,8	258,8	258,8	258,8
Promoción y publicidad	1295	259	259	259	259	259
Capacitación a personal	210	42	42	42	42	42
Intereses antes del funcionamiento	30000	6000	6000	6000	6000	6000

g. Cálculo del pago de la deuda o amortización del préstamo

Para el cálculo del pago de la deuda se han registrado los siguientes datos:

- a. Préstamo \$300.000
- b. Plazo 5 años
- c. Capitalizable anual
- d. Interés 10%

Cuadro 111. Cálculo del pago de la deuda.

PERIODO	CAPITAL PREST.	INTERES	CAPITAL PAGADO	CUOTA PAGO	SALDO
1	300000	30000	60000	90000	240000
2	240000	24000	60000	84000	180000
3	180000	18000	60000	78000	120000
4	120000	12000	60000	72000	60000
5	60000	6000	60000	66000	0
TOTAL		90000	300000	390000	

h. Estructura de gastos y costos para la vida útil del proyecto

Cuadro 112. Estructura de gastos y costos para la vida útil del proyecto.

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
1. COSTOS DE PRODUCCION					
Materia prima	21.481,78	22.523,64	23.616,04	24.761,42	25.962,35
Materiales e Insumos	1.644,78	1.724,55	1.808,19	1.895,89	1.987,84
Mano de obra directa	23.062,05	25.137,63	27.400,02	29.866,02	32.553,96
Mano de obra indirecta	43.523,87	47.441,02	51.710,72	56.364,68	61.437,50
Subtotal	89.712,48	96.826,85	104.534,97	112.888,01	121.941,65
2. COSTOS DE ADMINISTRACION					
Servicios básicos	1194,24	1252,162	1312,89	1376,57	1443,33

Depreciaciones Ac. Fijos	30230,64	31696,822	33234,12	34845,97	36536,00
Gastos de constitución legal de la empresa	2708,93	2840,308	2978,06	3122,50	3273,94
Subtotal	34.133,80	35.789,29	37.525,07	39.345,04	41.253,27
3. GASTOS DE VENTAS					
Promoción y publicidad	1295	1295	1295	1295	1295
Subtotal	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00
4. COSTOS FINANCIEROS					
Intereses bancarios	30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
Subtotal	30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
TOTAL	155.141,28	157.911,14	161.355,04	165.528,05	170.489,92

i. Estructura de ingresos

Cuadro 113. Estructura ingresos totales.

CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Hospedaje	365.637,68	379.056,59	392.967,96	407.389,89	422.341,10
Restaurante	35.684,58	36.994,20	38.351,89	39.759,40	41.218,57
Piscina y recreación	74.637,97	77377,18	80216,93	83160,89	86212,89
TOTAL INGRESOS	475.960,23	493.427,97	511.536,78	530.310,18	549.772,56

j. Estado proforma de resultados

Cuadro 114. Estado proforma de resultados.

RUBROS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Ventas netas	475.960,23	493.427,97	511.536,78	530.310,18	549.772,56
- Costos de producción	89.712,48	96.826,85	104.534,97	112.888,01	121.941,65
Utilidad Bruta	386.247,75	396.601,12	407.001,81	417.422,17	427.830,91
- Costos de administración	34.133,80	35.789,29	37.525,07	39.345,04	41.253,27
- Costos de ventas	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00
Utilidad operativa	350.818,95	359.516,83	368.181,74	376.782,13	385.282,64
- Costo financiero	30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
Utilidad neta antes de rep de utilidades	320.818,95	335.516,83	350.181,74	364.782,13	379.282,64
- Reparto de utilidades 15%	48.122,84	50.327,52	52.527,26	54.717,32	56.892,40
Utilidad neta antes de impuestos	272.696,11	285.189,30	297.654,48	310.064,81	322.390,24
-Impuestos 25%	68.174,03	71.297,33	74.413,62	77.516,20	80.597,56
Utilidad neta	204.522,08	213.891,98	223.240,86	232.548,61	241.792,68

k. Balance general

Cuadro 115. Balance general.

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo corriente (capital de trabajo)	83.644,80	87.701,58	91.955,10	96.414,93	101.091,05	105.993,97
Activo fijo	520.516,61	520.516,61	520.516,61	520.516,61	520.516,61	520.516,61
Depreciación acumulada		28.832,27	57.664,54	86.496,81	114.855,75	573.805,42
Ac. diferi (valor anual de amort)	35.736,45	28.589,16	21.441,87	14.294,58	7.147,29	0,00
TOTAL DE ACTIVOS	639.897,87	665.639,62	691.578,13	717.722,93	743.610,70	1.200.316,00
Pasiv. corr (intereses)		30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
Pasiv. Largo p. (préstamo)		60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
TOTAL PASIVO	0,00	90.000,00	84.000,00	78.000,00	72.000,00	66.000,00
Patrimonio	639.897,87	639.897,87	639.897,87	639.897,87	639.897,87	639.897,87
UTILID.EJERCICIO (Utilidad neta)		-64.258,25	-32.319,74	-174,93	31.712,84	494.418,13
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	639.897,87	729.897,87	723.897,87	717.897,87	711.897,87	705.897,87

I. Cálculo del flujo de caja del proyecto (cash flow)

Cuadro 116. Flujo de caja

	RUBROS	0	1	2	3	4	5
+	VENTAS		475.960,23	493.427,97	511.536,78	530.310,18	549.772,56
+	VALOR SALVAMENTO						374712,29
-	COST. PRODUCC.		89.712,48	96.826,85	104.534,97	112.888,01	121.941,65
-	COSTOS. ADMINIS.		34.133,80	35.789,29	37.525,07	39.345,04	41.253,27
-	COSTOS VENTAS		1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00	1.295,00
-	COSTOS FINANCIEROS		30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
-	AMORT. ACT. DIFE.(5 AÑ)		60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
=	UTILID. ANTES DE REP. UT. E IMP.		260.818,95	275.516,83	290.181,74	304.782,13	693.994,93
-	REPARTO UTILIDADES		39.122,84	41.327,52	43.527,26	45.717,32	104.099,24
=	UTILIDADES ANTES DE IMP.		221.696,11	234.189,30	246.654,48	259.064,81	589.895,69
-	IMPUESTO		55.424,03	58.547,33	61.663,62	64.766,20	147.473,92
=	UTILIDAD NETA		166.272,08	175.641,98	184.990,86	194.298,61	442.421,77
+	DEPRECIACIONES		28.832,27	28.832,27	28.832,27	28.832,27	28.832,27
+	AMORT. ACT. NOMINAL		7.147,29	7.147,29	7.147,29	7.147,29	7.147,29
-	INVERSIONEN MAQ. Y EQ.	18.886,77					
-	INV. TERRENO Y OBRA FISICA	465.835,21					
-	INVERSION OTROS	35.794,63					
-	INV. ACT. NOMINAL	35.736,45					
-	INV. CAPITAL DE TRABAJO	83.644,80					
+	RECUP. CAPITAL TRABAJO						
-	AMORT. PRESTAMO		60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
	FLUJO DE CAJA	-639.897,87	142.251,64	151.621,54	160.970,42	170.278,17	418.401,33

m. Costos y gastos

Cuadro 117. Costos y gastos

RUBROS	AÑOS														
	1			2			3			4			5		
	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT
COSTOS DE PRODUCCIÓN															
Materia prima	21481,78		21481,78	22523,64		22523,64	23616,04		23616,04	24761,42		24761,42	25962,35		25962,35
Mano de obra directa		23062,05	23062,05		25137,63	25137,63		27400,02	27400,02		29866,02	29866,02		32553,96	32553,96
Mano de obra indirecta		43523,87	43523,87		47441,02	47441,02		51710,72	51710,72		56364,68	56364,68		61437,50	61437,50
Materiales e Insumos		1644,78	1644,78		1724,55	1724,55		1808,19	1808,19		1895,89	1895,89		1987,84	1987,84
	21481,78	68230,70	89712,48	22523,64	74303,21	96826,85	23616,04	80918,93	104534,97	24761,42	88126,59	112888,01	25962,35	95979,30	121941,65
COSOTS DE ADMINISTRACION															
Servicios básicos	1194,24		1194,24	1252,16		1252,16	1312,89		1312,89	1376,57		1376,57	1443,33		1443,33
Depreciaciones Act. Fijos		30230,64	30230,64		31696,82	31696,82		33234,12	33234,12		34845,97	34845,97		36536,00	36536,00
Gastos de constitución legal de la empresa		2708,93	2708,93		2840,31	2840,31		2978,06	2978,06		3122,50	3122,50		3273,94	3273,94
	1194,24	32939,56	34133,80	1252,16	34537,13	35789,29	1312,89	36212,18	37525,07	1376,57	37968,47	39345,04	1443,33	39809,94	41253,27
GASTOS DE VENTAS															
Promoción y publicidad		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00
		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00
GASTOS FINANCIEROS															
Intereses		30000,00	30000,00		24000,00	24000,00		18000,00	18000,00		12000,00	12000,00		6000,00	6000,00

bancarios															
		30000,00	30000,00		24000,00	24000,00		18000,00	18000,00		12000,00	12000,00		6000,00	6000,00
TOTAL	22676,02	132465,26	155141,28	23775,81	134135,34	157911,14	24928,93	136426,11	161355,04	26137,99	139390,06	165528,05	27405,68	143084,25	170489,92

n. Resumen costos y gastos

Cuadro 118. Resumen de los costos y gastos

RUBROS	AÑOS														
	1			2			3			4			5		
	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT	CV	CF	CT
COSTOS DE PRODUCCIÓN	21481,78	68230,70	89712,48	22523,64	74303,21	96826,85	23616,04	80918,93	104534,97	24761,42	88126,59	112888,01	25962,35	95979,30	121941,65
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1194,24	32939,56	34133,80	1252,16	34537,13	35789,29	1312,89	36212,18	37525,07	1376,57	37968,47	39345,04	1443,33	39809,94	41253,27
GASTOS DE VENTAS		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00		1295,00	1295,00
GASTOS FINANCIEROS		30000,00	30000,00		24000,00	24000,00		18000,00	18000,00		12000,00	12000,00		6000,00	6000,00
TOTAL	22676,02	132465,26	155141,28	23775,81	134135,34	157911,14	24928,93	136426,11	161355,04	26137,99	139390,06	165528,05	27405,68	143084,25	170489,92

o. Punto de equilibrio

Cuadro 119. Punto de Equilibrio

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Totales	475.960,23	493.427,97	511.536,78	530.310,18	549.772,56
Costos fijos totales	132465,26	134135,34	136426,11	139390,06	143084,25
Costos variables totales	22676,02	23775,81	24928,93	26137,99	27405,68
Unidades a producir	16753	18183	19456	20818	22275
Precio de mercado	120,53	120,53	120,53	120,53	120,53
CVU= Costo Variable Unitario	30,13	30,13	30,13	30,13	30,13
QE= Punto de equilibrio para las unidades producidas	1465	1484	1509	1542	1583
YE= Punto de equilibrio para los ingresos	132464	134134	136425	139389	143083
PE= Precio de equilibrio	38,0	37,5	37,1	36,8	36,6
MG= Margen de Error	82,5	83,0	83,4	83,7	84,0
U= Porcentaje de producción	0,31	0,30	0,29	0,29	0,28

2. Evaluación financiera

a. Evaluación financiera

Cuadro 120. Evaluación financiera.

VAN	\$ 101.604,46
TIR	15,54%
PERIODO DE RECUPERACIÓN	3 años y 2 meses
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO	1,63

El resultado del Valor actual neto es positivo, con una cantidad de \$ 101.604,46 lo que demuestra la condición favorable del proyecto con la generación de ingresos.

La tasa interna de retorno es mayor de la tasa pasiva de los bancos representada por el 5%, el resultado obtenido es de 15,54%, es decir que el proyecto generará más del triple de ganancias que el banco.

La relación beneficio costo es de \$1,63 resultado positivo lo que indica que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 0,63 centavos.

El periodo de recuperación del capital será de 3 años y 2 meses.

VII. CONCLUSIONES

A. El análisis de la viabilidad comercial determinó que se obtendrá para el primer año 7464 clientes para los servicios de alimentación y recreación, en hospedaje se captará un total de 9289 clientes anuales, datos determinados gracias al porcentaje de aceptación que tanto para los turistas locales como para los turistas nacionales es de 81%.

B. El proyecto es técnicamente viable ya que actualmente existe el espacio adecuado para captar una capacidad de 20 clientes por día para servicios de alimentación y recreación, de igual forma para 25 clientes diarios que deseen hospedarse. Asimismo se determinaron los precios de los productos y servicios que se ofertaran.

C. Se determinó que el proyecto es factible social y ambientalmente debido a que existirá un impacto negativo categorizado como “no significativo”, es decir habrá un equilibrio entre los impactos como la construcción que sin duda modificará el entorno y el aporte a la socioeconomía que compensará los impactos negativos ocasionados.

D. La organización de los aspectos administrativos y legales estableció la necesidad de contratar a 11 personas, de quienes 9 serán dependientes y 2 serán no dependientes de la empresa, se determinó además el tipo de empresa la cual corresponde a una entidad privada de responsabilidad limitada, finalmente se establecieron los derechos y obligaciones necesarias para el desarrollo de la actividad turística.

E. El proyecto es económica y financieramente viable por los siguientes datos obtenidos: Valor Actual Neto (VAN) es positivo y es igual a \$ 101.604,46; la tasa interna de retorno (TIR) es de 15.54%; la relación beneficio/costo corresponde a \$1,63 lo cual indica que por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 0,63 ctvs. y la recuperación del capital será en un tiempo de 3 años y 2 meses.

VIII. RECOMENDACIONES

A. La actualización del estudio de mercado se debería realizar a partir del quinto año por los valores y tasas que se encuentran en constante cambio.

B. Realizar el control de obra de acuerdo a las especificaciones técnicas, para medir tiempos y el uso adecuado de los materiales vernaculares.

C. Considerar las medidas expuestas en el plan de mitigación para controlar los impactos negativos que serán provocados en el inicio y finalización de la obra, de igual manera en la operación turística.

D. Poseer todos los requerimientos y permisos necesarios para la operación turística. El momento de la contratación tomar en consideración el manual de cargos y exponer al postulante el reglamento interno de la empresa, además estar al pendiente de los cambios que se pueden realizar en los sueldos y salarios del país.

E. Realizar el financiamiento del proyecto por medio del Ministerio de Turismo aportando de esta manera a las iniciativas que se están vinculando en esta prestigiosa institución y sin duda al Ecuador.

IX. RESUMEN

La presente investigación propone: realizar una evaluación de factibilidad para la creación de una hostería en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana; se realizó mediante trabajo de campo e información primaria y secundaria; mediante un estudio de mercado y con encuestas se determinó el perfil de los turistas y sus necesidades. Se analizó a la oferta tanto sustitutiva como complementaria; se estableció como potenciales clientes los turistas locales quienes habitan en este cantón y los turistas que lo han visitado. En el estudio técnico se definió la localización del proyecto, la planificación y diseño técnico de la infraestructura, adquiriendo para el primer año una capacidad mínima de 18 personas para los servicios de alimentación y recreación por otra parte para el servicio de hospedaje se obtuvo un total de 22 clientes diarios, se definieron flujogramas por procesos, recetas y preparaciones para servicios de alimentación, además se calcularon costos y gastos del mobiliario, equipos y materia prima para el primer año, necesarios para la operación turística, se elaboró el estudio de mercadotecnia. Se estructuró el funcionamiento organizativo de la empresa con su manual de funciones y reglamentos; el extracto legal del proyecto se encuentra sustentado por las leyes ecuatorianas vigentes. En el estudio ambiental se aplicó la matriz de Lázaro Lagos y se elaboró un plan de mitigación. El estudio económico determinó la inversión total del proyecto de \$ 639.897,87, se calcularon: costos e ingresos, estado proforma de resultados, balance general, flujo de caja y punto de equilibrio. En la evaluación financiera se calculó el VAN: \$101.604,46, la relación B/C: \$1,76, el PRC: 2 años, 2 meses y el TIR: 15,54%. Se concluye que el proyecto es ambiental, social y económicamente factible.



X. SUMMARY

The present research proposes: to make a feasibility evaluation for the creation of a hostel in La Joya de los Sachas, Orellana Province; was realized through field work and primary and secondary information; with a market research and with surveys was determined the profile of the tourists and their necessities. It was analyzed to the both substitute and complementary offer; it was established like potential customers the local tourists who live in this place and the tourists who have visited it. In the technical study was defined the location of the project, the planning and the technical design of the infrastructure, acquiring for the first year a minimum capacity of 18 persons for the food and recreation services in addition to the hosting service was obtained a total of 22 customers daily, were defined flow charts by processes, recipes and preparations for food services, besides were calculated costs and expenses of the furniture, equipments and raw material for first year, necessities for the touristic operation, was elaborated the marketing research. The organizational functioning of the company was structured with its manual of functions and regulations; the legal extract of the project is supported by current Ecuadorian law. In the environmental study was applied the pattern of Lázaro Lagos and was elaborated a mitigation plan. The economical study determined the total investments of the project of \$ 639.897,87 were calculated: costs and incomes, income statement, general balance, cash flow and break-even point. In the financial evaluation was calculated the net present value (VAN): \$101.604, 46, the relation cost/benefit (B/C): \$1, 76, the time of recovery of capital (PRC): 3 years, 2 months and the internal rate of return (TIR): 15, 54%. Finally was concluded that the project is environmental, social and economically feasible.



XI. BIBLIOGRFÍA

1. ANDRADE, D. 2006. Marco Legal del Ecoturismo.
2. THOMPSON, I. 2012. Definición de Marca. Consultado (en línea) el 12 de octubre del 2012. Disponible en: www.promonegocios.net/mercadotecnia/marca-definicion.html
3. ICAF, L. 2010. Tipos de marcas. Consultado (en línea) el 12 de octubre del 2012. Disponible en: www.slideshare.net/lilianicafv/tipos-de-marcas
4. Instituto Nacional de estadísticas y censos. INEC. 2010.
5. SALCEDO, F. 2008. La Marca. Consultado (en línea) el 12 de octubre del 2012. Disponible en: www.monografias.com/trabajos58/marca/marca.shtml
6. CONTRERAS, C. 2005 “Estudio de Mercado”. Consultado (en línea) el 6 de octubre del 2012. Disponible en: www.monografías.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml.
7. CUARTAS, F. 2008. “Evaluación Económica y Financiera de los Proyectos”. Consultado (en línea) el 6 de octubre del 2012. Disponible en: www.gacetafinanciera.com.
8. FUENTES MORENO, Aníbal. 2003. Teoría y Desarrollo del turismo. Universidad Tecnológica América.
9. Ley de Turismo. Gonzalo Arias Barriga. Edición 2004. Editorial Edimpres S.A.
10. LUNA, R.: CAHAVES, D. 2001 “Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos” Guatemala. 33p.
11. MARTINEZ, L. 2008. “Áreas de Contabilidad”. Consultado (en línea) el 8 de octubre del 2012. Disponible en: www.monografias.com/trabajos33/areas-contabilidad/areas-contabilidad.shtml

12. MENESES, E. 2001. "Preparación y Elaboración de Proyectos". 3era ed. Quito–Ecuador. 215p.
13. MIRANDA, J. 1997. "Gestión de Proyectos". Primera Edición. Bogotá. MB Editores. 366 p.
14. Organización Mundial del Turismo. 1999. Guía para las administraciones locales: DESARROLLO TURÍSTICO SOSTENIBLE. España, 1999.
15. Organización Mundial del Turismo. 1997. Guía para las administraciones locales: DESARROLLO TURÍSTICO SOSTENIBLE. España, 1997.
16. OMT. (Organización Mundial de Turismo). 1999. "Guía para administradores locales: Desarrollo turístico Sostenible". Madrid – España. 216 pg.
17. RATTON, N. 2001. "Proyecto de Turismo Cultural para la Provincia de Catamarca – Depto, Andalgalá – Argentina" Foro Virtual de Antropología Naya.
18. RODRÍGUEZ, F. 2001. "Estudio técnico". Consultado (en línea) el 6 de octubre 2012. Disponible en: www.geocities.com/omarfm99/finanzas3/etecnico1.htm.
19. RODRÍGUEZ, M. 2009, Consultado el 24 de Octubre del 2012. Definición del Turismo. <http://www.mailxmail.com/curso-turismo-calidad-vida/definicion-turismo>
20. The Nature Conservancy "Desarrollo del Ecoturismo – Un manual para los profesionales de la conservación", Volumen II. 2004 Arlington, Virginia, USA. 116p.
21. Yucta, P. 2002. "Diseño y Formulación de Proyectos Ecoturísticos". Riobamba – Ecuador. 25p.

XII. ANEXOS

A. ANEXO 1: ENCUESTAS

1. Encuesta turista nacional

Un saludo cordial, para informarle que:

La presente encuesta tiene como objetivo determinar un estudio de factibilidad previo a la implementación de una hostería en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana. Por favor conteste con la mayor sinceridad. Gracias.

Edad. _____ Género: M F

Lugar de procedencia:

Ocupación: Empleado dependiente Empleado independiente Estudiante

Otros

Lugar de trabajo: Empresa pública Empresa privada Otros

Nivel de educación: Primario Secundario Superior

1. ¿Conoce usted el cantón La Joya de los Sachas?

Sí No

2. Si su respuesta es Sí, ¿cuál es el principal motivo por el cual usted visita el cantón La Joya de los Sachas?

Trabajo Turismo Negocios Visita a familiares Otros

3. Si su respuesta es No, ¿Le gustaría conocer el cantón La Joya de los Sachas?

Sí No

4. ¿Cuántos días estaría dispuesto a permanecer en el cantón La Joya de los Sachas?

1 día de 2 a 3 días más de 3 días

5. ¿Acompañado de quien visita el cantón La Joya de los Sachas?

Familia amigos solo otros

6. ¿Considera usted necesario la creación de una Hostería en el cantón La Joya de los Sachas que satisfaga sus necesidades de descanso y distracción turística?
- Sí
7. ¿Qué servicios además de alimentación y hospedaje le gustaría que ofrezca la Hostería? (escoja uno)
- Juegos recreativos Piscina Salón de eventos Canchas deportivas
- Senderos Cabalgata Pesca deportiva Todos los anteriores
8. ¿Qué comida le gustaría que ofrezca la Hostería? (escoja uno)
- Comida nacional Comida rápida
- Comida internacional Comida típica Todas las anteriores
9. ¿Qué comida consume con más frecuencia cuando sale a comer en un restaurant?
- De la costa de la sierra de la Amazonía
10. Con cuantas personas estaría dispuesto a visitar la Hostería
- 2 a 3 personas 3 a 5 personas más de 5 personas
11. Con que frecuencia le gustaría visitar este lugar
- Los fines de semana Una vez al mes Feriados y días festivos
- Una vez al año Dos o más veces al año
12. Cuanto estaría dispuesto a gastar aproximadamente por día y por persona por la prestación de servicios en la Hostería (hospedaje, alimentación y recreación).
- de \$20 a \$25 de \$25 a \$30 de \$30 a \$35 más de \$35
13. ¿Cuándo viaja lo hace a través de?
- Agencia de viajes Independiente
14. ¿Cuál es su forma de pago?
- Efectivo Tarjeta de crédito si es con tarjeta, cuál emplea más.....

15. ¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?

Radio Televisión Internet Prensa Otros

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

1. Encuesta turista local

Un saludo cordial, para informarle que:

La presente encuesta tiene como objetivo determinar un estudio de factibilidad previo a la implementación de una hostería en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana. Por favor conteste con la mayor sinceridad. Gracias.

Edad. _____ Género: M F

Lugar de procedencia:

Ocupación: Empleado dependiente Empleado independiente Estudiante

Otros

Lugar de trabajo: Empresa pública Empresa privada Otros

Nivel de educación: Primario Secundario Superior

1. ¿Considera usted necesario la creación de una Hostería en el cantón La Joya de los Sachas que satisfaga sus necesidades de descanso y distracción turística?

Sí No

2. ¿Qué servicios además de alimentación y hospedaje le gustaría que ofrezca la Hostería? (escoja una opción).

Juegos recreativos Piscina Salón de eventos Canchas deportivas

Senderos Cabalgata Pesca deportiva Todos los anteriores

Otros.....

3. ¿Qué comida le gustaría que ofrezca la Hostería? (escoja una opción)

Comida nacional Comida rápida

Comida internacional Comida típica Todas las anteriores

4. ¿Qué comida consume con más frecuencia cuando sale a comer en un restaurant?

De la costa de la sierra de la Amazonía

- 5 ¿Con que frecuencia le gustaría visitar este lugar de distracción turística?
 Los fines de semana Una vez al mes Feriados y días festivos
 Una vez al año Dos o más veces al año
- 6 ¿Acompañado de quienes visitaría este lugar?
 Familia amigos solo otros
- 7 ¿Con cuántas personas estaría dispuesto a visitar este lugar?
 2 a 3 personas 3 a 5 personas más de 5 personas
- 8 ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar aproximadamente por día y por persona por la prestación de servicios en la Hostería? (alimentación y recreación).
 de \$5 a \$10 de \$10 a \$15 de \$15 a \$20 más de \$20
- 9 En una escala del 1 al 6, donde 1 es menos importante y 6 más importante, califique
 ¿cuáles son los aspectos que se deberían mejorar en cuanto a restaurantes en La Joya de los Sachas?
- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| Higiene y limpieza | <input type="checkbox"/> |
| Atención al cliente | <input type="checkbox"/> |
| Variedad de menús | <input type="checkbox"/> |
| Calidad en la comida | <input type="checkbox"/> |
| Espacios amplios y cómodos | <input type="checkbox"/> |
| Estacionamiento | <input type="checkbox"/> |
| Otros..... | |
- 10 ¿Cuál es su forma de pago?
 Efectivo Tarjeta de crédito si es con tarjeta, cuál emplea más.....
- 11 ¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?
 Radio Televisión Internet Prensa Otros

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

B. ANEXO 2: CUADROS DE TABULACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

1. Tabulación turista local

a. Edad

Cuadro 121. Edad de los turistas locales

EDAD		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
DE 18 A 22 AÑOS	10	8
DE 23 A 27 AÑOS	18	15
DE 28 A 32 AÑOS	27	23
DE 33 A 37 AÑOS	13	11
DE 38 A 42 AÑOS	25	21
DE 43 A 47 AÑOS	11	9
DE 48 A 52 AÑOS	9	8
DE 53 A 67 AÑOS	7	6
TOTAL	120	100

b. Género

Cuadro 122. Género de los turistas locales

GENERO		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
MASCULINO	54	45
FEMENINO	66	55
TOTAL	120	100

c. Lugar de procedencia

Cuadro 123. Lugar de procedencia de los turistas locales

LUGAR DE PROCEDENCIA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SACHA	98	82
COCA	22	18
TOTAL	120	100

d. Ocupación

Cuadro 124. Ocupación de los turistas locales

OCUPACIÓN		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
EMPRESA DEPENDIENTE	36	30
EMPRESA INDEPENDIENTE	49	41
ESTUDIANTE	20	17
OTRO	15	13
TOTAL	120	100

e. Lugar de trabajo

Cuadro 125. Lugar de trabajo de los turistas locales

LUGAR DE TRABAJO		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
EMPRESA PÚBLICA	43	36
EMPRESA PRIVADA	68	57
OTROS	9	8
TOTAL	120	100

f. Nivel de educación

Cuadro 126. Nivel de educación de los turistas locales

NIVEL DE EDUCACIÓN		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
PRIMARIA	34	28
SECUNDARIA	59	49
SUPERIOR	27	23
TOTAL	120	100

g. Creación de una hostería en la Joya de los Sachas

Cuadro 127. Aceptación de la creación de una hostería en la Joya de los Sachas por parte de los turistas locales.

CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA JOYA DE LOS SACHAS		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	97	81
NO	23	19
TOTAL	120	100

h. Servicios que ofrecería la hostería

Cuadro 128. Servicios que ofrecería la hostería

SERVICIOS QUE OFRECERÍA LA HOSTERÍA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
JUEGOS RECREATIVOS	15	13
PISCINA	29	24
SALÓN DE EVENTOS	7	6
CANCHAS DEPORTIVAS	23	19
SENDEROS	4	3
CABALGATAS	5	4
PESCA DEPORTIVA	2	2
TODAS LAS ANTERIORES	33	28
OTROS	2	2
TOTAL	120	100

i. ¿Qué comida le gustaría que ofrezca la Hostería?

Cuadro 129. Tipo de comida que prefiere el turista local.

TIPO DE COMIDA QUE PREFIERE		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
NACIONAL	38	32
RÁPIDA	13	11
INTERNACIONAL	9	8
TÍPICA	21	18
TODAS LAS ANTERIORES	39	33
TOTAL	120	100

j. ¿Qué comida consume con más frecuencia cuando sale a comer en un restaurant?

Cuadro 130. Comida que consume con frecuencia el turista local.

COMIDA QUE CONSUME CON FRECUENCIA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
COSTA	52	43
SIERRA	21	18
AMAZONÍA	47	39
TOTAL	120	100

k. ¿Con que frecuencia le gustaría visitar este lugar de distracción turística?

Cuadro 131. Con que frecuencia visita lugares turísticos los turistas locales

CON QUE FRECUENCIA VISITA LUGARES TURISTICOS		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
LOS FINES DE SEMANA	47	39
UNA VEZ AL MES	31	26
FERIADOS Y DÍAS FESTIVOS	18	15
UNA VEZ AL AÑO	11	9
DOS O MÁS VECES AL AÑO	13	11
TOTAL	120	100

l. ¿Acompañado de quienes visitaría este lugar?

Cuadro 132. En compañía de quien visita los lugares turísticos los turistas locales

EN COPAÑÍA DE QUIÉN VISTA ESTOS LUGARES		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
FAMILIA	48	40
AMIGOS	39	33
SOLO	23	19
OTROS	10	8
TOTAL	120	100

m. ¿Con cuantas personas estaría dispuesto a visitar este lugar?

Cuadro 133. Con cuantas personas visitarían los lugares turísticos los turistas locales

CON CUANTAS PERSONAS VISITARÍA ESTE LUGAR		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
2 A 3 PERSONAS	37	31
3 A 5 PERSONAS	54	45

MÁS DE 5 PERSONAS	29	24
TOTAL	120	100

n. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar aproximadamente por día y por persona por la prestación de servicios en la Hostería?

Cuadro 134. Cuánto gasta por servicios turísticos los turistas locales

CUANTO GASTARÍA POR ESTOS SERVICIOS (ALIMENTACIÓN Y RECREACIÓN)		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
DE \$5,00 A \$10,00	31	26
DE \$10,00 A \$15,00	20	17
DE \$15,00 A \$20,00	47	39
MÁS DE \$20,00	22	18
TOTAL	120	100

o. ¿En una escala del 1 al 6, donde 1 es menos importante y 6 más importante, califique ¿cuáles son los aspectos que se deberían mejorar en cuanto a restaurantes en La Joya de los Sachas?

Cuadro 135. Aspectos que se deberían mejorar en el restaurante

ASPECTOS QUE DEBERÍA MEJORARSE EN UN RESTAURANT		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
HIGIENE Y LIMPIEZA	30	25
ATENCIÓN AL CLIENTE	19	16
VARIEDAD DE MENUS	17	14
CALIDAD EN LA COMIDA	25	21
ESPACIOS AMPLIOS Y CÓMODOS	16	13
ESTACIONAMIENTO	11	9
OTROS	2	2
TOTAL	120	100

p. ¿Cuál es su forma de pago?

Cuadro 136. Forma de pago

TIPO DE PAGO		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
EFFECTIVO	115	96
TARJETA DE CRÉDITO	5	4
TOTAL	120	100

q. ¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?

Cuadro 137. Medios de comunicación

MEDIOS DE COMUNICACIÓN		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
RADIO	32	27
TELEVISIÓN	24	20
INTERNET	49	41
PRENSA	13	11
OTROS	2	2
TOTAL	120	100

2. Tabulación turista nacional

a. Edad

Cuadro 138. Edad de los turistas nacionales

EDAD		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
DE 18 A 22 AÑOS	8	7
DE 23 A 27 AÑOS	19	16
DE 28 A 32 AÑOS	13	11
DE 33 A 37 AÑOS	12	10
DE 38 A 42 AÑOS	21	18
DE 43 A 47 AÑOS	26	22
DE 48 A 52 AÑOS	9	8
DE 53 A 67 AÑOS	12	10
TOTAL	120	100

b. Género

Cuadro 139. Género de los turistas nacionales

GENERO		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
MASCULINO	57	48
FEMENINO	63	53
TOTAL	120	100

c. Lugar de procedencia

Cuadro 140. Lugar de procedencia de los turistas nacionales

LUGAR DE PROCEDENCIA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
QUITO	73	61
MEJIA	25	21
CAYAMBE	22	18
TOTAL	120	100

d. Ocupación

Cuadro 141. Ocupación de los turistas nacionales

OCUPACIÓN		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
EMPRESA DEPENDIENTE	51	43
EMPRESA INDEPENDIENTE	37	31
ESTUDIANTE	23	19
OTRO	9	8
TOTAL	120	100

e. Lugar de trabajo

Cuadro 142. Lugar de trabajo de los turistas nacionales

LUGAR DE TRABAJO		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
EMPRESA PÚBLICA	58	48
EMPRESA PRIVADA	49	41
OTROS	13	11
TOTAL	120	100

f. Nivel de educación

Cuadro 143. Nivel de educación de los turistas nacionales

NIVEL DE EDUCACIÓN		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
PRIMARIA	20	17
SECUNDARIA	34	28
SUPERIOR	66	55
TOTAL	120	100

g. ¿Conoce usted el cantón La Joya de los Sachas?

Cuadro 144. Conocen los turistas nacionales el cantón La Joya de los Sachas

CONOCE LA JOYA DE LOS SACHAS		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	48	40
NO	72	60
TOTAL	120	100

h. Si su respuesta es Sí, ¿cuál es el principal motivo por el cual usted visita el cantón La Joya de los Sachas?

Cuadro 145. Motivo de viaje al cantón La Joya de los Sachas por parte del turista nacional.

SI SU RESPUESTA ES SI (MOTIVO DEL VIAJE)		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
TRABAJO	17	35
TURISMO	15	31
NEGOCIOS	4	8
VISITA A FAMILIARES	10	21
OTROS	2	4
TOTAL	48	100

i. Si su respuesta es No, ¿Le gustaría conocer el cantón La Joya de los Sachas?

Cuadro 146. Le gustaría conocer el cantón La Joya de los Sachas

SI SU RESPUESTA ES NO (LE GUSTARIA CONOCER EL C.J.S)		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	68	94
NO	4	6
TOTAL	72	100

j. ¿Cuántos días estaría dispuesto a permanecer en el cantón La Joya de los Sachas?

Cuadro 147. Cuántos días le gustaría permanecer en el cantón La Joya de los Sachas

CUANTOS DÍAS LE GUSTARÍA PERMANECER EN EL C.J.S		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
1 DÍA	2	2
2 A 3 DÍAS	47	39
MÁS DE 3 DÍAS	71	59
TOTAL	120	100

k. ¿Acompañado de quién visita el cantón La Joya de los Sachas?

Cuadro 148. Acompañado de quien visita el turista nacional el cantón La Joya de los Sachas.

ACOMPAÑADO DE QUIÉN VISITARÍA ESTE LUGARES		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
FAMILIA	44	37
AMIGOS	52	43
SOLO	5	4
OTROS	19	16
TOTAL	120	100

l. Creación de una hostería en la Joya de los Sachas

Cuadro 149. Aceptación de la creación de una hostería en la Joya de los Sachas por parte de los turistas nacionales.

CONSIDERA NECESARIO LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	97	81
NO	23	19
TOTAL	120	100

m. Servicios que ofrecería la hostería

Cuadro 150. Servicios que ofrecería la hostería

SERVICIOS QUE OFRECERÍA LA HOSTERÍA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
JUEGOS RECREATIVOS	21	18
PISCINA	19	16
SALÓN DE EVENTOS	5	4
CANCHAS DEPORTIVAS	13	11
SENDEROS	12	10
CABALGATAS	7	6
PESCA DEPORTIVA	13	11
TODAS LAS ANTERIORES	28	23
OTROS	2	2
TOTAL	120	100

n. ¿Qué comida le gustaría que ofrezca la Hostería?

Cuadro 151. Tipo de comida que prefiere el turista nacional.

TIPO DE COMIDA QUE PREFIERE		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
NACIONAL	37	31
RÁPIDA	25	21
INTERNACIONAL	18	15
TÍPICA	13	11
TODAS LAS ANTERIORES	27	23
TOTAL	120	100

o. ¿Qué comida consume con más frecuencia cuando sale a comer en un restaurant?

Cuadro 152. Comida que consume con frecuencia el turista nacional.

COMIDA QUE CONSUME CON FRECUENCIA		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
COSTA	41	34
SIERRA	64	53
AMAZONÍA	15	13
TOTAL	120	100

p. ¿Con cuantas personas estaría dispuesto a visitar la hostería?

Cuadro 153. Con cuantas personas visitaría la hostería el turistanacional

CON CUANTAS PERSONAS VISITARÍA ESTE LUGAR		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
2 A 3 PERSONAS	38	32
3 A 5 PERSONAS	39	33
MÁS DE 5 PERSONAS	43	36
TOTAL	120	100

q. ¿Con que frecuencia le gustaría visitar este lugar?

Cuadro 154. Frecuencia de visita a la hostería por el turista nacional

CON QUE FRECUENCIA VISITA LUGARES TURISTICOS		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
LOS FINES DE SEMANA	10	8
UNA VEZ AL MES	13	11
FERIADOS Y DÍAS FESTIVOS	35	29
UNA VEZ AL AÑO	28	23
DOS O MÁS VECES AL AÑO	34	28
TOTAL	120	100

r. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar aproximadamente por día y por persona por la prestación de servicios en la Hostería?

Cuadro 155. Cuánto gasta por servicios turísticos los turistas nacionales

CUANTO GASTARÍA POR ESTOS SERVICIOS (HOSPEDAJE, ALIMENTACIÓN Y RECREACIÓN)		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
DE \$20,00 A \$25,00	22	18
DE \$25,00 A \$30,00	34	28
DE \$30,00 A \$35,00	39	33
MÁS DE \$35,00	25	21
TOTAL	120	100

s. ¿Cuándo viaja lo hace a través de?

Cuadro 156. Cuando viaja lo hace a través de

CUANDO VIAJA LO HACE A TRAVÉS DE		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
AGENCIA DE VIAJES	32	27
INDEPENDIENTE	88	73
TOTAL	120	100

t. ¿Cuál es su forma de pago?

Cuadro 157. Forma de pago turista nacional

TIPO DE PAGO		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
EFFECTIVO	99	83
TARJETA DE CRÉDITO	21	18
TOTAL	120	100

u. ¿Qué medios de comunicación utiliza usualmente para informarse?

Cuadro 158. Medios de comunicación preferente del turista nacional

MEDIOS DE COMUNICACIÓN		
INDICADOR	ENCUESTAS	PORCENTAJE
RADIO	14	12
TELEVISIÓN	25	21
INTERNET	52	43
PRENSA	26	22
OTROS	3	3
TOTAL	120	100

C. ANEXO 3: ESTRUCTURA DE COSTOS HABITACIÓN Y SUITE

1. Estructura costos de habitación

Cuadro 159. Estructura de costos habitación

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR DE CONTRIBUCION
Sueldos y salarios	4555,28	6,07
Contribuciones	400,00	0,53
Servicios básicos	150,00	0,20
Servicios varios	200,00	0,27
Gasto uniformes	600,00	0,80
Materiales y suministros		0,00
Suministros de limpieza de habitación	200,00	0,27
Suministros de huésped	200,00	0,27
Materiales de oficina	14,04	0,02
	Subtotal	8,43
	Gastos de Depreciación (5%)	8,87
	Gastos Administrativos (10%)	9,85
	Utilidad precio neto (50%)	24,64
	Gross (comisión 10%)	27,10
	PVP (incluye iva)	30

2. Estructura de costos Suite

Cuadro 160. Estructura de costos suite

RUBRO	VALOR MENSUAL	VALOR DE CONTRIBUCION
Sueldos y salarios	3245,28	27,04
Contribuciones	120,00	1,00
Servicios básicos	118,00	0,98
Servicios varios	70,00	0,58
Gasto uniformes	80,00	0,67
Materiales y suministros		0,00
Suministros de limpieza de habitación	60,00	0,50
Suministros de huésped	60,00	0,50
Materiales de oficina	14,04	0,12
	Subtotal	31,39
	Gastos de Depreciación (5%)	33,05
	Gastos Administrativos (10%)	36,72
	Utilidad precio neto (60%)	61,20
	Gross (comisión 10%)	67,32
	PVP (incluye iva)	75